

GLA-KLASSE-AUTOS IM LR-DESIGN EROBERN DEUTSCHLANDS STRASSEN



Sido Hofman,
Country Manager
Germany

Am 8. Juli fand im Kundencenter von Mercedes-Benz in Rastatt eine große Autoübergabe statt. Erst im letzten Jahr hatte LR in Ahlen bereits 200 Mercedes-Benz A-Klassen übergeben. Dieses Mal wechselten 200 Autoschlüssel der Mercedes-Benz GLA-Klasse ihren Besitzer – feierlich übergeben vom Autohaus Ostendorf an die Vertriebspartner von LR Health & Beauty. Alle Fahrzeuge standen bereits zugelassen und mit der vorher einprogrammierten Heimatadresse zur Abfahrt bereit. Eine logistische Herausforderung, die guter Organisation und Planung im Voraus bedarf.

Erfolgreiche Partner im Direktvertrieb

Seit über 20 Jahren führen Ostendorf und LR ihre gemeinsamen Geschäfte vom Standort Ahlen aus. „Das hervorragende Engagement unserer Vertriebspartner macht diese große Autoübergabe erst möglich. Es freut mich, dass wir dieses Mal die Autos direkt im Mercedes-Benz Kundencenter in Rastatt übergeben können. Unser Autokonzert ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für den Geschäftsaufbau unserer Vertriebspart-

ner. Unser Ziel ist es, unsere Partner bestmöglich in der Entwicklung ihres Geschäftes im Direktvertrieb zu unterstützen“, erklärt Sido Hofman, Vice President Region Deutschland, Österreich und Benelux von LR.

Jörg Hellwig, Mitglied der Geschäftsleitung von Ostendorf, ergänzt: „Es erfüllt uns mit Stolz, dass LR erneut das Vertrauen in uns gesetzt hat und diese großartige Fahrzeugübergabe nach der A-Klasse sogar mit 200 GLA stattfinden konnte. Unser Team ist hoch motiviert: Alle Mitarbeiter, die an diesem Wochenende mit nach Rastatt gefahren sind, haben sich freiwillig gemeldet, um den LR-Vertriebspartnern vor Ort mit Rat und Tat zur Seite zu stehen und dieses emotionale Event mitzugestalten. Dank der exzellenten Vorbereitung konnte erneut diese besondere lo-

gistische Herausforderung zur Begeisterung der LR-Partner gemeistert werden.“

Mobilität sichert die Nähe zum Kunden

Das Autokonzert von LR stellt seinen Vertriebspartnern attraktive Fahrzeugmodelle zu exklusiven Konditionen zur Verfügung und spielt eine wichtige Rolle im Geschäftsmodell von LR. Häufig legen sie weite Wege zurück, um über das LR-Geschäftsmodell zu informieren und Produkte von LR vorzustellen. „Viele unserer Partner und ihre Führungskräfte haben weite Strecken zurückgelegt, um bei dieser großen Autoübergabe in Rastatt dabei zu sein. Das zeigt ihre starke Verbundenheit mit LR und macht uns sehr stolz“, resümiert Hofman. Das aufgewertete LR-Autokonzert belohnt und motiviert engagierte LR-Partner, die sich wie die jüngste Übergabe von 200 Mercedes-Benz der GLA-Klasse zeigt, bereits nach kurzer Zeit für ein Modell aus der Fahrzeugflotte qualifizieren. Schon ab der Stufe Junior Manager haben die LR Partner nun die Qual der Wahl: Mit dem VW Polo, Audi A1, Smart

ForFour, Mini und der Mercedes GLA-Klasse ist von sportlich bis elegant für jeden Geschmack etwas dabei.

LR Health & Beauty

Unter dem Motto „More quality for your life.“ produziert und vermarktet die LR-Unternehmensgruppe mit Hauptsitz im westfälischen Ahlen verschiedene Schönheits- und Gesundheitsprodukte in 28 Ländern. Dazu zählen pflegende und dekorative Kosmetikartikel, Nahrungsergänzungsmittel und Parfums. Im Duftsegment arbeitet das 1985 gegründete Unternehmen mit Prominenten wie Guido Maria Kretschmer, Karolina Kurkova und Bruce Willis zusammen.

LR ist mit über 1.200 Mitarbeitern sowie Tausenden registrierten Vertriebspartnern und Kunden eines der führenden Direktvertriebs-Unternehmen in Europa. Die starke Marktposition von LR basiert vor allem auf der qualitativ hochwertigen Produktpalette und dem attraktiven, in der Branche beispielhaften Vergütungs- und Weiterbildungskonzept für die Vertriebspartner.

Mit dem LR Global Kids Fund e. V. unterstützt LR zudem bedürftige Kinder und ihre Familien in den verschiedensten Ländern der Welt –

schnell und unbürokratisch in Kooperation mit etablierten Institutionen vor Ort.

Ostendorf GmbH

Der Unternehmerteil liegt bei Ostendorf seit mindestens drei Generationen in der Familie. Das Unternehmen blickt seit über 75 Jahren auf stetiges Wachstum zurück: Schon seit 1938 ist Ostendorf ein Vertreter der Daimler AG, von der kleinen Tankstelle mit Reparaturwerkstatt, bis hin zum etablierten Unternehmen mit heute sieben Standorten und über 400 Mitarbeitern. In allen Fragen rund ums Automobil ein kompetenter und verlässlicher Partner zu sein, ist und bleibt das erklärte Ziel – im Verkauf sowie im Service. Ostendorf bietet die Serienmodelle aller Mercedes-Benz- und smart-Fahrzeugreihen und ist auch Ansprechpartner für die Mercedes-AMG. Darüber hinaus ist das Ostendorf Classic Center zuverlässiger Partner für die Instandsetzung, Restaurierung und den Verkauf von klassischen Oldtimern der Marke Mercedes-Benz. Auch im Bereich Nutzfahrzeuge deckt das Unternehmen eine breite Palette an Fahrzeugen ab. Ostendorf findet für jede Anforderung die passende Lösung.

DAS TRAUMAUTO: WIE COOL IST DAS DENN?

Kathrin Kampl ist eigentlich gut ausgelastet: hauptberuflich Mutter zweier Kinder, nebenberuflich Arzthelferin und Hobbyreiterin mit drei Pferden ... Trotzdem passt seit November 2016 in ihren Tagesablauf auch noch eine beachtenswerte LR Karriere, die



Kathrin Kampl

fürs Erste mit einer nagelneuen Mercedes GLA-Klasse gekrönt wurde.

„Zu LR kam ich über meinen Hufschmied, der mir einen LR-Duft mitbrachte und mich zu einem Seminar einlud. Grundsätzlich war ich von LR und den Produkten begeistert, stellte mir aber die Frage, wie ich noch einen weiteren Nebenjob zeitlich unterbringen sollte. Zudem hatten meine Familie und Freunde zunächst ganz allgemeine Bedenken gegen den Direktvertrieb. Doch ich wollte meine eigene Erfahrung machen und mir schon heute langsam etwas aufbauen für die Zeit, wenn die Kinder größer sind. LR passte aus meiner Sicht genau. Die Themen Gesundheit und Kosmetik kann ich meinen Kunden verständlich und glaubwürdig vermitteln.“

Mit der heutigen Autoübergabe habe ich einen ersten, aber entscheidenden Karriereschritt gemacht. Jetzt hält mich nichts mehr auf. Mein klares Ziel ist die Stufe LR-Organleiterin und die Hauptberuflichkeit bei LR.“

Start mit Hindernissen

Serife Ertas ist von Beruf Pharmazeutisch-kaufmännische Angestellte, Mutter zweier Kinder und arbeitet im Einzelhandel. In ihrer Freizeit engagiert sie sich ehrenamtlich und hilft bei sozialen Projekten. Ihre Karriere bei LR fing mit Aloe vera-Shampoo an. Eine Freundin hat sie bei einem Stammtisch auf LR und die Produkte aufmerksam gemacht. Nachdem sie die Produkte selbst getestet hatte und sehr zufrieden damit war, fing sie an, sich intensiver mit LR und dem Geschäftsmodell zu beschäftigen und

stieg als Partnerin ein. „Ich merkte schnell, dass es mir noch mehr Spaß macht, andere Personen für das LR-Geschäft zu gewinnen und zu begeistern. Diese legten dann sowohl im Produktverkauf als auch im Teamaufbau so richtig los“, so Serife Ertas.

LR steht mittlerweile bei ihr im Mittelpunkt. Die neue Mercedes GLA-

„Mein Mann war dagegen, da habe ich ihn eingeschrieben!“

Ivonne Jäckel ist das typische Beispiel, dass man im Direktvertrieb wirklich niemals aufgeben sollte.

takt. Sie traf einen Vertriebspartner, der ihr die Karrieremöglichkeiten des LR-Geschäftsmodells ausführlich erklärte und sie bei ihrem Geschäfts-

2017. Schon im Juli einen neuen Mercedes GLA als sichtbares Zeichen ihres LR-Erfolgs fahren zu können, spornet sie richtig an.

Henry Jäckel freut sich: „Durch meine ‚Einmal-alles-Sonderausstattungs-wünsche‘ kam das Auto auf 47.000 Euro, dafür bezahlen wir jedoch weitaus we-



Klasse hat sie gemeinsam mit ihrem Team in Rastatt abgeholt. Ihre Ziele fasst Serife Ertas in einem Satz zusammen: „Ich will ganz nach oben!“ Ihre Teamkollegin definiert ihr Ziel noch kürzer: Einen Porsche fahren!

Mit 18, während ihrer Ausbildung in einem Krankenhaus, startete sie zum ersten Mal bei LR.

Doch zeitlich passte das nicht zusammen. Sie wurde zunächst Pharmareferentin, gründete eine Familie und bekam zwei Kinder. Nach drei Jahren im Pharma-Außen-dienst machte sie eine Heilpraktiker- und Osteopathie-Ausbildung und arbeitete nebenher im Krankenhaus.

Während ihrer Ausbildung kam sie ein weiteres Mal mit LR in Kon-

aufbau unterstützte. Die Sache hatte nur einen Haken. Ihr Mann Henry, ebenfalls Heilpraktiker, hielt erst gar nichts davon, dass sich seine Frau noch mehr Arbeit auflud. Doch Ivonne Jäckel ließ sich nicht von ihrem Vorhaben abbringen. Wenn ihr LR so oft über den Weg läuft, dann musste es wohl eine Bestimmung sein. Davon konnte sie schlussendlich auch ihren Mann überzeugen und schrieb ihn kurzerhand als Teammitglied ein. Richtig durchgestartet sind die beiden Erfurter im Januar



Ivonne und Henry Jäckel

niger. Das ist doch sensationell! Eben LR!“

Ivonne und Henry Jäckel haben das nächste Ziel bereits vor Augen: Im Februar 2018 beim LR Powercamp auf Mallorca dabei sein und auf jeden Fall schnell Platin-Organleiter werden.

www.lrworld.com



Serife Ertas