

Exklusive Küchenarmaturen: In 24 Stunden beim Handwerk

## Verlorenes Terrain zurückgewinnen

Seit einem Jahr engagieren sich der Wupper-Ring und die vier Hersteller Dornbracht, Grohe, Ideal Standard und Kludi um die Forcierung des Küchenarmaturen-Geschäftes. Kern des Partnerkonzeptes: über 100 Armaturen bzw. Varianten werden innerhalb von 24 Stunden ausgeliefert. Nun soll ein Marketingpaket den Verkauf ankurbeln.

**D**er Markt speziell für Küchenarmaturen lag laut einer GfK-Studie im Jahr 2003 bei 2,1 Millionen Stück. Mehr als ein Drittel davon bedient die DIY-Branche, ein weiteres Drittel des Bedarfs wird von den Küchenstudios beim Verkauf der neuen Küche gedeckt. Nur ein Viertel wird über den klassischen Vertriebsweg und damit über den Großhandel verkauft. „Hier liegt Potenzial, das der Handel wie auch das Handwerk für sich gewinnen muss“, so Wupper-Ring-Bereichsleiter Rolf Kaps.

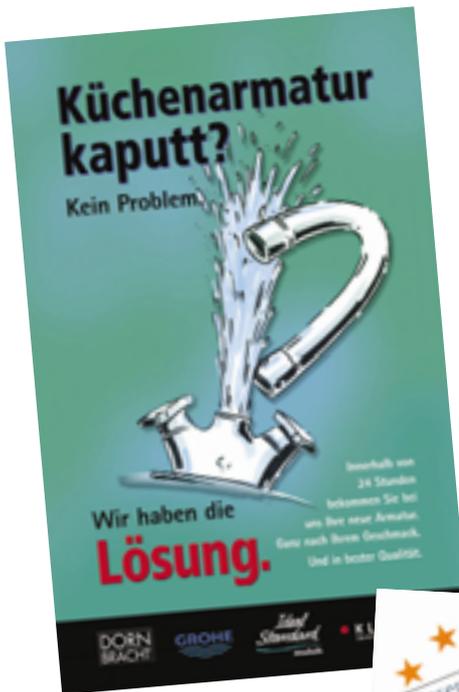
**Schneller geht's nicht – per UPS zum Handwerk**

Vor diesem Hintergrund hat der Wupper-Ring vier Hersteller ins Boot geholt und bietet ein Vermarktungskonzept an, das sowohl das logistische Thema berücksichtigt als auch Verkaufunterstützung beinhaltet. Standard-Küchenarmaturen als Lagerware beziehen die Wupper-Ring-Mitglieder von verschiedenen Herstellern in großer Stückzahl. Hochwertige Armaturen gehören meist aber nicht zum Lagersortiment, insbesondere in Sonderoberflächen wie zum Beispiel in Edelstahl. Bei dem Partnerkonzept wurde deshalb ein hochwertiges Sortiment definiert, das die Mitglieder ausschließlich online über das Logistik-Center des EDE bestellen können.



Über 100 Armaturen und Varianten umfasst der Wupper-Ring-Lieferservice, der eine Belieferung des Handwerks binnen 24 Stunden ermöglicht

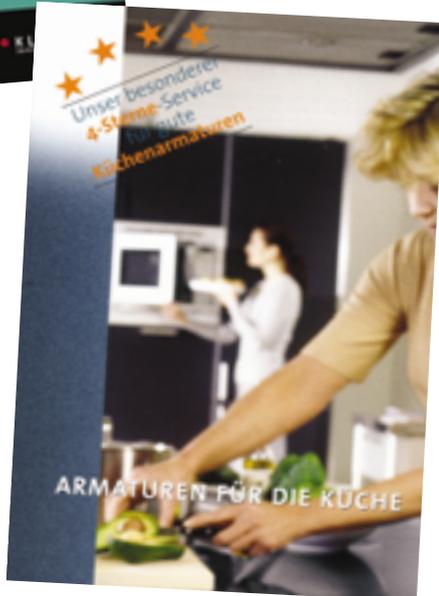
Innerhalb von 24 Stunden wird die Armatur im Namen des Mitglieds per UPS direkt an den Handwerker geschickt. „Ersatz für eine defekte Küchenarmatur muss in erster Linie sehr schnell verfügbar sein und möglichst sofort montiert werden können“, erklärt Rolf Kaps das Besondere an dem Konzept. Neben der schnellen Verfügbarkeit bevorzugt der Kunde die Markenqualität. Der Handwerker muss hingegen besonders an einem hohen Deckungsbeitrag interessiert sein – wie



Dieses eingängige Motiv zieren Verkaufsfolder und Displays

Ein Verkaufsprospekt weist auf die Vorzüge des „4-Sterne-Service“ hin

ihn nur hochwertige Armaturen bieten. Beide Interessen berücksichtigt das Partnerkonzept für Küchenarmaturen. Die enge Zusammenarbeit der vier Hersteller mit dem Wupper-Ring ist vielleicht auf den ersten Blick ungewöhnlich. Allerdings wird auf diese Weise erreicht, dass alle Stilrichtungen vom Landhausstil bis hin zum professionellen Bereich verfügbar sind und sich damit alle Käuferschichten in den Geschmackswelten wiederfinden können



Unter [www.kuechenarmaturen-versand.de](http://www.kuechenarmaturen-versand.de) wird das Leistungsspektrum transparent beworben – Endverbraucherpreise inklusive

### Kaufwünsche beim Endverbraucher wecken

Das Konzept wird durch ein Marketingpaket für Händler und Handwerker begleitet. Für den Handwerker gibt es ein Display für Schaufenster oder Verkaufsraum. Es signalisiert, dass der Aufsteller als Fachmann für schnellen und guten Service in Sachen Küchenarmaturen zu Verfügung steht. Fenster- oder auch Autoaufkleber, verschiedene Vorlagen für die Schaltung von Anzeigen in der regionalen Presse oder auch in Sonderbeilagen für Bauen/Renovieren, Küchen und gutes Kochen sowie Direktwerbeprospekte und ein Prospekt, der gleichzeitig zur Motivation und zur Erklärung des Projektes dient, ergänzen das Vermarktungskonzept. Hinzu kommen

Presstexte, die nur noch mit dem Namen des Handwerkers versehen direkt an die Lokalzeitung versendet werden können. Zudem kann sich der Handwerker in einem klassischen Internet-Shop registrieren lassen kann. Der Endkunde findet unter [www.kuechenarmaturen-versand.de](http://www.kuechenarmaturen-versand.de) die komplette

Auswahl von Armaturen auf einem attraktiven Preisniveau. Er bestellt direkt über das Internet beim Handwerker und erhält die Ware entweder direkt nach Hause – mit Rechnung über den Handwerker – oder der Handwerker bringt die Armatur direkt vor Ort, montiert sie und erhält so als kompetenter Fachmann direkten Zugang auch zu Neukunden.

Mit diesem Service bieten Wupper-Ring und die vier Markenhersteller einen Lieferservice, der dem dreistufigen Vertriebsweg gut zu Gesicht steht. Nun gilt es, die Marketinghilfen einzusetzen, und die mit dem Konzept einhergehenden Möglichkeiten zu nutzen.

+++ Info +++ Info +++ Info +++ In

Weitere Infos zur Aktion gibt es unter [www.kuechenarmaturen-versand.de](http://www.kuechenarmaturen-versand.de) und bei  
**EDE Einkaufsbüro**  
 Jürgen Vogel  
 Dieselstraße 37  
 42389 Wuppertal  
 Telefon (02 02) 60 96-3 98  
 Telefax (02 02) 60 96-7 07 54  
 Internet [www.ede.de](http://www.ede.de)

Der Wupper-Ring ist ein bundesweiter Zusammenschluss von 80 Sanitärfachhändlern innerhalb der Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH.