



**Der Umzug in die neuen Geschäftsräume ist ein weiterer Meilenstein in der Erfolgsgeschichte von SORGLOS MOBILE in Dattelndorf. Gleichzeitig bietet er einen willkommenen Anlass für einen kurzen Rückblick und Ausblick.**

**Wir befragten Geschäftsführer Martin Zeine dazu.**

**Herr Zeine, welche Gründe haben Sie dazu bewogen, den Standort zu verlegen?**

Es waren gleich mehrere. Wir hatten unser Ladenlokal direkt an der stark frequentierten B 224. Das bedeutete: hoher Lärmpegel, wenig Parkraum und kaum Platz im Außenbereich zur Präsentation unserer Fahrzeuge.

**Jetzt, nach rund einem halben Jahr am neuen Standort – wie kommt der Wechsel bei Ihren Kunden an?**

Zunächst einmal habe ich mich sehr über den Besuch vieler Stammkunden nach dem Umzug gefreut, die sich selbst ein Bild machen wollten. Das Echo war durchweg positiv. Mein Team und ich haben die räumliche Veränderung keinen Tag bereut. Wir haben jetzt viel mehr Platz für die Beratung im persönlichen Gespräch und können mehr Fahrzeuge „live“ in unserer Ausstellung zeigen. Auch praktisches Zubehör für den E-Scooter oder die E-Rollis haben wir jetzt für den Direktverkauf vor Ort.



**Was hat sich sonst noch verändert?**

Wir konnten das Serviceangebot für unsere Kunden nochmals erheblich verbessern. Für die individuelle Beratung haben wir einen eigenen, separierten Bereich geschaffen. So wird die Privatsphäre bei der Beratung besser gewahrt. Außerdem haben wir eine behindertengerechte Toilette errichtet – auch das wäre am alten Standort nicht möglich gewesen. Ganz zu schweigen von den Parkmöglichkeiten. Die stehen jetzt reichlich und kostenlos direkt vor unserem Gebäude zur Verfügung.

**Wenn man sich hier umschaute – es ist noch reichlich Platz drumherum. Nutzen Sie den?**

Wir befinden uns auf dem ehemaligen Gelände der Zeche Emischer-Lippe. Daher haben wir auch eine Fototapete mit dem Bild des alten Förderturms in unserer Ausstellung anbringen lassen. Zu Anfang hatten wir

die Befürchtung, das verwaiste Pfortnerhäuschen am Anfang der Zufahrt zu unserem neuen Firmengebäude könnte Besucher abschrecken. Aber diese Sorge war unbegründet. Vielleicht liegt es auch an dem Hinweisschild, das wir an der Einfahrt angebracht haben. Und, um Ihre Frage zu beantworten: Ja, wir nutzen das umgebene Terrain.

**... weiter gehts auf Seite 2.**





### Wofür genau?

Im Außenbereich haben unsere Kunden jetzt die Möglichkeit, Testfahrten mit einem E-Mobil zu absolvieren und brauchen dabei keine Angst vor dem Straßenverkehr zu haben. Außerdem: Wer zum ersten Mal auf ein E-Mobil steigt, möchte dabei nicht so gern von Außenstehenden beobachtet werden. Diese Gefahr besteht am neuen Standort nicht.

Wer einen neuen Rollator braucht, kann ausprobieren, wie er sich auf unterschiedlichen Untergründen bewegen lässt. Spätestens beim Kopfstein-pflaster macht sich bemerkbar, ob man mit luftgefüllten Reifen unterwegs ist, oder nicht. Und wer einmal ausprobieren möchte, wie sich Tempo 30 auf unserem Kyburz DX2 anfühlt – auch dies ist problemlos auf der Straße direkt vor unserer Ladentür möglich.

**Ihre eigene Werkstatt ist ja mit umgezogen. Hat sich in dem Bereich auch etwas geändert?**

Unser KFZ-Mechatroniker, Herr Beyer, hat jetzt seinen eigenen Bereich, den wir noch einmal technisch aufgerüstet haben. Die neuen Räumlichkeiten haben einen weiteren praktischen Vorteil: Wir können zum Be- und Entladen direkt mit dem Servicewagen vor die Werkstatt fahren. Auch Kunden, die uns Fahrzeuge zur Reparatur oder Wartung anliefern, wissen das inzwischen zu schätzen.



**Herr Zeine, die Nachfrage nach Mobilitätshilfen steigt. Das macht den Markt auch für Quereinsteiger interessant. Wie stehen Sie dazu?**

Zunächst vertrete ich die alte Marketing-Devise: „Konkurrenz belebt das Geschäft.“ Auch uns bleibt nicht verborgen, dass sich branchenfremde Anbieter dem Verkauf von E-Mobilen und E-Rollstühlen zuwenden. Die Frage ist, ob ein Haushaltswarengeschäft, das in erster Linie Küchengeräte vertreibt, oder ein Fahrradhändler, der sich als Spezialist für E-Bikes positioniert, die gleiche Beratungsqualität bieten kann, die wir uns durch unsere langjährige Erfahrung im Bereich Mobilitätshilfen erworben haben. Für die genannten Beispiele sind E-Scooter ein Zusatzgeschäft – für uns ist es unsere Kernkompe-

tenz. Und spätestens dann, wenn Formulare für die Bezuschussung durch die Krankenkasse ausgefüllt werden müssen, ist es meistens mit dem Service vorbei. Für uns fängt er dann erst an. Oder, anders ausgedrückt - ich bin der Meinung: „Der Spezialist kann's einfach besser!“

**Gibt es sonst noch Alleinstellungsmerkmale, die Ihr Unternehmen von den Mitbewerbern unterscheiden?**

Wir bieten 1A-Produkte zum fairen Preis. Alle Fahrzeuge aus unserem Sortiment können wir aus voller Überzeugung empfehlen. Dabei sind wir an keinen bestimmten Hersteller gebunden. Wir nehmen uns die Zeit, im persönlichen Gespräch herauszufinden, welcher Scooter oder welcher E-Rollstuhl am besten zu den Bedürfnissen des Kunden passt. Wir haben auch spezielle Fahrzeuge im Programm – z.B. Scooter für zwei, extra stabile Ausführungen oder Mobile mit Kabine. Das gilt natürlich auch für den Bereich E-Rollstühle. Und: Wir haben eine eigene Werkstatt. Wir helfen bei einer Panne, führen Reparaturen fachmännisch aus und warten die Fahrzeuge für längere Lebensdauer. Auch das sollte in die Kaufentscheidung einfließen.

**Herr Zeine, Danke für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg für Sie und das Team von SORGLOS MOBILE.**