

Pressemitteilung

electroplus Flaggen wehen jetzt auch in Lippstadt

Der Elektromarkt Krüers hat sich für das EK Markenstore-Konzept entschieden

Bielefeld/Lippstadt, 28.06.2020 - Neuland betreten die Brüder Torsten und Oliver Krüers eigentlich nicht: Schließlich sind es bundesweit schon über 50 Kolleginnen und Kollegen, die sich für die electroplus Lösung der Bielefelder EK/servicegroup entschieden haben. Dass die beiden Inhaber vom „Elektromarkt Krüers“ im nordrhein-westfälischen Lippstadt ihr etabliertes Fachgeschäft allerdings gerade jetzt neu ausrichten, ist die klare Bestätigung einer alten Weisheit: Schwierige Zeiten sind Unternehmerzeiten!

„Wir wurden schon gefragt, ob wir verrückt geworden sind, in diesen Ausnahmezeiten so ein Projekt anzugehen“, erzählt Torsten Krüers mit einem Augenzwinkern. Vor dem Hintergrund rückläufiger Umsätze durch die Einschränkungen der Corona-Krise scheint die Frage auch nicht völlig unberechtigt. Doch das sehen die Brüder anders.

„Wir haben die Umstellung auf electroplus mit den Experten der EK natürlich schon vor Monaten eingeleitet. Heute sind wir heilfroh, dass wir das gemeinsam durchziehen, denn das Konzept ist absolut zukunftstauglich“, sagt Oliver Krüers. Und das ist es, was zählt. Nicht umsonst heißt das Credo des Familienbetriebes seit Gründung 1979: „Die Qualität muss stimmen.“

Die schon von weitem gut sichtbare neue Außenfassade im Stil des electroplus Konzeptes zeigt deutlich: Hier hat sich viel getan!

electroplus steht für das volle Programm

Mit electroplus setzen die Lippstädter auf eine Markenstore-Lösung, die den gut informierten Kunden überall abholt. Stationär und online fokussiert sich electroplus auf Erlebniskauf, effiziente,

ressourcenschonende Qualitätsprodukte und Service – eben das volle Programm im Elektrofachhandel.

„Die Konzeption stellt den Kunden mit seinen Wünschen und Bedürfnissen in den Mittelpunkt, und das kommt unserer Auffassung von Unternehmensführung zu 100 Prozent entgegen“, sagt Torsten Krüers. Der gelernte Einzelhandelskaufmann verantwortet Einkauf, Verkauf und Marketing während Elektromeister Oliver die Werkstatt, den Kundendienst und das umfangreiche Ersatzteillager führt. „Allerdings kann bei uns jeder alles“, so Oliver Krüers und meint damit, dass man in einem Familienunternehmen nur erfolgreich sein kann, wenn man flexibel ist.

„Für mich. Vor Ort. Vom Fach.“

Flexibilität ist auch eines der Hauptmerkmale von electroplus. Das Konzept orientiert sich immer an den regionalen Voraussetzungen und der Individualität der Partner. Genau deshalb steht der Slogan „Für mich. Vor Ort. Vom Fach.“ unter der gemeinsamen Marken-Positionierung von Konzept- und Händlernamen. electroplus Krüers bietet am zweiten, 1998 bezogenen Standort im Gewerbegebiet „Am Wasserturm“, eine Geräteauswahl, die keinen Vergleich zu scheuen braucht. Das Stammhaus liegt im Zentrum an der Soeststraße und war im Zuge der erfolgreichen Entwicklung letztendlich zu klein geworden.

Auf 250 qm Verkaufsfläche (plus 250 qm direkt angeschlossenen Lager), finden die Kunden das komplette Spektrum an Groß- und Kleingeräten namhafter Markenhersteller.

Neben der traditionellen Stärke in Sachen Groß- und Kleingeräte hat sich electroplus Krüers überregional als Spezialist für Kaffeevollautomaten und Bodenpflege einen Namen gemacht. Beide Bereiche finden sich auf der Fläche in überzeugender Auswahl wieder.

Digital ist normal

Beim Thema Smart Home sind die Brüder und ihr Team genauso auf dem neusten Stand wie im Digitalbereich. Der Auftritt in der Online-Welt wird in Bielefeld zentral organisiert, regional angesteuerte Google Ads-

und Social-Media-Kampagnen zum Thema Hausgeräte garantieren Traffic auf der Homepage und im Geschäft. Außerdem hält die EK ihren electroplus-Händlern einen Platz auf dem neuen B2C-Online-Marktplatz www.electroplus-shop.de frei.

„Unsere gute Aufstellung im Online-Bereich hat uns während des Shutdowns sehr geholfen. Diesen Weg werden wir mit der EK definitiv weitergehen“, ist Torsten Krüers von der Unterstützung seiner Verbundgruppe auch beim Thema E-Business sehr angetan.

Krüers ist ein echter Service-Riese

Eine der größten Stärken des Unternehmens ist aber eigentlich eher ein Klassiker. Krüers ist der einzige Händler vor Ort mit eigenem Kundendienst für Hausgeräte und betreibt eine Werkstatt für Elektrokleingeräte. Zwei Mitarbeiter beschäftigen sich ausschließlich mit dem Reparaturservice. Die Liste der nachhaltigen Aktivitäten ist allerdings noch länger und reicht von Energieberatung und Altgeräte-/Batterie-/Leuchtmittelrücknahme inklusive Entsorgung über energiesparende Heimvernetzungslösungen bis hin zur Nutzung von Ökostrom und Elektrofahrzeugen für den Kundendienst.

Darüber hinaus bietet Krüers die 0 %-Finanzierung sowie Garantieverlängerungen an und nutzt 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.

Gut vorbereitet auf alles, was kommt

Darum, dass alles rund läuft, kümmern sich neben den Geschäftsführern noch zwölf weitere langjährige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – darunter auch die beiden, die die Grundlagen gelegt und den guten Ruf des Hauses Krüers begründet haben. Die Rede ist von den Eltern Lothar und Edith Krüers. Beide leisten nach wie vor ihren wichtigen Beitrag zum Erfolg des Familienbetriebes.

Wie es in den nächsten Monaten in der Corona-Zeit weitergeht, wissen auch die beiden Brüder nicht. „Wir hoffen stark, dass wir bald wieder

vollständig in den Normalmodus zurückkehren können. Gut vorbereitet sind wir mit electroplus in jedem Fall. Mit der neuen Fassade haben wir ein modernes und schickes Äußeres realisiert, das unsere Sichtbarkeit deutlich erhöht und die neue Homepage, mit Webshop, informiert unsere Kunden über alle starken Marken und Aktionen Rund um das Thema Hausgeräte.“