

Linde Gas & More setzt mit klaren Standortkonzepten und Konzentration auf Hauptverkehrsachsen auf eine bundesweite Ausdehnung der Fachmärkte für Schweißtechnik und Zubehör. Tätig ist Linde Gas & More in allen wichtigen Wirtschaftsregionen Deutschlands, um für die Kunden jederzeit schnell erreichbar zu sein.

Jörg Sutter ist als erster Betreiber eines Gas & More Shops der Pionier innerhalb des Franchisesystems. Er führt seit nunmehr 10 Jahren erfolgreich den Shop Gas & More Nürnberg. Im Interview erzählt er, wie er von Gas & More profitiert und welche Erfahrungen er in den 10 Jahren seiner Tätigkeit sammeln konnte.

*Seit 10 Jahren sind Sie nun selbständiger Franchisenehmer im Gas & More System. Was hat Sie seinerzeit dazu bewogen, diesen Schritt zu gehen?*

Als selbständiger Fachhändler für Schweißtechnik in Nürnberg habe ich durch eine Beratungsagentur davon erfahren, dass Linde plant, einen schweißtechnischen Großhandel mit angegliedertem Gase-Vertrieb zu etablieren. Das hat mich natürlich interessiert, weil ich persönlich weiterkommen wollte und durch Gas & More die Möglichkeit gesehen habe, meinen Betrieb zu erweitern. Ich wollte die Chance nutzen, durch die Verbindung zu einem großen Partner meinen Betrieb auszubauen und weiterzukommen.

*Welche Vorteile bietet Ihnen das Franchisesystem bei Gas & More?*

Ein großer Vorteil ist natürlich der Name Linde, der hinter Gas & More steht. Dieser starke Partner, der uns den Rücken stärkt, fungiert natürlich bei gewissen Kunden durchaus als Türöffner. Durch die Verbindung von Schweißtechnik und technischen Gasen haben wir die Möglichkeit, unsere Kunden in beiden Bereichen aus einer Hand zu beliefern. Das stellt natürlich auch für unsere Kunden einen großen Vorteil dar: Durch das Zusammenspiel der beiden Systeme erledigen sie bei uns alle Besorgungen auf einmal. Daher sind wir ein besserer Ansprechpartner als unsere Mitbewerber. Gase und Hardware aus einer Hand ist in dieser Konstellation eher selten auf dem Markt zu finden. Und weil Gas & More das beste aus beiden Welten miteinander verbindet, haben wir hier beim Kunden die Nase vorn.

*Was unterscheidet Gas & More Ihrer Meinung nach vom herkömmlichen Einzelhandel im Bereich Gase und Schweißtechnik?*

Mit Linde als Muttergesellschaft haben wir natürlich einen viel direkteren Zugriff auf ein deutlich größeres Portfolio im Gasesegment als andere Anbieter und können unsere Kunden dadurch weiter unterstützen. Auch können wir auf das Know-how von Linde zugreifen. Das stellt ebenfalls einen erheblichen Vorteil dar, weil wir einfach kompetenter beraten können. Durch unser Zentrallager sind wir deutlich schneller lieferfähig als ein eigenständiger Händler. Dieser kann den Lagerbestand, den wir zur Verfügung haben, nicht vorhalten, wodurch entsprechende Wartezeiten für den Kunden entstehen können. Diese Vorteile und das ausgeklügelte Standortkonzept von Gas & More machen uns so interessant für den Kunden, da wir auch eine überregionale Versorgung anbieten können.

*Haben Sie eine Empfehlung für Kollegen aus dem Schweißtechnik- oder Gasegeschäft, die sich für einen Beitritt zum Franchisesystem von Gas & More interessieren?*

Ein Fachhändler mit Wissen in der Schweißtechnik, der Ehrgeiz hat, vorankommen möchte und bereit ist, überdurchschnittlich viel Engagement an den Tag zu legen, hat sicher gute Chancen, in das System reinzukommen. Jemand, der seinen bestehenden Kundenstamm erweitern und ehrgeizig ausbauen möchte, ist interessant für das Gas & More System.