



27.05.2020

INDASA: „WIR BAUEN UNSER PRODUKTPORTFOLIO WEITER AUS“

___Herr Albersmann, seit März sind Sie Vertriebsleiter bei Indasa für die Region DACH – und somit mitten in der Corona-Krise. Wie haben sich die vergangenen beiden Monate gestaltet? ___Markus Albersmann: __Wir haben die Belegschaft in Langen in zwei Schichten aufgeteilt, sodass nicht zu viele Mitarbeiter gleichzeitig am Standort arbeiten. Seit dem 16. März sind auch unsere Vertriebsmitarbeiter im Homeoffice. Ich habe also noch mein Einstiegstraining durchgeführt und auch das erste Sales-Meeting mit den Kollegen in Langen, bevor dann der Shutdown kam.

___Wie ist die Lage jetzt? ___Markus Albersmann: __Indasa ist trotz der momentanen Situation sehr gut aufgestellt. Vom Verkauf her merken wir überraschenderweise kaum einen Unterschied zur Situation vor der Krise. Die Zulieferung in die Betriebe kann spedititionsbedingt mal einen Tag länger dauern, davon abgesehen läuft jedoch nach wie vor alles reibungslos. Unser Team für Deutschland, Österreich und die Schweiz, mit unseren Gebietsverkaufsleitern, hält den Kontakt zu den Händlern, die ein wichtiger Baustein in unserem Gesamtkonzept sind.

___Wie geht es nun weiter, welche Themen stehen momentan bei Indasa auf der Agenda? ___**Markus Albersmann:** Der Vorteil der aktuellen Lage ist, dass wir uns voll und ganz auf die nächsten Aktionen vorbereiten können. In erster Linie wollen wir unser Vertriebsteam wie angekündigt weiter

aufbauen. Ganz oben auf der Liste steht zudem ein neues Kundenbindungsprogramm. Darauf liegt momentan unser absoluter Fokus. Mit diesem Premium-Partnerprogramm für die Händler wollen wir gemeinschaftlich auch die K&L Betriebe unterstützen. Auch ein neues Trainingszentrum wollen wir aufbauen, aber diese Planungen sind langfristig angelegt.

___ Mit welchen Produkten unterstützen Sie Lackierer momentan bei der Oberflächenbearbeitung?

___ Markus Albersmann: __ Unser Ultravent Absaug-System und die HT-Line Schleifscheiben bilden eine solide Basis unseres Angebots für die Bedürfnisse der Lackierfachbetriebe – ebenso wie unsere Workstation, die zu einer höheren Flexibilität der Lackierer im Betrieb beitragen soll. Dank der innovativen Lochung und den neuen Ultravent Stütztellern hat INDASA eine einzigartige und sehr fortschrittliche Möglichkeit zur Oberflächenbearbeitung entwickelt, die meiner Meinung nach die Zukunft des Maschinenschleifens verändern wird. Die HT Scheibe mit ihrer resistenten Beschichtung gegen Zusetzen verlängert hierbei sichtbar die Standzeit und die Arbeitsleistung. Damit bietet sie dem Kunden eine effektive Kostenkontrolle. Und mit unseren pneumatischen Schleifmaschinen der A-Series und den elektrischen Schleifmaschinen und Staubsaugern der E-Series, in Verbindung mit der neuen Workstation Pro runden wir das INDASA Gesamtkonzept ab. So hat der Anwender alles bei der Hand, was er für die Oberflächenbearbeitung braucht.

Welche Produktneuheiten erwarten den Lackierer nun in den kommenden Monaten? __ Markus Albersmann: __ Wir haben tatsächlich viele Pläne für 2020! Unter anderem wollen wir auch die Focus-Materialien in Kombination mit unserem Ultravent-System weiterentwickeln und noch stärker in den Markt bringen. Momentan überarbeiten wir unser Produktportfolio, unter anderem die Autogloss-Produktreihe von innovativen Polituren. Diese wird Ende Juni offiziell gelauncht. Darüber hinaus soll es in der zweiten Jahreshälfte einen Launch für Lackzubehör geben: INDASA hat hier über die letzten Jahre diverse Produkte zur Komplettierung unseres Schleifmittel-Programms mit namhaften Herstellern entwickelt, die wir auch in Deutschland anbieten werden. Wir möchten uns zukünftig noch stärker mit einem umfassenderen Portfolio im Markt präsentieren. So eine Krise kann uns zwar schütteln, aber eben auch neue Chancen bieten. Und mein Team und ich sind heilfroh, dass wir endlich wieder rausdürfen!

___ Herzlichen Dank für das Gespräch! ___

Ina Otto