

### **GC-Meistertipps: Wort für Wort Kompetenz und Know-how**

#### **Video-Serie sichert Wissen im Fachhandwerk – neue Folgen der Meistertipps**

*Stuhr, 14. August 2020* – Richtungsweisende Fragen, kompetente Antworten und kurzweilige Filme: Mit ihrer Video-Serie „GC-Meistertipps“ sorgt die GC-GRUPPE im Zusammenspiel mit Experten aus dem Fachhandwerk für einen wertvollen Wissenstransfer. Viel Know-how und Kompetenz in Wort und Bild. Neue Folgen der GC-Meistertipps sichern das Wissen im Fachhandwerk.

#### **Warum sollten auch Monteure Verkäufer sein?**

Auf diese Frage geht Kim Buttron, Geschäftsführer von Rechtenbach-Buttron, in einem kurzweiligen GC-Meistertipp ein. Seine Erklärung ist logisch: So sei der Monteur vor Ort beim Kunden das Auge und das Ohr des Fachhandwerkbetriebs. Er erkennt Probleme und Möglichkeiten zur Optimierung und weist den Kunden nicht nur darauf hin, sondern zeigt auch Lösungsvorschläge auf. Zurück im Betrieb werden diese Informationen in ein individuelles Angebot übersetzt. Bei erfolgreicher Aktivierung des Geschäfts, erhält der zuständige Monteur eine Provision. Kim Buttron ist sich bewusst: „Eine Monteur-Kunde-Barriere ist zwar oft vorhanden, aber ich gehe solche Situationen mit meinen Monteuren durch und gebe Beispiele, wie ich es machen würde.“ Letztlich ist das Zusatzgeschäft enorm wichtig. Der Inhaber und seine Mitarbeiter wissen „geht es dem Betrieb gut, geht es auch den Mitarbeitern gut“ und dafür ist die Bereitschaft, sich einzusetzen groß.

#### **Reibungslose Prozesse im Alltagsgeschäft**

Schnelle Informationen zu Artikelverfügbarkeiten beim Großhandel, einfaches Bestellen von Waren. Für Albert Kohl, Inhaber der Firma Kohl Wasser + Wärme, sind nahtlose Abläufe im Arbeitsalltag enorm wichtig, zentrale Tools wie GC ONLINE PLUS spielen daher eine entscheidende Rolle. „Wir können direkt aus unserer Handwerkersoftware Aufträge an GC ONLINE PLUS übergeben“, so Kohl. Der gesamte Prozess um die Warenlogistik ließe sich so dank vorhandener Schnittstellen sehr einfach gestalten. Einen großen Vorteil sieht er dabei vor allem in der täglichen Zeiteinsparung, weil Aufgaben schneller erledigt werden können. So ersetzt GC ONLINE PLUS beispielsweise die lange Recherche nach Informationen zu Artikeln, Ersatzteilen oder nach Herstellerunterlagen und zeigt direkt an, in welchem ABEX gewünschte Artikel vorhanden sind. Entscheidungen können so viel schneller getroffen werden. Diese wiederum haben einen direkten Einfluss auf den Service des Betriebs, da auch dem Kunden schneller eine Rückmeldung gegeben werden kann. Einen Arbeitsalltag ohne ein Online-System,

## GC PRESSEINFORMATION

---

wie GC ONLINE PLUS, können sich Kohl und seine Mitarbeiter vom Vertrieb, über die Logistik, bis zum Monteur heute nicht mehr vorstellen.

### **Warenbelieferung über Nacht**

Vollautomatische Prozesse, die im Zuge der Digitalisierung entstehen, schätzt auch Thomas Vogel, Inhaber von HTS Haustechnik & Service GmbH. Er nutzt seit mehr als einem Jahr den GC-Service CarLoad, der ihm vor allem im Kundendienst einen großen Vorteil verschafft. „Dank der Warenbelieferung über Nacht spart sich der Monteur den Weg zu unserem Lager und kann sich stattdessen direkt auf den Weg zum Kunden machen. Das ist für uns um ein Vielfaches schneller und effizienter“, sagt Vogel. Das A und O dabei ist, dass die Monteure mitmachen. Das heißt also, ihr Wagen muss so vorbereitet sein, dass Artikel, die per CarLoad über Nacht geliefert werden, auch problemlos hineinpassen. Auf Widerstände sei Vogel dabei bislang nicht gestoßen: „Unsere Monteure sind Neuerungen wie CarLoad bereits gewohnt, weil wir seit einigen Jahren schon dabei sind, immer wieder etwas zu verändern.“ Datenschutzbedenken bei diesem Service hat Vogel keine, denn seine Fahrzeuge können ausschließlich im Moment des Lieferprozesses geortet werden. So ist auch sichergestellt, dass die Privatsphäre der Monteure zu jeder Zeit geschützt ist. Den Zeitaufwand, den Vogel mit CarLoad hat, schätzt er als sehr gering ein. Bestellungen werden seit einigen Jahren schon digital über GC ONLINE PLUS gemacht, worüber sich gleichzeitig auch die Fahrzeugbelieferung aktivieren lässt. Im Gegenteil, Vogel ist überzeugt, es wird sogar wertvolle Zeit gespart, die der Monteur länger beim Kunden verbringen kann. Auch auf der Baustelle macht sich CarLoad bezahlt: Hier können Ersatzteile über Nacht angeliefert werden, sodass die Arbeit am nächsten Tag ohne Probleme fortgeführt werden kann.

Wer mehr Meistertipps möchte: Einmal im Monat erscheint ein neuer Serienteil. Das Fachhandwerk kann sich auf weitere spannende Inhalte und viele Mehrwerte freuen – von Meister zu Meister und Monteur.

### **Über die GC-Gruppe**

Die GC-Gruppe ist ein Zusammenschluss von mehr als 100 inhabergeführten Familienunternehmen, die als Großhändler mit Sanitär, Heizung, Klima/Lüftung, Elektro, Dachtechnik, Installation, Tiefbau und Industrietechnik die gesamte Palette der Haustechnik abdecken. Etwa 15.000 Mitarbeiter an mehr als 300 Vertriebsstandorten und in über 850 ABEXen bundesweit machen die GC-Gruppe in diesem Bereich zum führenden Großhändler im deutschsprachigen Raum. Die GC-Gruppe ist darüber hinaus in weiteren 16 Ländern vertreten. Konsequenterweise dem dreistufigen Vertriebsweg verpflichtet steht der professionelle Fachhandwerker als ausschließlicher Kunde im Zentrum aller Vertriebsaktivitäten.



## GC PRESSEINFORMATION

---

### Pressekontakt

Erik Trümpler  
Communications Contor  
An der Riede 1  
28816 Stuhr-Seckenhausen  
Deutschland  
T: +49 421 2029113  
F: +49 4212029270  
[erik.truempler@communications-contor.de](mailto:erik.truempler@communications-contor.de)