

MEDIENKOOPERATION

KFZ wirtschaft

FACHMAGAZIN FÜR FAHRZEUGHANDEL, -REPARATUR & -INDUSTRIE

JULI/AUGUST 2018

DIE ZUKUNFT DER AUTOMOBILBRANCHE



Sari Melcher, Vertriebsleiterin Stop & Go



„Zusatzertrag für die Werkstatt“

► ZAHLEN & FAKTEN

Seit 1988 entwickelt und vertreibt die Norbert Schaub GmbH unter dem Namen Marder Stop & Go innovative Lösungen zur artgerechten Marderabwehr. Stop & Go setzt mit seinem Produktangebot für eine erfolgreiche Marderabwehr auf die Kombination von passivem Schutz und aktiver Abwehr. Mit Duftsprays und Ultraschall werden Marder vom Fahrzeug ferngehalten. Im Motorraum verhindern einprägsame und zugleich unschädliche Elektroschocks durch Hochspannungsgeräte weitere Besuche. Zusätzlich schützen widerstandsfähige Ummantelungen die Kabel vor den spitzen Marderzähnen. www.stop-go.at

Sari Melcher, Vertriebsleiterin vom Marderabwehrspezialisten Stop & Go, spricht im KFZ Wirtschaft-Interview über Marderabwehr als Zusatzertrag für die Werkstatt, über Produktinnovationen und den spezifisch österreichischen Markt.

KFZ Wirtschaft: Frau Melcher, inwieweit lassen sich für die Werkstatt mit Marderabwehr Zusatzerträge generieren?

Sari Melcher: Neben der bereits sehr guten Margensituation bei den Produkten und der damit verbundenen Werkstattauslastung können die Werkstätten darüber hinaus in puncto „Wertschöpfung“ dazugewinnen. Der Kunde kommt mit einem Problem in die Werkstatt und braucht eine Lösung. Stop & Go bietet mit kostenlosen Schulungen, POS-Materialien etc. den Werkstätten alles, was sie benötigen, um eine kompetente Beratung durchführen und letzten Endes einen Kaufabschluss mit einem zufriedenen Kunden tätigen zu können.

Aus welchen Produktgruppen können Ihre Kunden wählen?

Wir bieten mit unserem Vollsortiment für jeden Geldbeutel und jedes Marderproblem die passende

Lösung. Angefangen von der essenziellen Vorbehandlung über Duftabwehr und Ultraschallabwehr bis hin zur Hochspannungsvariante.

Wie gestaltet sich für Stop & Go der österreichische Markt?

Der österreichische Markt war und ist nach wie vor ein sehr interessanter Markt mit viel Potenzial. Personell haben wir dahingehend investiert, dass diesem Markt die gleiche intensive Betreuung zugrunde liegt wie unserem Hauptmarkt, dem deutschen.

Was zeichnet den österreichischen Markt spezifisch aus?

Das fast flächendeckende Verbreitungsgebiet des Marders sowie die positiven Eigenschaften der Kunden. Wenn Sie von einem Produkt überzeugt sind, dann halten Sie diesem auch die Treue.



Welche Produkte bzw. Innovationen sind in der nächsten Zeit von Ihnen zu erwarten?

Wir sind uns der Verantwortung in der Gesellschaft bewusst und wollen mit positivem Beispiel vorangehen. So werden wir gegen Ende des Jahres unsere Verpackung weg von Plastik hin zu hochwertiger Kartona-ge umstellen (siehe Artikel unten, Anmerkung der Redaktion). Konkret möchten wir noch nichts über weitere bevorstehende Innovationen verraten. Generell steht auch hier das Thema Nachhaltigkeit im Fokus, welches wir in Kooperation mit namhaften Instituten angehen. Zudem haben wir ja vor noch nicht einmal einem Jahr erst unse-

re jüngste Innovation, die schraubenlose Montage der Edelstahl-Kontaktplatten (SKT), auf den Markt gebracht, welche sehr gut angenommen wird. Die Rückmeldungen der Mechaniker sprechen eine klare Sprache, sie sind begeistert vom schnellen und problemlosen Einbau.

„Wir bieten für jeden Geldbeutel und jedes Marderproblem die richtige Lösung.“

Sari Melcher

Gerald Lichthardt ist ab sofort Area Sales Manager für Österreich. Was erwarten Sie sich bzw. welche Ziele sind hier gesteckt?

Hohe. Vornehmlich wollen wir für unsere Kunden eine optimale Betreuung gewährleisten, um mit Stop & Go eine noch höhere Wertschöpfung für ihre Unternehmen zu erreichen.

Stop & Go – Marderabwehr modern und ökologisch verpackt

Die neue Verpackung der Stop & Go-Produkte ist moderner, klarer und übersichtlicher gestaltet, vollständig aus nachhaltiger Kartonage gefertigt und damit umweltfreundlich.

Im Rahmen der diesjährigen Automechanika präsentiert der Spezialist für eine erfolgreiche Marderabwehr (Halle 3.1, Stand G90) ein neues Verpackungsdesign, das nach ökologischen Gesichtspunkten entwickelt wurde und erstmalig in Frankfurt dem Fachpublikum gezeigt wird. Die neue Verpackung der Stop & Go-Produkte ist moderner, klarer und übersichtlicher gestaltet als die bisherige Blisterverpackung. Im ersten Schritt erfolgt die Umstellung der Verpackung für alle Ultraschall- und Hochspannungsgeräte. Zugleich wird die Produktbeschreibung auf der Verpackung auf sieben sowie die innenliegende Einbauanleitung auf sogar 14 Sprachen erweitert. Das ermöglicht den Großhandels- und Vertriebspartnern im Ausland bessere Absatzmöglichkeiten. Parallel wird die Einbauanleitung inhaltlich überarbeitet. Eine klare, übersichtliche Struktur gepaart mit komprimierter Information und aussagekräftigen Grafiken bietet dem Nutzer zukünftig umfangreichere und detailliertere Montage- und Sicherheitshinweise und verkürzt damit die ohnehin schon rasche Einbauzeit erneut.

NACHHALTIGE KARTONAGE

Im nächsten Schritt wird das Zubehör der Stop & Go-Produkte auf das neue Verpackungsdesign umgestellt. Zeitnah werden zuerst alle mechanischen Schutzprodukte wie Schläuche und Antennen in neuen Verpackungen verfügbar sein. Abgeschlossen wird die Umstellung dann schließlich für alle

übrigen Produkte von Stop & Go, die zu einer professionellen Vorbehandlung und Duftabwehr dienen. Die neue Verpackung ist vollständig aus nachhaltiger Kartonage gefertigt und damit umweltfreundlicher als die bisherige aus Kunststoff. Eine exzellente Papierqualität vermittelt eine hochwertige Haptik bei einer gleichzeitig praktischen Handhabung. Durch die geänderte Form benötigt das Produkt schließlich weniger Lagerplatz und lässt sich besser und damit verkaufsfördernder im Verkaufsraum präsentieren. Das neue und ansprechende Design generiert erhöhte Aufmerksamkeit und steigert damit den Produktabsatz.



Die neue Verpackung ist vollständig aus nachhaltiger Kartonage gefertigt und damit umweltfreundlich.