



Aktionstag zur Endkundenakquise

Mitmachen und Kompetenz zeigen!

Wenn man aktuellen Markterhebungen glauben darf, dann ebbt die Wirkung der „Geiz ist geil“- und „Es lebe billig“-Werbung spürbar ab: So hat die Unternehmensberatung Marketing Corporation in einer repräsentativen Umfrage im 2. Halbjahr 2004 ermittelt, dass 83 Prozent der Konsumenten bei ihrer Kaufentscheidung zuerst auf Qualität achten. Nur 17 Prozent der Befragten nannten den Preis als wichtigstes Entscheidungskriterium. Zum Vergleich: Im Frühjahr 2004 achteten noch 51 Prozent vorrangig auf den Preis und lediglich 49 Prozent auf die Qualität.

Die Aufgabenstellung, die sich für unsere Branche daraus ableitet, lautet: Den Trend zum qualitativ hochwertigen (Marken-) Produkt mit einer kompetenten Beratungs-, Montage- und Serviceleistung kombinieren und dieses Gesamtpaket öffentlichkeitswirksam kommunizieren. Eine hervorragende Möglichkeit dafür bietet sich am 2. April 2005. An diesem Samstag findet erstmals der bundesweite Aktionstag „Neue Bäder erleben“ statt. Hauptziel der von der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) konzipierten Veranstaltung ist, in den Badausstellungen von Großhandel und Handwerk an einem einheitlichen Termin bundesweit für hohe Publikumsfrequenz zu sorgen. Dafür wurde u. a. ein Aktionsmittelpaket und ein Besucher-Gewinnspiel entwickelt (siehe Seite 10).

Die VDS-Aktion ist ein bislang einzigartiges Ereignis, das die Beteiligung aller Partner verdient. Leider beschränkt sich die Konzeption der Veranstaltung auf den Badbereich. Prima wäre es gewesen, wenn die Vereinigung der deutschen Zentralheizungswirtschaft, quasi das Pendant zur VDS auf der Heizungsseite, gleichzeitig zum Aktionstag „Energiesparende Heiztechnik“ aufgerufen hätte. Doch was es auf Bundesebene nicht gibt, können Großhandel und SHK-Fachbetriebe auf regionaler Ebene dennoch umsetzen. Und Sinn macht es allemal. Denn nach den abgelaufenen Fristen der BImSchV gilt es nun, den Modernisierungstau zu knacken. Zudem ist das nahende Ende der Heizperiode ein guter Zeitpunkt, um sowohl für die Heizungsmodernisierung als auch für die Installation von Solaranlagen zu werben.

Eine Veranstaltung, die die Bereiche Bad und Heizung sowie Kachelofen und Klempnerei vereint, wird es übrigens in Baden-Württemberg geben. Dort organisiert der Fachverband gemeinsam mit dem Großhandelsverband Südwest am 2. und 3. April die Aktionstage „Wohlfühlen in Baden-Württemberg“ (mehr dazu in der nächsten SBZ).

Nicht ganz glücklich gewählt ist der Termin für das Branchen-Event „Neue Bäder erleben“. Zwar lassen sich am 2. April die ISH-Neuheiten den Endkunden aktuell präsen-

tieren, aber in erster Linie wohl nur anhand von Prospektunterlagen und leider eher nicht zum Anfassen in den Ausstellungen. Hinzu kommt, dass das erste April-Wochenende vielerorts das Ende der Osterferien markiert. Auch deshalb planen mehrere Teilnehmer, den Sonntag als zusätzlichen Aktionstag für die Urlaubsrückkehrer hinzuzunehmen.

Und noch eine Anregung aus der Praxis: Handwerksbetriebe ohne Ausstellung können sich am VDS-Aktionstag nicht nur über den Großhändler ihres Vertrauens beteiligen. Eine weitere Möglichkeiten besteht darin, gemeinsam mit Innungskollegen oder mit den Komplettbadpartnern eine Ausstellungsfläche zu mieten. Andere Betriebe wiederum laden ihre Interessenten zu einer „Bäderfahrt“ ein und besichtigen die neuen Badezimmer von Referenzkunden.

Weitere kreative Mitmach-Ideen und viele Besucher beim Aktionstag wünscht Ihnen

Jürgen Wendnagel
SBZ-Redaktion