

GERHARD LANDLINGER ÜBER DIE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT MIT METZ

„Das ist ein absoluter Traum“

TEXT: Julia Jamy | FOTOS: J. Jamy | INFO: www.metz-ce.de



Gerhard Landlinger, GF von Expert Compactmarkt, greift aus Überzeugung zu den TV-Geräten von Metz.

am Punkt

GERHARD LANDLINGER

arbeitet schon seit mehreren Jahren mit Metz zusammen.

DER GESCHÄFTSFÜHRER

von Expert Compactmarkt schätzt vor allem den Support des Herstellers.

IM VERGANGENEN JAHR

konnte Landlinger seinen Einkaufsumsatz mit Metz classic fast verdreifachen.

Seit mehr als 15 Jahren ist Expert Compactmarkt in Obertrum eine feste Größe. Eine Partnerschaft spielt dabei eine besondere Rolle: Metz. „Unsere Zusammenarbeit läuft perfekt“, schwärmt Geschäftsführer Gerhard Landlinger. Doch was macht Metz so einzigartig? Im E&W-Interview verrät er es.

Die Zusammenarbeit mit Metz funktioniert hervorragend, sei es mit unserem Ansprechpartner Walter Grusetchi oder den Technikern in Deutschland. Wenn es mal ein Problem gibt, rufe ich einfach an und mir wird gleich weitergeholfen“, beginnt Landlinger

seine Schilderungen über eine bemerkenswerte Erfolgsgeschichte. Auf die Frage, was Metz so besonders macht, hat der Geschäftsführer schnell eine Antwort: „Die Spanne! Man kann mit den Geräten wirklich Geld verdienen. Das ist für uns das Allerwichtigste. Dazu kommt der Service rundherum. Wir reparieren jedes Produkt hier im Haus. Das spart viel Zeit und Aufwand. Außerdem ist der Support von Metz einfach ausgezeichnet.“

„ABSOLUTE PRIORITÄT“

Landlinger konzentriert sich hauptsächlich auf den Verkauf von Metz classic: „Der hat bei uns absolute Priorität“, erklärt der Inhaber. „Wir verkaufen vor allem die Lunis- und Aurus-Serie sowie den 43er Cubus. METZ

blue läuft ein bisschen nebenbei. Ich bin hier sozusagen eine ‚koreanerfreie Zone‘ – das heißt, ich führe weder Samsung noch LG. Stattdessen setze ich auf Metz und Sony.“ Besonders stark war das Geschäft zur Fußball-Europameisterschaft im vergangenen Jahr, wie Landlinger erzählt: „Wir verzeichneten starke Zuwächse bei den Fernsehern, aber gerade bei Metz war es ein Wahnsinn. Wir konnten unseren Einkaufsumsatz mit Metz classic fast verdreifachen. Es lief plötzlich ganz einfach und ein 55er Lunis um 3.000 Euro war überhaupt kein Problem mehr für die Kunden. Viele haben gleich eine Streamingbox dazu genommen und fertig. Man muss es den Kunden einfach nur zeigen.“ Landlinger betont, dass auch die Herstellung in Deutschland und die Möglichkeit, das Produkt direkt im Geschäft reparieren zu lassen, wichtige Verkaufsargumente sind.

„ABSOLUT TOP“

Aus Sicht des Händlers gibt es bei Metz insgesamt wenig zu kritisieren. „Wir haben damals vor acht Jahren klein angefangen, mit zwei oder drei Geräten. Damals hat Walter mir Metz vorgestellt. Ich war zuerst skeptisch, aber die ersten OLED-Geräte haben das Geschäft dann richtig belebt. In den letzten Jahren ist das Ganze dann explodiert. Wir sind total zufrieden. Es gibt keine Preiskämpfe mit Amazon oder MediaMarkt. Metz bleibt dem Fachhandel treu und das Produkt ist von der Qualität absolut top.“ Auch die einfache Reparierbarkeit der Geräte weiß Landlinger zu schätzen. „Es gibt nur wenige Reparaturen, vielleicht 15 im Jahr. Wenn etwas unklar ist, frage ich den Techniker. Meistens sind es aber nur Kleinigkeiten. Es kam auch schon vor, dass wir Displays ausgetauscht haben, weil beispielsweise der Enkel der Oma das Gerät versehentlich beschädigt hat (lacht). Die Ersatzteilpreise habe ich noch nie so günstig bei einem anderen Hersteller gesehen.“

„In den letzten Jahren ist das Ganze explodiert. Wir sind total zufrieden. (...) Metz bleibt dem Fachhandel treu und das Produkt ist von der Qualität absolut top.“

GERHARD LANDLINGER

BEGEISTERT

Auch aus Kundensicht kann Metz überzeugen „Die Kunden sind begeistert. Gerade ältere Menschen schätzen die einfache Bedienung, den herausragenden Ton und die Möglichkeit,



Gerhard Landlinger und Metz verbindet eine lange Erfolgsgeschichte. Vor allem schätzt der Händler die Preisstabilität und den Support des Herstellers.

Lautsprecher und Kopfhörer gleichzeitig zu nutzen. Auch der drehbare Standfuß und der Teletext sind für viele noch immer wichtig. Es gibt ab und zu Kunden, die Metz vielleicht nicht kennen, dann muss man eben ein bisschen mehr Beratungsarbeit leisten. Aber wenn er sich im Internet schlau macht und Metz eingibt, dann findet er natürlich dazu auch was.“

UNTERSTÜTZUNG

Abgerundet wird das Gesamtpaket von der entsprechenden Verkaufsunterstützung am POS. „Metz bietet tolle Werbematerialien, darunter Prospekte. Das hat nur Metz. Auch die Folder mit Testberichten hat kein anderer Hersteller. Ein Kunde, der 3.000 Euro für einen Fernseher ausgibt, nimmt sich gerne noch eine Nacht Zeit für die Entscheidung. Da hilft natürlich ein hochwertiges Prospekt mehr als ein einfacher Ausdruck“, so Landlinger.

Auch in puncto Schulung ist Metz gut aufgestellt, wie der Geschäftsführer näher ausführt: „Eigentlich übernimmt Walter bei uns

alles in dieser Hinsicht. Die Geräteplattform Chassis ist moderner geworden und es gibt ein paar neue Funktionen. Natürlich testen wir die Neuerungen auch selbst. Als zum Beispiel der neue Lunis letztes Jahr auf den Markt kam, haben wir uns die neuen Funktionen genau angesehen. Die Geräte, die ich verkaufe, möchte ich selbstverständlich gut kennen, denn das ist schließlich mein tägliches Brot. Auch Onlineschulungen werden immer wieder angeboten. Falls etwas für mich unklar ist, rufe ich einfach an und es ist immer jemand erreichbar. Das ist hervorragend, vor allem, weil es bei vielen Herstellern inzwischen keine direkten Ansprechpartner mehr gibt.“

KEINE PREISSCHWANKUNGEN

Ebenfalls als wichtigen Punkt führt Landlinger die Preisstabilität bei Metz an: „Die Preise sind stabil und das ist ein absoluter Traum. Ein Lunis kostet zum Beispiel überall 2.999 Euro. Es gibt keine täglichen Preisschwankungen wie bei anderen Herstellern. Das gibt den Kunden Sicherheit und erleichtert uns den Verkauf.“ Die Zusammenarbeit mit Metz könnte für Landlinger also nicht besser laufen, wie er abschließend nochmal betont: „Wir fokussieren uns auf zwei, maximal drei Marken und das zahlt sich aus. Metz ist eine davon und wir sind rundum zufrieden und sehr happy.“