



Stimmen aus der Gruppe...

Warum bin ich der Dia(d)oro-Verbundgruppe beigetreten? Rückblick nach 5 Jahren

„Zukunftssicherung!“ war unser Antrieb. „Dia(d)oro ist ERFA auf der Überholspur“ war unser Eindruck nach der Gastmitgliedschaft.

Sicherlich kostet das etwas. Nur relativieren sich die Kosten durch das vielfältige Leistungspaket der Verbundgruppe. Da arbeiten viele fleißige Bienen an unserer Zukunft. Gerade in den letzten Jahren ist die Gruppe unseres Erachtens zu einem „Juwel“ gewachsen und wächst weiter. Anhand der Leistungsbausteine für den Juwelier nur einige Beispiele aus unserer Sicht:

◇ **Marketing**

Bereits vor Verbundeintritt war Marketing für uns besonders wichtig. Wir haben nach unserem Leitbild gehandelt und viel Geld für Werbeagenturen ausgegeben. Damit erhofften wir uns Individualität und Vorteile gegenüber dem Wettbewerber. Jetzt haben wir ein zentrales Leitbild übernommen ohne die „eigene Note“ aufgeben zu müssen, denn Dia(d)oro's sind selbstständige Juweliere und das bleiben sie auch!

Das Leistungsspektrum der Marketing-Abteilung der Diaconnex steht uns jederzeit für unsere Wünsche zur Verfügung und erarbeitet Vorschläge. Mailings laufen individualisiert und automatisch. Online und offline. Das ist auf dem freien Markt nicht in der Form finanzierbar.

◇ **Gruppen-Webshop**

Das gab es noch nie! Über 80 Warenlager gleichen sich alle 15 Minuten ab und präsentieren dem Verbraucher ein top-aktuelles Angebot. Ständig kommen neue Marken und Sortimente dazu. Mit eigener Domäne gelangt der Kunde auch direkt auf unser individuelles Lager. Der Kunde kauft direkt online oder reserviert sich Artikel zur Abholung. Und ich brauch dafür nichts tun! Nur Ware versenden. Aus vorherigen Erfahrungen mit der digitalen Welt ist diese Investition ein Schnäppchen.

◇ **Eigenlinien**

Warum nicht Kernsortimente der Basics bündeln und bessere Spannen erwirtschaften. Ge- paart mit automatischer Nachversorgung ein rentables System.

◇ **Datenaustausch**

Unsere Wawi hatten wir gerade mal 2 Jahre vor Verbundbeitritt auf den neuesten Stand gebracht und mit einer Kassenanbindung ergänzt. Da war die Verpflichtung zur Übernahme des JWM-Systems eine bittere Pille. Durch unsere aktuelle Hardware war das jedoch moderat und leistbar. Mittlerweile begleitet uns das System treu und lässt bei der Zahlenanalyse nahezu keine Wünsche offen. Welche Wawi sagt mir schon jederzeit, welcher Artikel im Verbund wie oft verkauft wurde und ob ich ihn noch lagernd habe. Eine erfolgte Betriebsprüfung hatte keinerlei Beanstandungen.

◇ **Qualifizierung**

Unglaublich viel Engagement der Diaconnex fließt in die Qualifizierung. Ob Verkauf, Kommunikation, Verbundbausteine, Selbst- und Zeitmanagement, Führungskräfte oder Lehrlingsakademie. Alles buchbar. Ich muss nur teilnehmen. Klasse!



Als aktives Vorstandsmitglied einer lokalen Handels- und Werbegemeinschaft bin ich am Puls der Kollegen vieler Branchen. Insbesondere die Handelswelt entwickelt sich rasant, was bei vielen Handelskollegen zu Sorgen und Ängsten führt.

In Gesprächen mit diesen Kollegen muss ich immer wieder feststellen, dass wir mit unserem Unternehmen gut aufgestellt sind. Akuter Handlungsbedarf der Kollegen betrifft uns nicht, da sich unsere Verbundgruppe ständig mit der Entwicklung befasst und notwendige Umsetzungen veranlasst. Das beruhigt ungemein.

Wir sind nach wie vor überzeugt, dass die Investition in die Dia(d)oro-Verbundgruppe richtig war und sich auch zukünftig positiv bemerkbar machen wird.

Tom Lagerpusch
Juwelier Meyer & Rademacher, Wildeshausen

26. Januar 2018