

GEMEINSAM AM STÄRKSTEN

EGF hat als einer der ersten Trauringhersteller auf den Konfigurator gesetzt. Bei der Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern zählen gelebte Werte, wie Vertriebsleiter Frank Walz im Interview verrät.

GZ: Worauf setzen Sie bei der Zusammenarbeit mit Ihren Kunden?

Frank Walz: EGF war meiner Ansicht nach schon immer seiner Zeit voraus – sei es die Gründung des Marketingverbands „derTRAURINGjuwelier“ im Jahr 2004 oder der Start der „acredo“-Kollektion 2009. Doch die Materie ist komplex. Die Endkunden sind im Laufe der Zeit immer anspruchsvoller geworden im Bezug auf Beratung, Einkaufserlebnis und einzigartige Lösungen, in denen sie sich wiedererkennen. Wir möchten unsere Juweliere dabei unterstützen, dass sie als kompetente Ansprechpartner ihren Kunden zur Verfügung stehen und qualitativ hochwertige Ringe mit individuellem Design anbieten können.

Was schätzen Ihre Kunden an EGF besonders?

Unsere Kunden erwarten höchste Qualität zu fairen Preisen und ständige Innovationen als „Standard“, soll heißen, als Selbstverständlichkeit, und dies ist der Anspruch, den wir erfüllen. Darüber hinaus ist der regelmäßige, persönliche Austausch auch unter menschlichen Aspekten wichtig. So haben wir auch einige Kunden bei der Entwicklung unseres neuen Wertesystems, welches wir 2019 mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aufgestellt haben, mit eingebunden. Klarheit, Respekt, Qualität, Offenheit und Verantwortung sind gelebte Werte bei EGF, die auch unsere Kunden erleben sollen und dürfen.

→ www.egf.biz



Vertriebsleiter Frank Walz (2. v. r.) setzt auf regelmäßigen Austausch mit dem Handel



Der Wert Qualität spiegelt sich natürlich auch in den Ringen von EGF wider

PARTNERSCHAFTLICHES MITEINANDER

Juwelier Kolkmeier aus Osnabrück arbeitet seit 23 Jahren mit EGF zusammen. Im GZ-Interview erläutert Geschäftsführerin Maren Düsterhöft, verantwortlich für die Trauringabteilung, ihre Sicht.

Außergewöhnliche Erinnerung an gemeinsame Reisen: Traumringe mit Weltkarte in 600 Platin



GZ: Wie kam es zur Zusammenarbeit?

Maren Düsterhöft: Wir arbeiten mit EGF zusammen, seit Kai F. Binder in das Unternehmen eingestiegen ist. Beim Marketingverband „derTRAURINGjuwelier“ war Inhaber Dirk Kolkmeier Gründungsmitglied und Beirat der ersten Stunde. Dadurch entstand eine vertrauensvolle und ideenreiche Basis.

Wie wichtig ist die Firma für Ihr Trauringgeschäft?

Mit EGF haben wir einen starken Partner an unserer Seite, der auch die ausgefallensten Wünsche zu fairen Bedingungen umsetzt. Ein Beispiel: Ein Paar wollte aufgrund seiner vielen Reisen außen auf seinen Trauringen die Weltkarte graviert haben. Alle anderen mussten passen. EGF setzte es für uns in 600 Platin um. Die Kunden haben ihre Traumringe sogar vorab als Proberinge in Silber erhalten.

Was schätzen Sie besonders an EGF?

Die Unternehmenskultur, die sich vom Mitarbeiter bis zur Geschäftsführung als gelebtes „Wir“ präsentiert, ist vorbildlich. Durch Unter-

Maren Düsterhöft leitet den Trauringbereich bei Kolkmeier

nehmertage, Erlebnistage für unser Team vor Ort sowie die jährlichen Schulungsmaßnahmen wird Wissen über Produktion, Materialien und Werte vermittelt, wodurch das Verkaufen von Trauringen vor Ort zum Storytelling gerät. Bei EGF wird Partnerschaft gelebt. Für uns ist das auch die Transparenz bei den Zahlen.

→ www.kolkmeier.de

FAZIT

- Mit dem Konfigurator wird der Kunde zum Helfer, der administrative Aufwand für die Individualisierung sinkt
- Schulungen, Unternehmertage und der Marketingverband vermitteln Informationen mit Mehrwert
- Partnerschaftliches Miteinander und Transparenz bei den Zahlen