



INTERVIEW

Willkommen im Team: Matthias Gerke stellt sich vor

Licht ist für ihn nicht einfach nur Beleuchtung – es ist Emotion, Gestaltungsmittel und Leidenschaft. Matthias ist seit frühester Kindheit mit der Branche verbunden und bringt jahrzehntelange Erfahrung in Konstruktion, Produktentwicklung und Vertrieb mit.

Seit Kurzem verstärkt er unser Team als Sales Manager. Wir haben mit ihm über seinen Werdegang, seine Motivation und seine Sicht auf die Zukunft der LED-Technologie gesprochen.

Herzlich Willkommen in unserem Team, Matthias!



Vom Sauerland in die Welt des Lichts

Matthias, wie lange bist du schon in der LED-Beleuchtungsbranche tätig und wie lange kennst du m.a.l. bereits?

„Eigentlich bin ich schon seit Kindesbeinen mit dem Thema Licht vertraut. Aufgewachsen bin ich im Sauerland, und durch meinen Vater habe ich früh die sauerländische Beleuchtungsbranche kennengelernt. „Licht lockt Leute“ – das hat mich immer fasziniert. Mich begeistern bis heute die Emotionen, die man mit Licht und Schatten erzeugen kann, die Farben, die vielen Gestaltungsmöglichkeiten. Nach meiner Ausbildung bei BJB zum Elektroanlageninstallateur und Technischen Zeichner habe ich dort im Prüflabor als Prüflingenieur gearbeitet. Danach folgten 15 Jahre bei einem sauerländischen Leuchtenhersteller – zunächst als Konstrukteur, später als Leiter der Produktentwicklung. Anschließend war ich Technischer Leiter bei einem Hersteller für Designerleuchten, bevor es mich wieder zu BJB zurückzog – diesmal als Produktmanager. Nach zwei Jahren wechselte ich dort in den Vertrieb, und genau in dieser Zeit lernte ich Markus Vockenroth kennen. Seit 2009 lag m.a.l. in meinem Vertriebsgebiet. Nach zehn Jahren bei BJB bin ich zu einem EMS-Dienstleister gewechselt, später für zwei Jahre zu einem Marktbegleiter – und heute bin ich hier bei m.a.l.“

Begeisterung für Technik und Teamgeist

Was begeistert dich an m.a.l., und warum hast du dich entschieden, hier deine berufliche Laufbahn fortzusetzen?

„Ich kenne m.a.l. nun schon seit 15 Jahren und habe die Entwicklung immer mit Interesse verfolgt. Beeindruckt hat mich besonders das stetige Wachstum und der hochmoderne Maschinenpark – alles sauber, top gepflegt und technisch auf dem neuesten Stand. Dazu kommt die Harmonie im Team. Ich wurde von Anfang an herzlich aufgenommen. Für mich ist es wichtig, dass ein Unternehmen inhabergeführt ist, und ich finde es großartig, was Markus hier aufgebaut hat. Markus und Martin leben das Unternehmen und haben dabei auch noch Spaß an ihrem Beruf – das steckt an.“

Kundenpflege und Marktbeobachtung

Was sind deine Aufgaben als Sales Manager bei m.a.l.?

„Mein Hauptaugenmerk liegt auf der Pflege unserer bestehenden Kundenbeziehungen, aber auch auf der Neukundenakquise. Wir haben einen langjährigen, breit gefächerten Kundenstamm, zu dem oft persönliche Kontakte gewachsen sind. Außerdem beobachte ich, was es Neues am Markt gibt, welche Trends sich abzeichnen und wie wir unser Portfolio sinnvoll ergänzen können. Ein aktuelles Beispiel: „Tunable White“ und Human Centric Lighting (HCL) werden immer wichtiger.“

Stärken, die Vertrauen schaffen

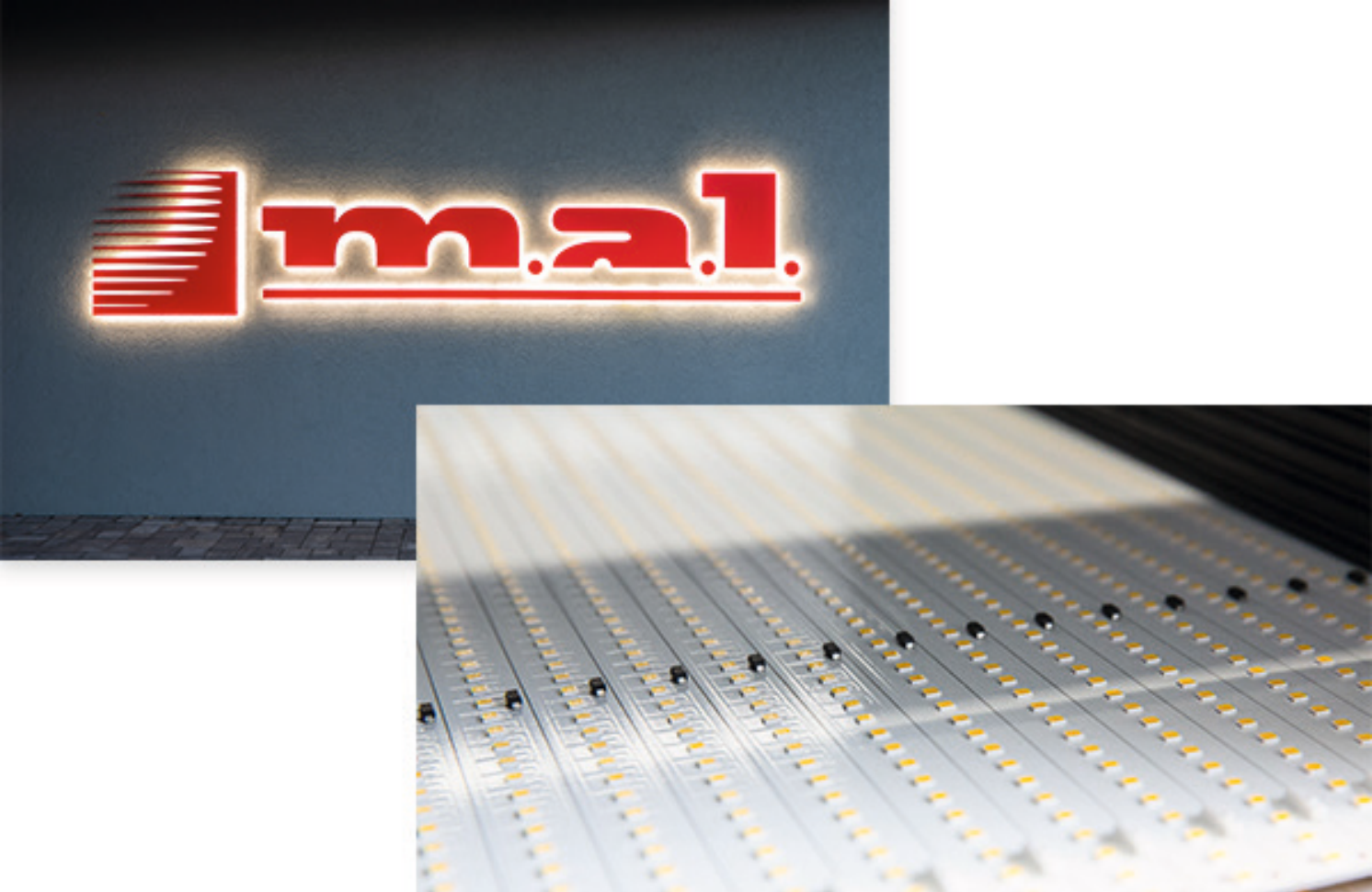
Welche persönlichen Stärken helfen dir besonders im Umgang mit Kunden, und wie setzt du diese im Alltag ein?

„Ich bin sehr zielorientiert – ich habe immer das Ziel vor Augen und arbeite konsequent darauf hin. Verbindlichkeit ist mir ebenfalls wichtig: Damit ein Unternehmen erfolgreich ist, müssen alle Hand in Hand arbeiten. Außerdem setze ich auf langfristige Partnerschaften und gemeinsame Entwicklung. Und ich habe gelernt, dass auch kleine Kunden einmal groß werden können – man sollte also jeden mit derselben Wertschätzung behandeln.“

Zukunftstrends im LED-Markt

Wie siehst du die zukünftige Entwicklung des LED-Marktes, und welche Chancen ergeben sich daraus für den Vertrieb?

„Der Markt wird sich weiterentwickeln, und zwar nicht nur im klassischen Leuchten Bereich. Bereiche wie UV-Anwendungen oder Horticulture – also Beleuchtung für den Pflanzenanbau – werden ausgebaut und bieten enormes Potenzial. Für den Vertrieb heißt das: Es gibt viele neue Felder zu erschließen, in denen wir mit innovativen Lösungen punkten können.“



Und damit sind wir am Ende unseres Interviews angekommen. Vielen Dank, dass Du Dir die Zeit genommen hast, Deine Einblicke und Erfahrungen mit uns zu teilen. Es war wirklich spannend, mehr über Dich und Deine Arbeit zu erfahren.

An unsere Leser: Wir hoffen, Sie hatten genauso viel Spaß wie wir und konnten einiges mitnehmen. Bleiben Sie dran, es warten noch viele interessante Themen bei unseren Newslettern auf Sie. Wenn Sie mehr über m.a.l. erfahren wollen, schauen Sie doch mal auf **unserer Website** oder **Social Media Kanälen** vorbei.

Sie haben weitere Fragen an Matthias oder uns? Dann melden Sie sich gern bei **Matthias Gerke** oder unserem für Sie zuständigen Außendienstmitarbeiter vereinbaren Sie noch heute Ihren **persönlichen Beratungstermin**.

Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldung und wünschen Ihnen einen erfolgreichen Tag!

Ihr Team von **m.a.l.**

