

THERMOMIX & KOBOLD SETZEN AUF PREMIUM

Vorwerk, akf servicelease und MINI entwickeln gemeinsam ein interessantes Konzept, von dem vor allem die selbstständigen Handelsvertreter von Thermomix und Kobold profitieren.



Begeisterte Interviewpartner: Dietmar Blümel (links), Director Sales Kobold bei Vorwerk Deutschland, und sein Kollege Stefan Helmers, Director Sales Thermomix bei Vorwerk Deutschland.

Im Juli und September fanden die Führungskräfte tagungen der beiden Vorwerk Divisionen Kobold und Thermomix statt. Die Kobold Veranstaltung fand am 4. Juli 2019 im Kongresszentrum Esperanto in Fulda statt und wurde von rund 350 Führungskräften im Vertrieb und Innendienst besucht. Bei Thermomix kamen am 4. September im Düsseldorf Maritim sogar mehr als 1.200 Führungskräfte des Innen- und Außendienstes zusammen. Neben Ehrungen für herausragende Leistungen und der Vorstellung zukünftiger Planungen, Neuerungen und Aktionen sorgte auf beiden Veranstaltungen vor allem ein besonderer Programmpunkt für viel Spannung: Ein MINI Cooper im Design von Kobold beziehungsweise Thermomix

wurde – spektakulär in Szene gesetzt – auf die Bühne gefahren. Dieser stand symbolhaft für das neue Leasingkonzept, das die akf servicelease gemeinsam mit Vorwerk und MINI für Thermomix und Kobold entwickelt hat und jeweils vor Ort vorstellte. Dieses sieht unter bestimmten Bedingungen attraktive Leasingkonditionen für die selbstständigen Handelsvertreter bei Thermomix und Kobold vor. Ein ganz besonderes Highlight auf der Thermomix Veranstaltung: Unter allen anwesenden Führungskräften wurde die Nutzung des MINI für ein Jahr verlost. Wir haben uns mit Stefan Helmers von Thermomix und Dietmar Blümel von Kobold zum Interview verabredet, um mehr über die tolle Aktion zu erfahren.

Wie kam der MINI auf der Bühne denn bei den Außendienstmitarbeitern an?

Stefan Helmers: Unser Außendienst war hin und weg! So ein einzigartiges Angebot gab es noch nie zuvor bei Thermomix und ist auch sonst nur schwer zu finden. Die Begeisterung war jedenfalls riesengroß und nicht zu überhören.

Dietmar Blümel: Auch im Kobold Vertrieb kam der MINI super an. Ein Leasingangebot für ein solches Premium-Auto – und das auch noch im exklusiven Vorwerk Design – gibt es schließlich nicht alle Tage. Die Begeisterung unter den Teilnehmern war groß und der Ansturm auf das Vorführmodell in der Pause ebenfalls!

Das Interesse an der Aktion ist also geweckt, es gingen ja auch schon etliche Bestellungen ein.

SH: Definitiv! Bereits direkt nach der Veranstaltung haben sich viele der Gruppenleitungen informiert und konnten es kaum abwarten, sich dieses außergewöhnliche Angebot zu sichern! Die Zahlen sprechen für sich.

Stellen Sie uns das Leasingkonzept doch bitte kurz vor.

DB: Das Leasingangebot bietet Kobold Kundenberatern und Thermomix Gruppenleitungen die Möglichkeit, einen MINI Cooper im Vorwerk Design zu außergewöhnlichen Konditionen zu leasen – ohne Anzahlung, inklusive Zulassung und Überführung! Das umfangreiche Ausstattungspaket mit Sport-Lederlenkrad, Klimaautomatik, Navigationssystem, Rückfahrkamera und vielem mehr bietet bei der täglichen Arbeit Komfort und Sicherheit. Das ikonische Design von MINI sorgt für eine positive Außenwirkung und einen professionellen Auftritt beim Kunden.

Welche Überlegungen und Wünsche stehen hinter diesem Konzept?

SH: Natürlich wollen wir mit diesem Konzept die Position der Thermomix Gruppenleitung noch attraktiver gestalten. Hier soll der MINI als weiterer Anreiz für unsere Repräsentantinnen und Repräsentanten dienen, den Weg in Richtung Gruppenleitung einzuschlagen. Wir sind stolz, dass wir unserem Außendienst den MINI als weitere Unterstützung für ihre Tätigkeiten an die Hand geben können, um weiterhin voll durchzustarten.

„Premiumqualität, die sich im Design widerspiegelt, ist wesentlich für uns.“

Sie haben sich beim Fahrzeug bewusst für den MINI Cooper entschieden. Welche Werte verbinden Sie mit der Marke MINI?

DB: Die Marke MINI steht für mich in erster Linie für Premiumqualität. Qualität hinsichtlich Fahrkomfort, Design, innovativer Technik und Konnektivität. Darüber hinaus inspiriert MINI Menschen, begeistert sie im Alltag, vermittelt ein bestimmtes Lebensgefühl. Diese Markenwerte passen

optimal zu Vorwerk. Für uns als Traditionsunternehmen stehen ebenfalls höchstmöglicher Kundennutzen und zuverlässige Qualität im Fokus.

Welche gemeinsamen Werte verbinden Vorwerk und MINI?

SH: MINI und Vorwerk haben einiges gemeinsam: Beide Unternehmen legen höchsten Wert auf Qualität und Sicherheit – MINI im Verkehr, wir im Haushalt. Unsere Produkte befinden sich, genau wie die von MINI, im Premiumbereich. Qualität, die sich auch im Design widerspiegelt sowie Langlebigkeit stehen für uns gleichauf mit höchster Kundenzufriedenheit und Service. Sie sehen, es finden sich hier zahlreiche Parallelen und Gründe, so wie mein Kollege Dietmar Blümel auch schon in der vorherigen Antwort aufgeführt hat.

Sind Sie den MINI denn Probe gefahren? Falls ja, wie war ihr Eindruck?

SH: Ja, und ich war total begeistert. Er bringt alles mit, was für mich zu modernem

Fahrkomfort dazugehört. Eigentlich habe ich keine große Leidenschaft für Autos. Der MINI könnte das jetzt definitiv ändern. **DB:** Auf jeden Fall – und ich wollte gar nicht mehr aussteigen. Dieses Auto bietet Fahrspaß auf höchstem Niveau und ist der ideale Partner für unseren Vertrieb im schnelllebigen Joballtag. Absolut empfehlenswert!

VORWERK

Der Mut zu Neuerungen und der Anspruch an höchste Qualität hat Vorwerk zu einem international erfolgreichen Unternehmen mit langer Tradition gemacht. Die Vorwerk & Co. KG wurde 1883 in Wuppertal gegründet und entwickelte sich von einer Teppichfabrik zu einer breit aufgestellten, internationalen Unternehmensgruppe. Dabei ist Vorwerk bis heute ein Familienunternehmen geblieben. Die beiden Vorwerk Divisionen Thermomix und Kobold genießen mit ihren jeweiligen Produkten weltweit einen exzellenten Ruf. Mehr Informationen online auf thermomix.de kobold.vorwerk.de

