



BEFESTIGUNGSTECHNIK AUF 20 QUADRATMETERN

Willkommen in der Welt der Befestigung

Seit einem halben Jahr steht im Zweygart-Fachmarkt in Ehningen bei Stuttgart ein Fischer Befestigungsshop. Mit den dadurch erzielten Effekten und Ergebnissen sind Händler und Hersteller bislang ausgesprochen zufrieden.

Unter den großen Fischer Logos hindurch tritt man ein in die Welt der Befestigungstechnik, zumindest in jene, die das rot-weiße Logo trägt. Auf den 20 Quadratmetern des Fischer Shop-in-Shop Systems finden sich alle Themenbereiche des Sortiments wieder. „Wir haben alle wichtigen Schnelldreher und das gesamte Themenspektrum des Fischer Angebotes in den Shop integriert“, sagt Mathias Bayer, Verkaufsleiter Fachmärkte bei der Zweygart Fachhandelsgruppe GmbH & Co. KG. Fischer Produkte, die vorher an unterschiedlichen Orten in den Standardregalen eingeordnet waren, sind jetzt auf diesen 20 Quadratmetern konzentriert. Dadurch kann der Handwerker und auch der Endverbraucher, der im Zweygart Fachmarkt einkauft, sicher sein, das richtige Produkt für seine Problemstellung schnell und gezielt zu finden.

Die Entscheidung für das Fischer Shop-in-Shop System fiel mit einer Umstellung im Bereich der Befestigungstechnik bei Zweygart. Die Präsenz der Befestigungstechnik wurde in den Läden der Fachhandelsgruppe auf einen Lieferanten konzentriert, der bislang parallel geführte Lieferant ist heute nur noch als Lagerware und auf spezielle Nachfrage der Kunden verfügbar. „Es sprachen einige gute Gründe bei der Konzentration auf einen Lieferanten für Fischer“, so

Bayer, „so dass die Entscheidung letztendlich schnell getroffen war und sich bislang als völlig richtig erweist.“

Die Kriterien, die für Fischer als alleinige Präsenz-Marke im Sortimentsbereich sprachen, waren für Bayer zum einen die Markenbekanntheit und damit die von den Kunden mit der Marke verbundene Kompetenz, zum zweiten das bereits angesprochene umfassende Sortiment und zum dritten die Unterstützungsleistungen, die sowohl vom Fischer Marketing als auch von der technischen Beratung geleistet werden. Die Unterstützung bezieht sich dabei einerseits auf unterschiedliche Maßnahmen im Rahmen des

Mathias Bayer, Michael Lohmiller und Moritz Reichardt, Fachberater für Befestigungstechnik bei Zweygart in Ehningen. (Fotos: PB)

Shops, andererseits auf die Unterstützung des Außendienstes bis hin zur Angebotserstellung mit Hilfe der Anwendungstechniker bei Fischer.

Innerhalb des Shops sind es vor allem die Informationstafeln, die das Fischer Marketing beigesteuert hat, und die den Zweygart Kunden umfassende Informationen zum Sortiment liefern. Ergänzend dazu ist im Shop ein Videoscreen integriert, auf dem verschiedene Anwendungsfilme abgespielt werden, um spezifische Einsatzfelder der einzelnen Fischer Produkte vorzustellen, hier insbesondere die Themen der chemischen Befestigungsprodukte sowie die aktuellen Neuheiten, beispielsweise den Thermax für die Befestigung durch Wärmedämmelemente hindurch.

Im Rahmen der technischen und vertriebs-technischen Unterstützung weiß Michael Lohmiller, zuständiger Regionalvertriebsleiter von Fischer, über gemeinsame Fahrten des Zweygart Außendienstes zu potenziellen Kunden zu berichten oder aber auch von der gemeinsamen Angebotserstellung für ausgeschriebene Projekte. „Fischer bietet hier einen umfangreichen Mehrwert zu den Produkten, die für uns sehr hilfreich und abverkaufsunterstützend sind“, so Mathias Bayer.

ALLES PROBLEMLOS

Sowohl die Planung des Shops als auch dessen Aufbau waren für Zweygart ausgesprochen problemlos. Bei der Planung der Bestückung leistete Fischer einen erheblichen Anteil der Arbeit. Ausgerichtet nach den Zielgruppen, die bei Zweygart im Fokus stehen - das sind einerseits die Holzbearbeitung, andererseits die Metallbearbeitung - wurde das Sortiment von Schnelldrehern und ausgewählten Produkten zusammengestellt. Der Shop-Aufbau wurde komplett durch Fischer Mitarbeiter innerhalb von drei Tagen erledigt. Lediglich die Auszeichnung der Ware erfolgte durch Zweygart Mitarbeiter. Damit ist die Investition des Händlers in den Shop-Aufbau - einzig die Erstbestückung des Shops muss geleistet werden, im laufenden Betrieb ergeben sich noch die Stromkosten für die Beleuchtung des Shops - ebenfalls durchaus

Zweygart baut sein Netzwerk aus

Die starke Position im Südwesten baut die Fachhandelsgruppe sukzessive weiter in die Republik aus. Nach einem Fachmarkt in Bonn und vor wenigen Wochen in Fulda erfolgt aktuell ein neuer Shop in Düren. Damit steigt die Zahl der Zweygart Fachmärkte auf insgesamt vierzehn an. Das Unternehmen beschäftigt derzeit zirka 300 Mitarbeiter, davon befinden sich etwa 100 im Außendienst und zirka 90 in den verschiedenen Fachmärkten. Die aktive Kundenbetreuung und eine intensive Kommunikation mit den gewerblichen aber auch Endverbraucherkunden charakterisieren die Aktivitäten der Fachhandelsgruppe. Ein umfangreicher Katalog mit verschiedenen Schwerpunktthemen, Expertenbroschüren zu einzelnen Sortimentsbereichen, ein neuer Internetauftritt mit Web-Shop oder auch eine einmal im Monat erscheinende Beilage in regionalen Zeitungen sind dabei nur einige Maßnahmen, die das Potenzial des Unternehmens nach außen bringen.

überschaubar. Der Shop selber wird bei entsprechender Bestückung durch den Hersteller zur Verfügung gestellt.

Zu den Unterstützungsleistungen im Rahmen des Shops gehören für Fischer ebenso wie für Zweygart die kontinuierliche Schulung der Zweygart Mitarbeiter. So wurden im Fachmarkt in Ehningen, wo der Shop beheimatet ist, Mitarbeiter intensiv geschult und auch an den anderen Zweygart Standorten fanden umfangreiche Schulungsmaßnahmen statt. Geplant ist jetzt, Mitarbeiter auch zur Fischer Akademie zum Stammsitz des Herstellers zu schicken, um die erworbenen Kenntnisse weiter zu vertiefen und immer wieder auf den neuesten Stand zu bringen. „Die langjährigen Mitarbeiter, die sich bei der Befestigungstechnik auskennen, müssen lediglich über die Neuheiten informiert werden,“ weiss Michael Lohmiller, „die Nachwuchskräfte müssen aber umfassend geschult werden. Deswegen ist es besonders erfreulich, dass Zweygart diese Schulungsmaßnahmen unterstützt und den eigenen Nachwuchs aufbaut.“

GEÄNDERTES EINKAUFsverHALTEN

Nicht nur im Erscheinungsbild des Fachmarktes hat der Fischer Shop Veränderungen hervorgerufen, auch beim Einkaufsverhalten der Kunden. „Dadurch dass die Standardprodukte auch in größeren Mengen zur Verfügung stehen, kaufen die gewerblichen Kunden auch größere Mengen je Einkauf“, berichtet Mathias Bayer. Ebenso erfreulich ist für ihn, dass aufgrund der Präsentation von Themen im Shop und der besseren Möglichkeit, die einzelnen Anwendungsfelder der Produkte und deren Problemlösungskompetenz darzustellen, die Bereitschaft gestiegen ist, zu höherpreisigen Produkten zu greifen. Dies führt insgesamt dazu, dass der Quadratmeterumsatz mit den Fischer Produkten durch die Installation des Shop-in-Shop Systems gestiegen ist. Um die Differenzierung zum Baumarkt zu verdeutli-

chen, sind im Shop keine Blisterverpackungen zu finden.

Vorteile bringt der Shop ebenso bei der Kundenberatung. „Die gewerblichen Kunden, die mit den Produkten vertraut sind, können wir durch die Präsentation einfacher auf die Neuheiten hinweisen, die Endverbraucher besser bei der Technik abholen, um die Problemlösung der Produkte darzustellen“, berichtet Bayer.

Fischer Produkte finden sich im Fachmarkt in Ehningen bei Zweygart außerhalb des Shops nur noch im Rahmen von Aktionen und Sonderplatzierungen. Alles, was vorher in Standardregalen und ohne Top-Schilder platziert war, ist heute innerhalb des Shops zu finden. „Der Shop ist bereits von der Eingangstüre aus sichtbar“, so Bayer, „für die im Durchschnitt zirka 300 Kunden pro Tag im Laden bildet er einen Anziehungspunkt in der Ladenfläche.“ „Das macht den Standort des Shops auch für uns als Hersteller interessant“, so Michael Lohmiller, „durch die hohe Frequenz ist sichergestellt, dass wir mit unseren Produkten und vor allen Dingen auch unseren Neuheiten eine breite Aufmerksamkeit erzielen.“ Ein Grund für die Frequenz ist die strategisch gute Lage des Fachmarktes in Ehningen am Rand des Ballungsgebietes Stuttgart unweit einer Autobahnabfahrt und mit direkter Vorfahrt für die Handwerker und die Endverbraucher.

ECHTER GEWINN

Der Shop von Fischer umfasst alle Sortimentsbereiche aus dem Hause Fischer, dazu gehören Kunststoffdübel ebenso wie Stahldübel und die chemischen Befestigungen. Gerade im Bereich der chemischen Befestigungen können durch den Shop alle Bedürfnisse des Handwerks aber auch von Endverbrauchern abgedeckt werden. Im Bereich der Injektionsmörtel wird das ganze Spektrum an Möglichkeiten, angefangen von Montagemörtel für Standardanwendungen bis hin zum Superbond-Mörtel zur professionellen Befestigung im gerissenen Beton abgedeckt.

Für den Hersteller wie für den Händler ist der Befestigungstechnik Shop ein echter Gewinn. Abverkauf, die Darstellung der Kompetenz, die Möglichkeit der Beratung werden durch den Shop deutlich verbessert. Der Fachmarkt in Ehningen wird in Kürze nach einem neuen Layout umgebaut. Einzelne Sortimentsbereiche werden anders zugeordnet und die Wegführung für die Kunden verändert. „Der Fischer Shop ist dabei aber eine gesetzte Größe“, fasst Mathias Bayer den Erfolg dieses Shops zusammen. Es dürfte nicht der letzte Shop in den Zweygart Fachmärkten sein, genauso wie sich die Zahl von derzeit insgesamt etwa zehn Fischer Shops in Deutschland sicherlich in nächster Zeit erhöhen wird. ■

Fischer und Zweygart - Hersteller und Händler sind mit dem Shop ausgesprochen zufrieden.



360° Bearbeitung

AUS EINER ARBEITSPOSITION



Mehr Infos unter: www.eisenblaetter.de • Hotline: 08171 - 93 84 - 0



EISENBLÄTTER
High Tech Schweiß- und Poliertechnik

ROHR-FIX® SMART



Für Rohrdurchmesser von 9 bis 22 mm

ROHR-SMIPER®



Für Rohrdurchmesser von 30 bis 42 mm