



## Die Werkzeugabteilung erwartet auch 2009 gute Ergebnisse

**2008 hat die Werkzeugabteilung im Internethandel den Absatz der Vorjahres von 226.944 Einzelwerkzeugen noch getoppt. Auch 2009 soll die Ampel weiter auf Grün stehen.**

Die Werkzeugabteilung in der Lotex Deutschland bleibt auf Kurs. 2008 hat die Werkzeugabteilung im Internethandel den Absatz der Vorjahres von 226.944 Einzelwerkzeugen noch getoppt. Auch 2009 soll die Ampel weiter auf Grün stehen. Geschäftsführer Thomas Alexander erklärte in der ersten Januarwoche: „Wir wollen unseren Absatz bei den Verbrauchswerkzeugen weiter steigern.“ Verkaufen, wenn alle von „Krise“ sprechen und dabei den Absatz erhöhen. Kühne Worte oder Realität? Werkzeuge im niedrig Preissektor, wie durch uns angeboten, werden weiter verkauft. Das der Absatz zurück geht, ist fast ausgeschlossen. Die Qualität und der Preis von Toya und Yato Werkzeugen ist weiterhin bemerkenswert.



Offen mit den Marken zu werben, deutet auf beidseitiges Vertrauen. Einkäufer großer Baumarktketten hingegen kaufen Werkzeuge der Marke Yato und Toya und labeln diese mit „eigenen Markennamen“ um. Erst kürzlich haben wir in einem heimischen Baumarkt Maßbänder mit „eigener“ Beschriftung gesichtet, die eindeutig aus den Lagern in Warschau oder Breslau entnommen wurden. Wir hingegen gehen offen damit um, bei der TOYA Aktiengesellschaft in Breslau (Wroclaw im heutigen Polen) einzukaufen. Mehr noch, wir präsentieren auch diese Markennamen auf den Bildern in unserem Onlineshop. Die Kunden danken es uns mit wiederkehrenden Bestellungen. Eine Ware aus China zu importieren und dann umzulabeln, um den Kunden ein deutsches Produkt vorzugaukeln, ist für die Geschäftsleitung, nicht mal im Ansatz, der Weg einer Philosophie. Ehrlich kalkuliert, ehrlich beworben und der Kunde findet im Internet die gleiche Ware wie in seinem heimischen Baumarkt – nur eben bedeutend preiswerter.

