Raus aus der Regionalität

Ingolf Gebhart und die rheintec | Wie es der Name schon sagt, ist diese Einkaufsgemeinschaft eher regional aktiv. Vor kurzem hat Ingolf Gebhart die Kundenbetreuung und Akquise übernommen.

Foto: Hädicke

Ingolf Gebhart

Mit insgesamt 35 Betrieben, gehört die rheintec zu den eher kleinen Einkaufsgemeinschaften für Motorgeräte-Fachbetriebe. Zudem ist sie, auch wenn es ein paar Mitglieder im Süden gibt, hauptsächlich im Rheinland aktiv. Ingolf Gebhart will dies ändern – wenn auch moderat.

MOTORGERÄTE: Herr Gebhart, was kann die rheintec besser als andere, größere Einkaufsgemeinschaften?

Ingolf Gebhart: Gerade ihre überschaubare Größe zeichnet die rheintec aus. Wir sind sehr familiär und können offen miteinander reden und Erfahrungen austauschen. Trotzdem bieten wir die klassischen Leistungen an: eine attraktive Auswahl an Lieferanten, zentrale Regulierung und Unterstützung beim Marketing. Zudem verlangt die rheintec keine Einlagen oder Mitgliedsbeiträge, macht keine Vorgaben, was das Sortiment angeht und bietet den Austausch von Warenbeständen. Unser Angebot umfasst eine Vielzahl namhafter Lieferanten mit einem breiten Sortiment. Es gehört aber auch zu meinen Aufgaben, in Abstimmung mit der Geschäftsleitung, den Kontakt mit diesen zu pflegen.

MOTORGERÄTE: Wie ist die genaue Konstellation Ihrer Zusammenarbeit?

Ingolf Gebhart: Ich bin nach wie vor selbständig tätig, unter anderem als Werksvertreter des Herstellers Thor, im Bereich der Elektromobiliät und für einen chinesischen Akkugeräte-Hersteller. Mit der Geschäftsleitung der rheintec wurden für mich bestimmte Leistungen vereinbart, die ich mit einem festgelegten Zeitbudget abarbeite.

MOTORGERÄTE: Was sind diese genau?

Ingolf Gebhart: Zunächst suche ich den Dialog mit den Mitgliedern, um herauszufinden, was Sie von der rheintec und von mir erwarten. Dazu bin ich zurzeit viel vor Ort unterwegs. Dabei hilft mir ein ausführlicher, systematischer Fragebogen. Dies kommt bei den Fachhändlern sehr gut an. Ich habe bereits herausgefunden, dass es überall ähnliche Themen sind, die die Mitglieder beschäftigen. Und diese werden wir angehen. Beispielsweise sind das die Beschaffung von Informationen, unabhängige Schulungen, EDV-Dinge und die Hilfe bei täglichen Abläufen und der Organisation. Auch die Finanzierung und Leasing sind Dauerthemen... Außerdem werde ich regionale Versammlungen und Stammtische installieren.

MOTORGERÄTE: Die rheintec will wachsen. Wie sehen Sie die Zukunft?

Ingolf Gebhart: Wir streben ausdrücklich ein moderates Wachstum an. Denn ein großes Plus bei uns ist der regelmäßige, individuelle sowie persönliche Kontakt. Und das soll auch so bleiben! Ein Beispiel ist da unsere Warentauschbörse nach Marken per WhatsApp. Das wird sehr rege genutzt, funktioniert aber nur bei kleineren Strukturen gut. Darüberhinaus ist die Entscheidungsfindung bei uns sehr schnell und unkompliziert. Das alles muss auch so bleiben. Verstärkt werden wir aber auf unsere Marke Gartenprofi setzen.

MOTORGERÄTE: Haben Sie sonst noch Ideen?

Ingolf Gebhart: In den Gesprächen mit dem Fachhandel entsteht da gerade sehr viel. Doch bei der Umsetzung wollen wir nichts überstürzen. Als Einkaufsgemeinschaft ist es unsere Aufgabe, Konzepte vorzubereiten und den Mitgliedern zur Umsetzung zu präsentieren. Wenn wir das gut umsetzen, werden wir auch noch interessanter für die Lieferanten. Ich sehe mich hier als Schnittstelle und glaube auch, dass ich als eingefleischter Vertriebler hier genau der richtige bin. (jh)

Neben der zentralen Regulierung gehört auch bei der rheintec die Unterstützung beim individuellen Marketing zu den wichtigsten Aufgaben.