

## ■ VKG

### **Küchenhändler wollen Bäder renovieren**

Große Wachstumschancen sieht der Pforzheimer Einkaufsverband Vereinigter Küchenfachhandel (VKG) im Bereich Badrenovierung. Wie Geschäftsführer Dieter Mahr der Frankfurter



Allgemeine Zeitung gegenüber erklärte, rechne man in den nächsten zwei Jahren mit zwei Millionen neu auszustattender Badezimmer. Der VKG will beim Einstieg in diesen Markt von den Schwächen der „üblichen“ Badrenovierung – der Koordination von mindestens vier Gewerken und bis zu sechs Wochen Dauer – profitieren. Dazu will der 1900 Gesellschafter starke Verbund mit einem Gesamtumsatz von rund 6,8 Milliarden DM noch in diesem Jahr ein Bad-Modulsystem unter der Handelsmarke Bad-Atelier einführen. Es soll mit Hilfe vorgefertigter Baugruppen Küchenhändlern die Badrenovierung aus einer Hand in etwa einer Woche ermöglichen und ist baugleich mit dem von Bäder-Blome in Paderborn stammenden System-Bad des Ettlinger Einkaufs- und Dienstleistungsverbundes SHK. Bleibt abzuwarten, inwieweit sich der Küchenfachhandelsverbund mit seinem „Patenkind“ zum Thema Gebietsschutz einigt, damit sich SHK-Installateure und benachbarte VKG-Küchenhändler nicht über kurz oder lang in die Que- re kommen.

## ■ GC-Gruppe

### **Verkaufsoffensive für das Fachhandwerk**

Die GC-Gruppe hat neben dem „Handwerkerpaket“ – bestehend aus einem ganzen Bündel von Hilfestellungen für die Einzelhandelbetreibenden Fachfirmen – nun die neue Verkaufsoffensive „CosmoProfiSet“ entwickelt. Dieses Vermarktungskonzept soll den Fachfirmen helfen, um potentielle Baumarktkunden für sich und damit für den 3stufigen Vertriebsweg zu gewinnen.

Bestandteile des „CosmoProfiSet“-Systempakets sind:

- Verkaufsunterlagen
- ausgearbeitete Vertragsunterlagen
- Preislisten für den Direktverkauf
- detaillierte Montageanleitungen und Zeichnungen
- ein EDV-Programm „Projekt Profi“ für die Erstellung von Angeboten, Auftragsbestätigungen und Bestellungen
- fertige Image-Broschüren für den Fachhandwerker
- eine komplette, umfangreiche Beratungsmappe
- detaillierte Unterlagen über das „CosmoProfiSet“-Sortiment. Abgerundet wird das Paket durch ein Angebot an Verkaufstrainings-Programmen. Dabei bleibt der Fachhandwerker jederzeit flexibel, egal ob sein Kunde die Anlage komplett einbaut, einen Teil der Arbeiten übernimmt oder vom Fachhand-

werker die komplette Montage ausgeführt werden soll. Das komplette Heizungs- und Sanitärsortiment der GC-Gruppe ist in diesem Paket ebenso enthalten wie „CosmoRain“-Regenwassernutzungsanlagen und „CosmoSol“-Solaranlagen. Mit dem Abschluß eines Lizenzvertrages erhält der Partner neben dem umfangreichen Systempaket ein komplettes EDV-Programm, einen Hotline-Service und das Update.

## ■ Aufbaustudium Bad Letzte freie Plätze

Wie man für die eigene Ausstellung und anspruchsvolle Kunden sogenannte Materialcollagen zusammenstellt, woher man Informationen zu interessanten Accessoires und Dekorationsartikeln bekommt, ist ein Thema im Aufbaustudium Badgestaltung. Schon in den einflussreichen Workshops lernen die Teilnehmer den Umgang mit Stoffen und Accessoires zur Abrundung ihrer Badplanung. Studienplätze im Aufbaustudium Badgestaltung stehen 1997 noch im rheinischen Düren sowie im norddeutschen Bad Zwischenahn zur Verfügung. Die Seminartermine 1998 sind ab Mai zu buchen. Interessenten können im zentralen Studienbüro unter Telefon (02 01) 2 58 25 kostenlos eine Liste der neuen Termine bestellen. Konzipiert wurde das Aufbaustudium Badgestaltung durch die Markenhersteller Duravit, Hansgrohe, Hoesch und Hüppe, die mit dem Ziel antraten, eine umfassende und qualifizierte Weiterbildungsmaßnahme speziell für Badplaner bei Fachhandwerk und -handel zu etablieren.



Das „CosmoProfi Set“ der GC-Gruppe ist ein umfangreiches Vermarktungskonzept für einzelhandelsaktive SHK-Fachfirmen