

DEG
DEUTSCHE ELEKTRO GRUPPE

DATZER
HTF
THU
Valentin Klein

Ihr Erfolg ist unser Ziel!

Wir I(i)eben Kundennähe!

Liebe Kundin, lieber Kunde!

Zugegeben, Kundennähe schreibt sich jedes Unternehmen gern auf die Fahne. Aber nicht jedes Unternehmen ist stark genug aufgestellt, um Kundennähe erfolgreich zu leben. Wir von der Deutschen Elektro-Gruppe, kurz DEG, überzeugen mit Produkten, Taten und Kundennähe.

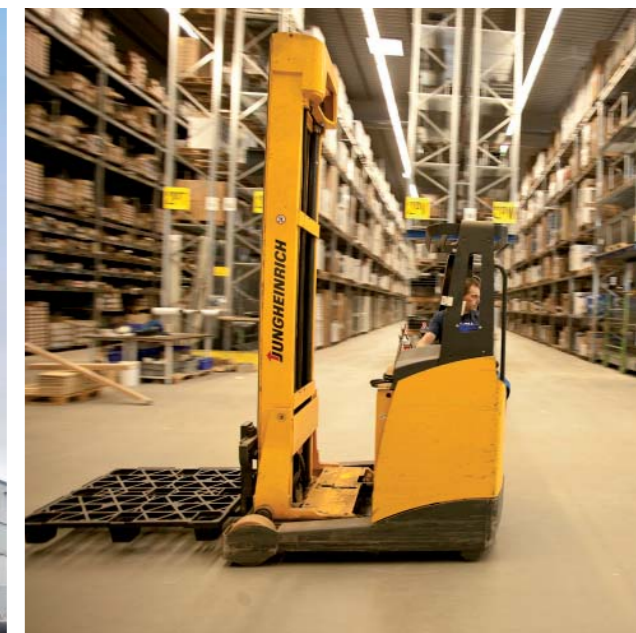
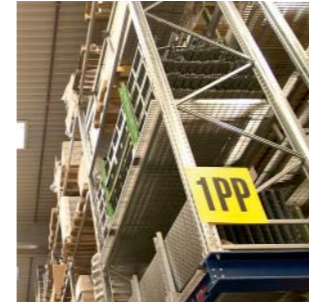
Für uns als dienstleistungsorientierter Elektrofach-großhandel liegt das größte Leistungs- und Unterscheidungspotenzial in hochwertigen Markenprodukten und kundennahen Dienstleistungen. Leistungen und Produkte erzielen bei unseren Kunden aus Elektrohandwerk, Elektrofachhandel, Industrie und öffentlicher Hand Bestnoten.

Individuelle Lösungen finden wir für den Fachhändler genauso wie für die Firmengruppe. Dabei kommt uns - und Ihnen - unser umfangreiches, kurzfristig

verfügbares Vollsortiment zugute. Treffen Sie Ihre Wahl, stellen Sie unsere Logistik auf die Probe und steigern Sie Ihren Umsatz dank attraktiver Preise und topaktueller Angebote.

Die DEG zählt zur familiengeführten Sonepar-Gruppe. Die daraus resultierende Stärke und Reichweite spiegelt sich in kundenfreundlichen Sonderangeboten und Aktionen wider. Unsere Kunden profitieren von unserem engen Kontakt zu den Herstellern, sowohl in Form der vielfältigen Produktpalette als auch durch klare Preisvorteile.

Lesen Sie selbst – und nehmen Sie uns beim Wort!



Ganz nah dran!

Der persönliche Kontakt zählt.

Wer seinen Kunden nah sein will, muss ihnen auch nah sein können – durch fachlich qualifizierte Mitarbeiter und ein hinreichendes Netzwerk von Standorten.

Der persönliche Kontakt zählt besonders

Industrie und Handwerk zählen auf unsere Außendienstmitarbeiter als kompetente Ansprechpartner und Lösungsanbieter vor Ort. Die Nähe zu unseren Kunden nehmen wir ganz persönlich, sind mit Herz, Verstand und Engagement bei ihnen. Über 1.000 qualifizierte Mitarbeiter an über 60 Standorten allein in Deutschland sind Garanten für schnelle und flexible Dienstleistungen, lösungsorientierte Prozessoptimierungen und aufmerksamkeitsstarke Vermarktungskonzepte. Mit neuen Standorten sorgen wir dafür, dass das so bleibt.

Innovative Leistungen und Produkte schließen traditionelle Werte nicht aus. Vertrauen, Ehrlichkeit

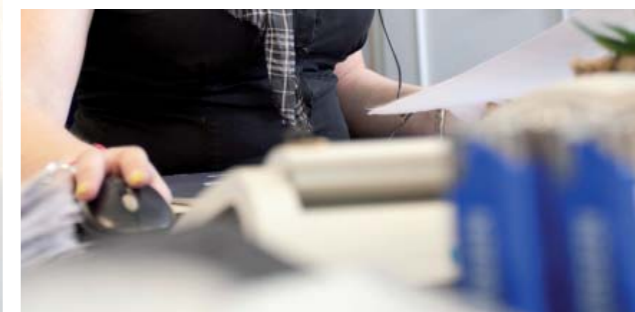
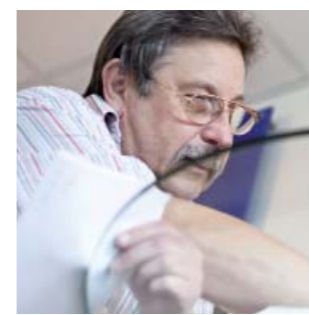
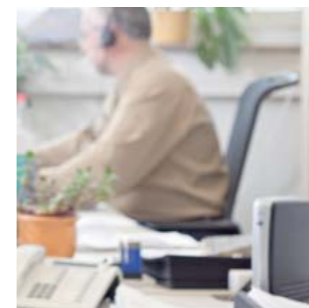
und Transparenz sowie das partnerschaftliche Miteinander von Kunden und Mitarbeitern liegen uns besonders am Herzen.

Unsere Impulse für Ihren Erfolg

Neben dem persönlichen Kontakt sorgt das kostenlose DEG-Kundenmagazin IMPULS! dafür, dass unsere Kunden regelmäßig über Artikelneuheiten, attraktive Angebote, Produkte und Dienstleistungen sowie E-PARTNER-Aktivitäten informiert werden.

„Der Erfolg unserer Kunden ist unser Ziel. Für den DEG-Außendienst bedeutet das vor allem: Genau zuhören, Probleme verstehen, fachkundig beraten. Der Kunde will eine optimale, zu ihm passende Lösung. Möglichst sofort.“

Fritz Nützel, Außendienstmitarbeiter DEG



Wir sind schon da!

Erfolgreiche Logistik vereint breites Sortiment mit termingerechter Lieferung.

Das Ziel der DEG-Logistik ist, unseren Kunden bestellte Waren zeitnah, vollständig und zuverlässig zu liefern.

Wer die Wahl haben will, ist bei uns richtig

Unsere Kunden erwarten Top-Qualität und modernste Technik aus den Bereichen Haus-, Licht- und Datennetzwerktechnik, Installation, Industriematerial, Telekommunikation, Haushaltsgeräte und Unterhaltungselektronik. Die bekommen sie, und zwar aus unseren Lagern und Logistikzentren mit über 40.000 tagesaktuell verfügbaren Produkten führender deutscher und europäischer Hersteller.

Der DEG-Online-Shop gewährt Zugriff auf rund 300.000 Artikel mit detaillierten Produktinformationen. Die Verfügbarkeit der gewünschten Ware kann telefonisch oder online schnell geklärt werden. Markt-, Verbrauchs- und Trendanalysen lassen uns

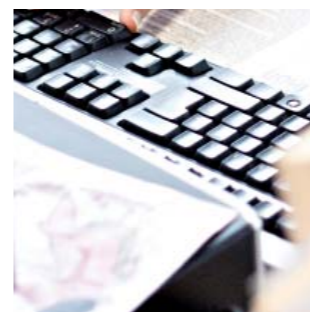
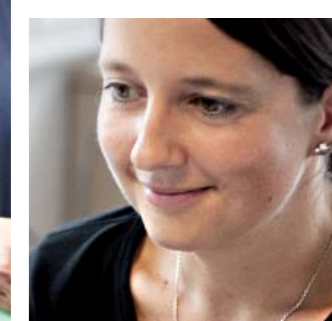
Sortimente und Logistikleistungen dem Bedarf unserer Kunden kontinuierlich anzupassen.

Darf es etwas mehr sein?

Die hohe Warenverfügbarkeit von durchschnittlich über 97 Prozent und die vernetzte Logistikorganisation verringern die Lagerhaltungskosten unserer Kunden und stellen die zügige bundesweite Belieferung sicher. Wir liefern täglich zuverlässig auch direkt an die Baustelle und garantiert absolute Einsatzsicherheit.

„Die Qualitätsoptimierung der logistischen Abläufe stellt sicher, dass unsere Ware zuverlässig und zeitnah beim Kunden ankommt.“

Andreas Weber, Transportleiter DEG



AugenKlick mal!

Die DEG-Online-Welt: Näher dran geht nicht.

Der Online-Shop der DEG unterstützt unsere Kunden dabei, einfacher, schneller und effektiver zu handeln. Das kundenfreundliche Bestell- und Informationssystem sowie die persönliche Auftrags- und Datenverwaltung machen es möglich.

Rund um die Uhr herzlich willkommen

Unser Online-Shop bietet Zugriff auf 300.000 gelistete Artikel, individuelle Preise, aktuelle Sonderangebote und attraktive Aktionen. Unsere Kunden profitieren von einfacher Anmeldung, bedienerfreundlicher Oberfläche und Artikelsuche sowie ausgezeichneter Übersicht und Vergleichbarkeit.

Informationen über persönliche Konditionen und Preise sowie die Verfügbarkeit der Artikel sind jederzeit möglich. Der Artikel-Stammdatenaustausch erfolgt bequem mittels DATANORM und UGL-Schnittstelle. Unsere Kunden profitieren von individuell definierbaren Warenkörben und Bestelllisten

(Jumbos), schneller Artikelerfassung und Bestellabwicklung. Der persönliche Login kann schnell und einfach per E-Mail beantragt werden.

Was wir für die Kunden unserer Kunden tun

Mit der DEG-Online-Welt sind unsere Kunden und die Kunden unserer Kunden stets auf dem neuesten Stand. Auf Wunsch versorgen wir Kundenplattformen mit bedarfs- und konfigurationsgerechten E-Katalogen, stellen E-Commerce-fähige Stammdaten bereit und bieten individuelle E-Procurement-Lösungen.

„Unsere E-Commerce-Lösungen sorgen für eine sowohl ganzheitliche als auch individuelle Kundenansprache. Sie optimieren Prozesse und Workflow und helfen Kosten sparen.“

Anton Anold, E-Business-Koordinator



Wertschätzung und Wertschöpfung!

Wir tun was für unsere E-PARTNER.

Mit unserem E-PARTNER-Konzept unterstützen wir Elektrofachbetriebe mit maßgeschneiderten Marketingkonzepten und wirkungsvollen Werbemaßnahmen.

Gezielte Kundenansprache

Als E-PARTNER der DEG genießen unsere Kunden vielerlei Vorteile gegenüber ihren Wettbewerbern: wir unterstützen sie, ihre wirtschaftliche Position zu sichern, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und ihre fachliche Qualifikation zu verbessern.

Unsere Flyeraktionen etwa sprechen gezielt – mit dem Kundenlogo auf dem Titel – und aktuell die Bedürfnisse der Endverbraucher an. Ob nachhaltige Elektrogeräte, themenspezifische Aktionen oder die kundenbindende 5-Jahres-Garantie für Haushaltsgroßgeräte – nur informierte Verbraucher wissen, was der gut sortierte Fachhandel und das qualifizier-

te Handwerk zu bieten haben. Und dass Umfang, Qualität und Preise der angebotenen Sortimente keine Wünsche offen lassen.

Faire Bedingungen, beste Konditionen

Natürlich profitieren auch unsere E-PARTNER von unseren fairen Bedingungen und Konditionen. Bei uns gibt es weder Schutzgebühren und Kapitaleinlagen noch Ausschließlichkeitsvereinbarungen. Und unsere Renditeprodukte bringen geldwerte Vorteile in die Kasse. Das nennen wir kundennahe Dienstleistungen.

„Werbemaßnahmen, Markenprodukte, Schulungen, Online-Shop und weitere Top-Leistungen: Unsere E-PARTNER können mit wenig Aufwand mehr Umsatz machen.“

Claudia Dunkel, Leitung E-PARTNER-Konzept,
DEG Mitte-Ost



**Bundesweit.
Regional.
Vor Ort.**

