

Kreative Lösungen, die mehr sind als nur Produkte

Während in vielen produzierenden Unternehmen die Controller mehr und mehr an Einfluss gewinnen, haben bei Geck die Berater und Kreativen, die Techniker und Qualitätsbewussten das Sagen. Ein Blick in die Arbeitsweise einer Lösungsmanufaktur.

„Zuhören! Zuhören! Zuhören!“ schwört Volker Köller sein Team ein. Dass er darin den Beginn eines jeden Prozesses sieht, daran lässt der langjährige Vertriebsleiter und Chefberater von Geck keinen Zweifel. Man sitzt zusammen im Konferenzraum des Gründerhauses und bereitet ein Konzept für eine erste Präsentation beim Kunden vor. Der Spannungsbogen zwischen Tradition und Moderne ist hier förmlich spürbar und wohl auch ein Grund dafür, dass im gemeinsamen Gespräch ein junger, motivierter Techniker gleich zwei Schritte auf einmal gehen möchte.

„Wir als Berater haben eine Art Schnittstellen-Funktion“, erklärt Köller. „Gemeinsam mit den Kreativen entwickeln wir aus den Anforderungen unserer Kunden treffsichere Vorschläge. Und bringen diese mit den aktuellen und auch künftigen technischen Möglichkeiten in Einklang. Da ginge oft mehr als gewünscht wird.“ Heute ist ein wenig mehr Sachlichkeit und Kostenbewusstsein gefragt. So bremst Köller den jungen Innovator etwas ein und erinnert ihn daran, was der Kunde als Auftrag formuliert hat. Schließlich soll die verkaufsförderndste Lösung gefunden und in diesem Fall kein Designpreis gewonnen werden. Nachdem das weitere Vorgehen besprochen und die Aufgaben verteilt wurden, setzen wir unser Gespräch fort.

Herr Köller, die Idee des jungen Mannes war doch toll?

Klar war sie das! Und das freut mich auch. Aber wissen Sie, unsere Berater verfügen über ein ziemlich umfassendes Know-how. Entstanden durch eine Vielzahl von Entwicklungen und Projekten mit unseren Partnern im nationalen und internationalen Retail- und Konsumgüterbereich. Außerdem sind wir stets im Handel unterwegs. Regelmäßige Store-Checks sind Standard. Da können wir ganz gut einschätzen, zu welchen Teilen eine Lösung kreativ, technisch innovativ und pragmatisch sein muss. Das war gerade ein bisschen zu viel für die konkrete Aufgabe. Dennoch ist die gute Idee nicht verloren.

Kommt die wieder auf den Tisch?

Die war niemals darunter (lacht)! Unsere Teams arbeiten immer in enger Kooperation mit unseren Partnern. Wenn man gemeinsam an solchen neuen, individuellen, verkaufsfördernden Warenpräsentationen tüftelt, gibt es keine Geheimnisse. Nur wird die Idee in der aktuellen Umsetzung eben noch nicht berücksichtigt werden.

Wie geht es weiter?

Vom ersten manuellen Scribble über die komplette technische Dokumentation bis zum Modell im 3D-Druck oder originalgetreuen Muster, bekommen Sie bei Geck alles aus einer Hand, und zwar sehr schnell.



Mit Geck und dem Handel gewachsen: Vertriebsleiter und Prokurist Volker Köller transformiert seit mehr als 30 Jahren individuelle Kundenwünsche in erfolgreiche Lösungen.

Schnell auch in Produktion?

Da macht uns keiner was vor! Wir fertigen hochautomatisiert sowohl große Serien als auch individuelle Produkte. Immer auf neuestem technischen Niveau. Effizient, ressourcenschonend und kostengünstig. Dank unseres modernen Warenwirtschaftssystems und einer integrierten Fertigungssteuerung. Außerdem sind unsere Logistiklösungen – glaube ich – einzigartig.

Inwiefern?

Naja, neben unserem umfangreichen Standardsortiment für die Warenpräsentation puffern wir für unsere Kunden auch individuelle oder seriennahe Sonderprodukte. Im Idealfall

können Sie morgens bestellen und bekommen abends Ihre Lieferung. Das geht natürlich nur mit einer perfekt abgestimmten Logistik und entsprechenden Lagerkapazitäten.

Herr Köller, Sie sind jetzt seit über dreißig Jahren im Unternehmen und haben es maßgeblich mit aufgebaut. Wie wird es in den nächsten Jahren weitergehen?

Nach wie vor ist jeder Tag interessant und mit neuen Aufgaben und Projekten gefüllt. Wichtig finde ich es, weitsichtig in die Zukunft zu planen, Nachwuchstalente und zukünftige Führungskräfte für die Aufgaben der nächsten Jahre zu fördern, auszubilden und vorzubereiten. Wir setzen auf eine offene Personalführung und bieten unseren Nachwuchskräften die Chance, sich in alle Richtungen weiterzubilden.



Kompetenter Nachwuchs aus eigenen Reihen: Daniela Liedtke betreut als Regionalvertriebsleiterin das Vertriebsgebiet Deutschland Nord.

Auf diese Weise sichern wir die Zukunft unseres Unternehmens. Wie aufs Stichwort betritt eine junge Frau den Raum, will nur eine kurze Frage stellen. Volker Köller bittet sie Platz zu nehmen und stellt sie uns vor:

Das ist Frau Liedtke, sie betreut bei uns das Vertriebsgebiet Nord. Viel Verantwortung für eine 26-jährige!

Wir sind beeindruckt. Was ist denn das für Sie spannendste an Ihrer Arbeit, Frau Liedtke?

Dass sogar das Tagesgeschäft Spaß macht. Wir unterstützen Marketingkampagnen, Roll-outs und das laufende Neueröffnungsgeschäft für Handel und Konsumgüterindustrie. Jeden Tag was Neues!

Was glauben Sie, macht Geck so erfolgreich?

Das Zusammenspiel. Zwischen uns hier bei Geck, aber auch mit unseren Kunden. Im Grunde fasst es unser Leitbild ganz gut zusammen, ich zitiere einfach mal: „Im Dialog mit unseren Kunden gestalten wir wegweisende Lösungen für die Partner in der Welt des Handels. Innovative Technologien und motivierte Teams bilden das Fundament des gemeinsamen Erfolgs.“ Ich wüsste nicht, wie man es kürzer oder prägnanter ausdrücken sollte.

Herr Köller, Frau Liedtke, Danke für das Gespräch.

J.D. Geck GmbH

Grünwiese 28
58762 Altena
Postfach 50 31
58752 Altena
Deutschland
Tel. +49 2352 542-0
Fax +49 2352 542-138
geck@geck.de
www.geck.de

Dänemark

Geck Scandinavia ApS
Assenbølle Erhverspark
Middelfartvej 63 G
5492 Vissenbjerg
Tel. +45 70 25 25 37
Fax +45 70 27 25 38
geck@geck.dk
www.geck.dk

Großbritannien

Foxbarn LTD
Unit 8 Towers Business Park
Carey Way Wembley
Middlesex HA 9 OLQ
Tel. +44 20 87 95 68 68
Fax +44 20 89 02 10 66
display@foxbarn.co.uk
www.foxbarn.co.uk

Italien

Selfit Srl
Via Del Legno, 9
20851 Lissone (Mb)
Tel. ++39 039 4669177
info@selfitsrl.com
www.selfitsrl.com

Spanien

Instalaciones Madrid
Display, S.L.
C/Bronce, 9
Pol. Ind. Campo Nuevo
28863-Cobeña (Madrid)
Tel. +34 91 620 80 81
Fax +34 91 620 93 23
info@im-geck.com
www.im-geck.com

Portugal

Avedol
Rua Vale do Grou, n°625
3750-064 Aguada de Cima
Tel. +351 234 660 030
Fax +351 234 660 031
geral@avedol.pt
www.avedol.pt

Tschechien

UniFit s.r.o.
Jivno 58
37371 Rudolfov
Tel. +42 387 250 621
Fax +42 387 250 689
sykora@unifit.cz
www.unifit.cz

Lettland

SSI Schaefer SIA
Cesvaines street 13
Riga LV 1073
Tel. +371 67 54 98 39
Fax +371 67 54 93 07
karlis.pusbarnieks
@ssi-schaefer.lv
www.snsnodala.lv

Polen

decoPOS Sp. z o.o.
ul. Nowogrodzka 31
00-511 Warszawa
Tel. +48 22 300 0 999
Fax +48 22 300 8 999
info@decopos.pl
www.decopos.pl