

*Althausbesitzer gemeinsam mit Partnern aus dem Handwerk und der Industrie gezielt ansprechen und beraten und letztlich die Umsätze aller Beteiligten ankurbeln. Dies waren die Ziele der sogenannten „Ökotage“, die das Großhandels- haus Taxis erst am Standort Crailsheim und dann in Bruchsal durchgeführt hat.*

*Gemeinsame Aktion von Handwerk, Handel und Industrie*

## Regionale Marktoffensive



**Ökotage bei Taxis: Dr. Friedrich Bullinger (3.v.l.), Präsident des Landesgewerbeamtes Ba-Wü, im Kreis von Teilnehmern aus den fünf Handwerksbetrieben, Peter, Kappes, Pfeiffer, Hoffmann und Steffan**

**N**icht abwarten, sondern gemeinsam mit Partner aus Handwerk und Industrie den Markt bearbeiten. Dieses Motto beherzigte das süddeutsche Großhandelshaus Taxis, das in einigen der elf Niederlassungen in Baden-Württemberg und Bayern neben dem Kerngeschäft mit Fliesen und Baustoffen auch Sanitär- und Heizungsprodukte anbietet. Vor allem renovierungswillige Althausbesitzer sollten die Gelegenheit nutzen, sich auf den „Ökotagen“ in den Räumen von Taxis in Crailsheim vom 1. bis zum 6. Juli 2002 umfassend zu informieren. Themenbereiche waren u. a. Photovoltaik, Solarthermie, Brennwerttechnik, Wandheizsysteme, kontrollierte Wohnraumlüftung, Wärmepumpen, Holzpellets- und Scheitholzkessel und Regenwassernutzung.

### **Umfassende Informationen**

Im Hintergrund der Veranstaltung stand die Erkenntnis, daß die Kunden manche Themen vor sich herschieben, weil sie nicht wissen, wie sie die Sache am besten angehen sollen. Insbesondere wenn beim Thema Energiesparen ganzheitliche Lösungen angestrebt werden, ist der potentielle Kunde häufig überfordert. Zudem ist das Allgemeinwissen des Nichtfachmanns teilweise so von Vorurteilen besetzt, daß sie ihn

davon abhalten, sinnvolle und wirtschaftliche Modernisierungsmaßnahmen umzusetzen. Deshalb wurden in den Bereichen Energiesparen sowie zukunftsorientiertem Renovieren, Aus- und Umbauen den Hausbesitzern zum einen im Rahmen von Fachvorträgen kompetente Informationen vermittelt. Von Montag bis Freitag fanden täglich um 18 Uhr und 19 Uhr kurze, endverbrauchergerechte und produktneutrale Fachvorträge zu unterschiedlichen Themen statt, die von den Industriepartnern durch-

geführt wurden. Ergänzend hatten die Endkunden die Möglichkeit, sich zwischen 15 und 20 Uhr individuell beraten zu lassen. Zur umfassenden Information gehörten auch die Thema Modernisierungskosten, Finanzierungsmöglichkeiten und staatliche Zuschüsse. Dazu standen – neben den Beratern von Industrie und dem Handels- haus Taxis – an allen Tagen mindestens drei Ansprechpartner aus den Reihen der teilnehmenden Handwerksbetriebe zur Verfügung. Insgesamt hatten sich zwölf der 150 bis 200



**Renovierungswillige Althausbesitzer konnten sich während der „Ökotage“ in den Räumen von Taxis in Crailsheim vom 1. bis zum 6. Juli 2002 umfassend zu informieren**



**Mindestens drei Handwerksmeister, wie hier Innungsoberrmeister Walter Frank, waren täglich zur fachmännischen Endkundenberatung vor Ort**

SHK-Handwerksbetriebe, die Taxis im Einzugsgebiet von Crailsheim im Vorfeld angeschrieben hatte, an der Veranstaltung beteiligt.

### **Rationelle Werbeaktivitäten**

Im Rahmen des Feinkonzeptes, das die Beteiligten gemeinsam entwickelt haben, wurden 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn zahlreiche Plakate in der Region ausgehängt, Anzeigen geschaltet sowie Handzettel verteilt. Das Material stellte Taxis zur Verfügung. Bei der Planung der Werbemittel wurde bewußt darauf geachtet, daß sie effektiv und kostengünstig hergestellt und produziert werden konnten. Manche Handwerksbetriebe nutzten die Gelegenheit, gezielt Kunden anzuschreiben und – wenn möglich – konkrete Gesprächstermine zu vereinbaren. Und das Ergebnis? Insgesamt sei man mit dem direkt meßbaren Erfolg zufrieden gewesen, lautete das Fazit der Taxis-Verantwortlichen. Diese Bewertung galt auch für den Standort Bruchsal, wo ebenfalls im Sommer eine weitere Veranstaltung unter fast identischen Rahmenbedingungen stattfand. Es fanden durchschnittlich täglich 50 bis 60 beratungswillige Hausbesitzer den Weg zu Taxis. Das Großhandelshaus hatte am Standort Crailsheim seine teilweise mobile Sanitärausstellung so umgeräumt, daß ein ausreichend großer Bereich zur Platzierung der Produkte sowie von Sitzgelegenheiten und Tischen zur Verfügung stand. In Bruchsal wurden die Ökotage in einem Zelt arrangiert. Bei der dritten, fürs Jahr 2003 in Stuttgart

geplanten Veranstaltung denken die Verantwortlichen daran, die Ökotage ins Frühjahr zu legen, und die Veranstaltungsdauer zu verkürzen.

**D**ie Ökotage waren kein Aktions-Einzelfall. Insbesondere am Standort Crailsheim finden regelmäßig endkundengerechte Veranstaltungen statt, seien es die „italienischen Wochen“ oder der „klassische Weihnachtsmarkt“. Taxis will mit dieser gezielten Endkundenansprache den SHK-Handwerkspartnern zu steigenden Umsätzen verhelfen. Und im Rahmen einer vertrauensvollen, partnerschaftlichen Zusammenarbeit profitieren davon dann auch die Umsätze des Großhändlers. □



**Gesteuert und initiiert wurden die Veranstaltungen bei Taxis von Oliver Munz, Standortmanager Sanitär, Crailsheim, und von Gerhard Wissmann, Vertriebsleiter Sanitär und Heizung (v.l.)**