Hammer Modell: Neues Einzelhandelskonzept

Badwelt gegründet

Großhandel und Handwerk haben im westfälischen Hamm gemeinsam die "Badwelt" ins Leben gerufen. Es handelt sich dabei im Kern um ein neues Einzelhandelskonzept, mit dem Endverbraucheransprache und Bedarfslenkung forciert werden soll.



- NIR INE TO 484.

Allery GmbH National St. 1891 Rans (D Lobert feeter (0.2781) 1 1931 Large Rody 45 - 1907/ Ram Steps (\$13.81) \$12.00 4 Frenk Greicht recrefe 48 1906; Fame Triche (0.2181) 2:15.71 Pampel GmbH Character Darkarde 11 🕙 Grommen Großt 344cm (8.7150) 3104 records 10 - 1966 April (D Schmidt February 2017 11 2 2010 menuale 28 19971 Hera Cabbecks KG 568to (6728); 12722 node 4th - 57MS Harm (Witte lebbe (02221) 23618 east leafe 45 - 59851 Have Schnitzker Geställ 55600 (\$21.00) \$630.00. (301-bole Wg 130 - 3904) Associated #2581) \$2733 Werner GrobH marade 21 - 59065 Hamm Seite #2180 28850 (D) Bredda ment 2001 - 15 shearm letin (1218) 281284 O Binnig Subana: Nog 12 - 19061 bans Diochmann GmbH Burney Study 65 - 19071 Butter 16ch (122 ff) 47 ff 44 Tehnin (921-9) 7:436 O Hoser Grebit (D) Fester GrabH Calver Weg 10 19962 Hames Salvine (02201) 61925 he Serden 11 - 59875 Have 5460 (\$210) 2 ft 12 O Schmitz Minischer Grobit mence 4 - SAUL Breezy lelelye (#2281) 12280: erietzzalle 23 - 54075, Fransa India (02) 81: 747 89 O Schotz D Jakon in Sandryk 88 - 59815 Ranne Jacks (#3281) 4835-16 feeton (#21#) #155.87 O Schotz (Kanietzny Here Jaule 17 - SWIT Raves Appendix 1 (MIS Notes Siene MILES ATTES Triston (\$ 21.81) 751-96 (I) Wienstreer Grabill 🕖 Kartmann Gmäit Am Southed 22 / 59972 Harney refregerate 18 - 59875 Have beene (CTI BI) al li ha Telebra (\$2181) \$14741 C Lodde late is Best to 19 59875 Haras Briefick (\$27.81) 7.8045. **B**Roblemp Rammer Strafte 28 - 5707's Manuel habi (#21#1) 71373

badwelt
Treffpunkt Bad und Heisung

Hamm

Im Ikea-Stil sind die Produkte mit Preisen versehen

Katalog 97/98

Thinke Bad und Heizung



ie Einsicht, daß man sich in den letzten Jahren zu wenig um den Verkauf gekümmert hat, veranlaßte 39 Handwerksbetriebe und die vier Großhandelsfirmen Pietsch, Mosecker, Frieling und John gemeinsam ein neues Konzept auf die Beine zu stellen. Eckpfeiler sind ein mit Preisen versehener Endverbaucherkatalog und der unter Badweltflagge laufenden Direktverkauf aus den Ausstellungen der beteiligten Großhändler heraus. Um die Interessen aller Vertriebsstufen zu berücksichtigen wurde eine neue Vertriebskonzeption erarbeitet.

Badwelt GmbH gegründet

39 Innungsmitglieder haben in Hamm eine Badwelt GmbH gegründet. Jedes Mitglied konnte einen Anteil in Höhe von 6500 DM zeichnen. Mit diesem Geld wird Marketing auf regionaler Ebene finanziert. Die Badwelt GmbH erhält einen den Ausstellungsräumen des Großhandels unmittelbar angegliederten Verkaufsraum. Den Raum und das für den Verkauf benötigte Personal stellen die Großhändler der Badwelt GmbH kostenlos zur Verfügung. Der dadurch entstandene Aufwand wird über eine gegenüber der Badwelt verminderte Handelsspanne refinanziert. Selbstverständlich kann das "Badwelt-Personal" wiederum auf die Aus-

stellungen, Lager und Stammpersonal des Großhandels zurückgreifen.

In dem direkt an die Ausstellung des Großhandels angrenzenden Verkaufsraum der Badwelt GmbH wird auf eine Warenpräsentation verzichtet. In dem lediglich aus Kasse und Verkaufstheke bestehenden, von der GmbH betrieben Verkaufsraum werden die Produkte direkt an den Endverbraucher verkauft. Vereinfacht gesagt: Über die Verrechnungsstelle Badwelt können die beteiligten Großhändler künftig, unter Einhaltung des traditionellen Vertriebswegs an

sbz 17/1997 17

PANORAMA

Bad-Katalog mit Preisen

Als Verkaufsinstrument für Handwerksbetriebe konzipiert, finden potentielle Kunden im mustergültig mit Preisangaben versehenen Katalog 750 farbig dargestellte Produkte in ansprechender Form. Der farbige, im Ikea-Stil gehaltene Katalog bietet ausschließlich Markenartikel und ermöglicht dem Endverbraucher einen Überblick über das Sortiment der Sanitärbranche. Auf der Rückseite des Katalogs erfährt der Endverbraucher, wo er all diese Leistungen und Produkte bekommen kann. Dort befindet sich der Eindruck "seines" Handwerkers und ein Hinweis auf die vier Badausstellungen.

Endverbraucher verkaufen. Kommt ein Kunde in die Ausstellung des Großhändlers und kann keinen Installateur, über den der Kauf getätigt werden soll benennen; werden die Kunden in den Verkaufsraum der Badwelt GmbH geführt. Dort wird dann der Verkauf abgewickelt.

Einheitliches CI

Um eine effektive Endverbraucheransprache zu ermöglichen, mußte eine einheitliches Erscheinungsbild her. Da die Großhändler ihre eigene Identität verständlicherweise nicht aufgeben wollten, prangen nun neben den Namen der Großhändler auch der Badwelt am Gebäude. Um die Trennung von Badwelt und Großhandel nach außen hin zu dokumentieren, wurden separate Eingänge und Abholtheken für die Endverbraucher der Badwelt geschaffen.



In dem direkt an die Ausstellung des Großhandels angrenzenden Verkaufsraum der Badwelt GmbH wird auf eine Warenpräsentation verzichtet. Nur in dem aus Ladentheke und Kasse bestehenden Raum wird an Endverbraucher verkauft



Immer wieder Reizthema bei solchen Gemeinschaftsaktionen ist die Preisgestaltung. Beim Hammer Modell setzen die Badweltgesellschafter die Verkaufspreise fest. Die Preisfindung findet in Anlehnung an die Händlerbruttopreislisten statt. Der durchschnittlichen Roherlös der Badwelt GmbH soll bei ca. 20 Prozent des Umsatzes liegen. Ein Teil dieser Erlöse wird an die Gesellschafter ausgeschüttet. Der andere Teil wird wieder für Badwelt-Endverbraucherwerbung eingesetzt.

Badwelt-Katalog mit Endverbraucherpreisen

Zentrales Werbemittel ist der Badwelt-Katalog. Kunden, die den Katalog anfordern, soll eine Schutzgebühr von 5 DM berechnet werden. In dem Katalog werden Markenartikel im plakativen Ikea-Stil, mit Prei-

sen versehen, dargestellt. Das bedeutet auch für die Handwerksbetriebe eine wertvolle Unterstützung, denn die Monteure können die Kunden über Preise und Produkte informieren. Ebenfalls aufgeführt sind die Standorte der Badwelten und der beteiligten Handwerksbetriebe.

Der Badwelt-Katalog wird von der GmbH eigenverantwortlich herausgegeben. Inhalt und Gestaltung werden von einem eigens eingerichteten Dienstleistungsausschuß entwickelt. Die den Katalog erstellende Werbeagentur arbeitet nur nach Anweisung dieses Dienstleistungsausschusses. Alle Katalogkosten und sonstiger Werbekosten gehen – abzüglich eventueller Zuschüsse der Industrie – zu Lasten der Badwelt GmbH.

Kein Closed Shop

Das Hammer Modell soll nur den Auftakt für weitere Aktivitäten dieser Art sein. Unter Vorbehalt eines klaren Bekenntnisses zum dreistufigen Vertriebsweg können sich weitere Großhändler und Handwerksbetriebe anschließen oder in anderen Regionen adaptieren. Die Beteiligten sind sich darüber einig, daß die Gründung von Gesellschaften mit gleicher Zielrichtung und mit dem Namen Badwelt an anderen Innungsstandorten gefördert werden soll. Sollten sich andere Interessenten für dieses Modell interessieren, soll es an Unterstützung nicht mangeln.

esonders Handwerksbetriebe ohne eigene Ausstellung sowie die beteiligten Großhändler werden von der Badwelt profitieren. Entsprechend positiv auch die Äußerungen dieser Kreise. Kritische Stimmen dagegen kommen aus den Reihen der Handwerksunternehmen, die eigene Ausstellungen betreiben und in erster Linie einen neuen Wettbewerber sehen. Bleibt abzuwarten, ob sich das Hammer Modell in der Praxis bewähren wird. Zur Zeit spricht einiges dafür, daß der traditionelle Vertriebsweg über die Konstruktion Badwelt GmbH gestärkt wird.

18 sbz 17/1997