

WIE DIFFERENZIERUNG ZUM EROLG FÜHRT

Wasser hiess das Motto des dritten Galexis-Partnerevents. Die reichhaltige Symbolik des Elements erlaubte es, das Hauptthema des originellen Anlasses in Niederbipp – die Differenzierung – auf ebenso informative wie vergnügliche Weise auszuleuchten.



1 Christoph Metzler, Galexis, vertraut Zauberer Christian Bischof. 2 Ernst Brommeis – Referent und Grenzschwimmer. 3 Wasser war beim Partnerevent auch dekoratives Element. 4 Die Gäste wurden mit einem Apéro riche verwöhnt. 5 Im Gespräch: Seda Cömert, Galexis mit Patrick Sutter, Profimed 6 Gastgeber: Bernhard Megert, Galexis

Bei strahlendem Wetter fanden sich am 21. April rund 200 Gäste zum dritten Galexis Partnerevent in Niederbipp ein. Bernhard Megert begrüßte die vorwiegend aus Industriebetrieben stammenden Gäste im grossen Festzelt vor dem 2008 bezogenen Standort. «Wir möchten Ihnen auf sympathische, erfrischende Art das differenzierte Leistungsangebot näherbringen», führte der Leiter Handel von Galexis in den Nachmittag ein. «Im Zentrum stehen immer Ihre Produkte. Wir möchten Ihnen hinter den Kulissen auch zeigen, wie wir Ihre Produkte empfangen, prüfen, lagern, kommissionieren und ausliefern.» Der Partnerevent habe auch zum Ziel, aktiv mit den Gästen zu kommunizieren und die Geschäftsbeziehungen weiter zu vertiefen. Daher habe man sich fürs Element Wasser entschieden. Denn Wasser bewege sich stets und finde immer einen Weg – eine Lösung. Ebenso strebe Galexis als Vollgrossist und Dienstleistungserbringer stets danach, für alle ihre Kunden optimale Wege und Lösungen zu finden.

Christoph Amstutz, Leiter Geschäftsbereich Services, nahm in seiner Ansprache ebenfalls auf das Wasser Bezug: «Bei uns ist Vieles im Fluss: Wir bauen aus. Die Erweiterung wird in der zweiten Jahreshälfte in Betrieb gehen.» Sie schaffe eine zusätzliche Lagerfläche von 3200 m² und biete Platz für über 6100 zusätzliche Artikel, wobei ein Ausbau möglich sei. Damit sei Galexis in der Lage, weiterhin auf Marktbedürfnisse zu reagieren, das Sortiment zu erweitern und neue Logistikmodelle zu entwickeln.

Dass der Nachmittag ebenso lehrreich wie unterhaltsam werden würde, machte das erste «magische Set» von Christian Bischof klar. Der Zaubermeister verblüffte mit Zaubertricks und Gedankenlesen die Gäste im Verlaufe des Events immer wieder von Neuem.

Gebannt folgten die Anwesenden dem Inputreferat «Wer nicht differenziert, geht im Mainstream unter» von Ernst Brommeis. Der Grenzschwimmer und Wasserbotschafter nahm auch

an der anschliessenden Podiumsdiskussion «Differenzierung im Wettbewerb» teil – ebenso wie Christoph Metzler, Leiter Marketing Galexis, sowie Christoph Müller, Gründer des Start-ups AquAero. Es erstaunte nicht, dass die Wassermetapher auch in viele Diskussionsvoten einfloss, so auch in die Aussage von Metzler: «Wir sollten uns nicht damit begnügen, dass der Fluss fliesst, sondern uns überlegen: Was können wir verbessern?»

Metzler, der hernach dem Magier eine Zweihunderternote vertrauensvoll übergab, erhielt sie zwar nach einigen Schrecksekunden am Ende der Darbietung wieder zurück – immerhin nur entzweigeknickt und nicht im Aktenvernichter zerstückt.

Nach dem geführten Besuch durch den Erweiterungsbau konnten die Geladenen bei einem leckeren Apéro riche die Partnerschaften auch zu den Galexis Einkäuferinnen und Einkäufern weiter stärken. //