



Die Plattform der Motorgeräte-Fachhändler der Schweizerischen Metall-Union SMU



Nah am Kunden

MOTOREX bietet für den Schweizer Markt ein Vollsortiment an Schmiermitteln. Mit etwa 220 Mitarbeitenden wird jährlich ein Umsatz von ca. CHF 110 Mio. erwirtschaftet.



Interview mit Manuel Gerber,
Leiter Marketing,
Bucher AG Langenthal

Was wäre für Sie der ideale Fachhändler?

Ganz klar: Der ideale Fachhändler muss den Kunden in Sachen Gerät und Betriebsstoffe optimal beraten. Das Angebot und der Service müssen stimmen. Dann ist der Kunde auch bereit, einen höheren Preis zu bezahlen.

Und das bedeutet für den Fachhändler?

Ein Fachhändler, bei dem die Beratung und das Produkt-sortiment stimmen, muss sehr aktiv sein, d.h. nah am Kunden.

In der aktuellen Marktsituation – wo sehen Sie Chancen?

Es ist für den Fachhandel immer schwieriger geworden, Kunden an sich zu binden. Das liegt einerseits an der Informationsbeschaffung über das Internet, obwohl diese in der Realität eine fachkundige Beratung nicht ersetzt. Andererseits nimmt die Zahl der Grossisten immer weiter zu. Das Risiko von «Massenabfertigung» ist dort gross. Der Fachhändler hat hier einen entscheidenden Vorteil. Er kann kompetent persönlich und mit Nähe zur Kundschaft beraten.

Welche Wünsche haben Sie als Partner von CH-Motorist gegenüber dem Fachhändler?

Der Markt in der entsprechenden Region muss betreut werden. Ansonsten ist die Gefahr sehr gross, dass immer mehr Kunden abwandern. Aber das muss nicht so sein. Als Partner sind wir daran interessiert, dass der Fachhändler aktiv ist und mit guter Beratung die Kundenbedürfnisse erfüllt.