

Pressemitteilung

Lindner in Pressath wird zum electroplus-Markenstore

Frischer Wind und alte Werte in der Oberpfalz

Bielefeld/Pressath, 11.02.2020 Elektro-Häuser mit dem Namen Lindner finden sich in Deutschland einige, doch electroplus-Lindner gibt es nur einmal: Seit Dezember 2019 setzt erneut ein Fachhändler auf das Erfolgskonzept der EK/servicegroup. Naser Makolli hatte die Geschäftsführung des alteingesessenen Hauses Lindner bereits 2016 übernommen und sich im vergangenen Jahr zur Neuausrichtung entschlossen. Und so findet sich jetzt in Pressath im Oberpfälzer Landkreis Neustadt an der Waldnaab ein topmoderner electroplus-Markenstore mit dem Konzeptversprechen „Für mich. Vor Ort. Vom Fach.“

„Wir haben vieles neu entwickelt und gleichzeitig Bewährtes gestärkt. Das ist das beste Rezept gegen die Herausforderungen des strukturellen Wandels im Handel“, ist Naser Makolli überzeugt. Zu den überregional bekannten Markenzeichen des 1911 von Adolf Lindner sen. als „Eisen-Lindner“ gegründeten Unternehmens zählen von Anfang an Markensortimente und eine absolute Kundenorientierung mit kompetenter Beratung und erstklassigem Service. „Das hat Lindner stark gemacht in 109 Jahren Unternehmensgeschichte“, erzählt der rührige Geschäftsführer. 27 Jahre davon hat er selbst in unterschiedlichen Bereichen mitgestaltet: Im Stahlhandel, noch heute zweite Säule des Gesamtunternehmens, und als Führungskraft in der Haushaltsgeräteabteilung. Was sich in den Jahren geändert hat? „Die Bedürfnisse der Kunden sind andere geworden. Qualität, Montageservice oder Einweisungsberatung werden im Fachgeschäft vorausgesetzt. Heute wollen die oft sehr gut informierten Kunden effiziente Trendprodukte mit allen technischen Finessen, die gut aussehen und die Umwelt so wenig wie möglich

belasten. Und sie wollen Spaß beim Einkaufen haben“, so Makolli. Und genau aus diesen Gründen hat sich der Unternehmer für das electroplus-Konzept entschieden.

„Für mich. Vor Ort. Vom Fach.“

Der Slogan der mittlerweile über 50-mal umgesetzten EK Erfolgslösung ist Programm: Das Leistungsspektrum ist auf die Kunden in der 4.500 Köpfe zählenden Gemeinde Pressath und Umgebung abgestimmt und in jeder Hinsicht vom Fach. Neben „Klassikern“ wie Kundendienst und Liefer- und Montageservice bietet **electroplus-Lindner** die 0 %-Finanzierung oder Garantieverlängerungen an und nutzt außerdem das virtuelle „Kiosk-System“ der EK. Über die digital verlängerte Ladentheke kann der Kunde Artikel bestellen, die nicht im Geschäft vorrätig sind, und sich direkt nach Hause liefern lassen. Dadurch wird die Auswahl deutlich größer und die Wartezeiten bei Bestellungen kürzer. Attraktiv ist das nicht zuletzt für das Elektrokleingeräte-Programm, das Makolli in Kürze aufnehmen wird.

Klare Strukturen, konkreter Nutzen und Respekt vor der unternehmerischen Identität

Auf rund 600 qm Verkaufsfläche im Pressather Einkaufszentrum PEZ findet sich jetzt schon eine Großgeräteauswahl, die jedem Vergleich standhält. In den neugestalteten Verkaufsräumen treffen sich Markenhersteller wie Miele, Bosch, Siemens, Liebherr und Samsung. Alle Artikel werden auf eine besondere Art präsentiert: Neue Ladenbau-Elemente leiten den Kunden strukturiert durch den Laden und sorgen für klare Orientierung. So sind die Großgeräte nach Themen wie *Spülen, Backen & Kochen* oder *Waschen & Trocken* gegliedert. Produktinformationen beschreiben den konkreten Nutzen aller Artikel und rücken damit das Plus an Lebensqualität in den Mittelpunkt.

Über Elektrogeräte hinaus führt **electroplus-Lindner** auch weiterhin hochwertige Pellet- und Holzkaminöfen in großer Auswahl. „Dieses Angebot ist Teil unserer Identität und passt zur ländlich strukturierten Region“, erzählt Makolli. Die Anbindung dieses speziellen Sortimentsbereiches an das neue Konzept war übrigens kein Problem, denn die electroplus-Lösung respektiert die unternehmerische Individualität vor Ort. Die gemeinsame Marken-Positionierung von Konzept- und Händlernamen ist dafür ein deutlich sichtbares Beispiel.

Ein starkes Team

Trends und Innovationen spürt das siebenköpfige Lindner-Team auf Messen, Events und Weiterbildungsveranstaltungen auf. So kennt sich die Mannschaft von Naser Makolli bestens mit der Vernetzung von Elektrogeräten und deren digitaler Steuerung aus. Das Thema Smart Home wird hier genauso professionell beherrscht wie der Auftritt in der Online-Welt, der aus der EK Zentrale heraus organisiert wird.

Regional angesteuerte Google Ads- und Social-Media-Kampagnen zum Thema Hausgeräte sorgen für die gewünschte Frequenz auf der Website und im Fachgeschäft. Außerdem bietet die EK ihren electroplus-Händlern einen Platz auf dem neuen B2C-Online-Marktplatz www.electroplus-shop.de an.

Und so könnte Naser Makolli mit allem Recht dem bewährten Claim des Hauses Lindner – *Marken. Service. Tradition* – noch ein weiteres Attribut hinzufügen: *Innovation*.