

BAUMARKTWISEN

BAND 21



PRODUKTE

BERATUNG

VERKAUF

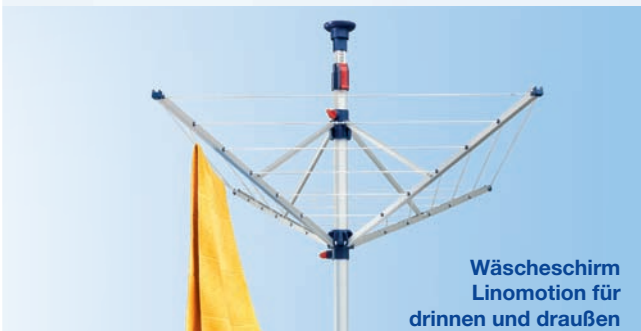
**Haushalt, Freizeit,
Auto- und Zweiradzubehör**

LEIFHEIT

50 JAHRE
Immer eine Idee besser!



Wäschschirm
Linomatic



Wäschschirm
Linomotion für
drinnen und draußen



Turmtrockner
Tower



Standrockner
Pegasus

**Leifheit ist die Marke, der
Ihre Kunden vertrauen:**

- 91% Kundenzufriedenheit*
- 84% Bekanntheit* bei Wäschepflege
- 100% Energiesparend

**Setzen Sie auf höchste Kunden-
zufriedenheit – mit Deutschlands
beliebtesten Wäschetrocknern.**

**Mit Leifheit bringen
Sie Ihr Geschäft in
trockene Tücher.**

* Ipsos-Studie 2008.

Eine breite Produktpalette

Erstmals haben wir in unsere Reihe BAUMARKTWISSEN die Warengruppen Haushalt und Freizeit sowie Auto- und Zweiradzubehör aufgenommen. Warum diese in der Vergangenheit fehlten, lag daran, dass sie eigentlich nicht zu den originären Warengruppen im Baumarkt zählten. Inzwischen haben sich jedoch alle drei Kategorien weitgehend als eigenständige Abteilungen in den meisten Märkten etabliert. Sie als Fachverkäufer in einer dieser Warengruppen werden bereits festgestellt haben, dass Ihre Kunden hohe Ansprüche an die Produkte, aber auch an Ihre Produktkenntnis haben. Denn die Zeiten, in denen Haushaltswaren auf Aktionsfläche nur als einfache Mitnahmeartikel angeboten wurden oder in denen sich das Sortiment im Autozubehör auf Schonbezüge und Fußmatten beschränkte, sind vorbei. Heute bieten die meisten Baumärkte sowohl in quantitativer wie auch qualitativer Sicht eine wesentlich breitere Produktpalette. Wie sehr das beispielsweise für die Warengruppe Auto- und Zweiradzubehör gilt, zeigt das Interview, das wir mit einem Fachverkäufer der Baumarktkette Toom geführt haben.

Außerdem präsentieren wir Ihnen in diesem BAUMARKTWISSEN wieder eine Reihe von Produkten, die Sie bei Ihrer täglichen Arbeit vielleicht ein wenig genauer im Visier haben sollten. Denn sich mit den Eigenschaften und Vorzügen dieser Produkte auseinanderzusetzen, bedeutet möglicherweise den Verkauf dieser Sortimente erfolgreicher zu gestalten. Informative Beiträge zu Verkaufsgesprächen sowie zur optimalen Produktpräsentation runden das Heft ab.



Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Klaus Maelshagen

Klaus Maelshagen

Köln, im Mai 2009



Titelfoto: baumarktmanager

Für die Unterstützung bei der Realisierung von Baumarktwissen Band 21 danken wir den nachfolgenden Firmen:

- Abus
- Caramba
- Fackelmann
- Hailo
- Interunion
- Kärcher
- Landmann
- Leifheit
- Liqui Moli
- Motip Dupli
- System Partner Autoteile
- Toom Baumärkte
- Wepos

3 Editorial

Produkte

- 5 **Fahrradsicherheit:** Immer das passende Schloss
- 6 **Fahrradzubehör:** Rund um den Drahtesel
- 8 **Schmiermittel:** Vielseitige Helfer im Alltag
- 10 **Motorenöl:** Öl ist nicht gleich Öl
- 12 **Fahrzeug-Batterien:** Die Anforderung wächst
- 14 **Reinigungsgeräte:** Die machen wirklich sauber
- 16 **Reinigungsmittel:** Generalisten und Spezialisten
- 18 **Haushaltsleitern:** Sicherer Weg nach oben
- 20 **Wäschepflege:** Zentrales Thema im Haushalt
- 22 **Grills:** Grillen mit Holzkohle

Wer liefert was?

- 24 **Anbieterliste**
- 28 **Adressenliste**

Verkauf

- 29 **Das Verkaufsgespräch:** Tipps gegen den Fahrradklau
- 30 **Haushaltsgeräte am POS:** Anziehungskraft der Marke
- 32 **Das Fachverkäufer-Interview:** Der gute Rat vom Fachmann
- 34 **POS:** Mehr Geld verdienen mit Fahrradschlössern

31 Impressum

Immer das passende Schloss



Fast alle 90 Sekunden wird in Deutschland ein Fahrrad gestohlen – rund 400.000 pro Jahr. Zumeist gehen diese Diebstähle auf das Konto unsachgemäßer oder gar fehlender Anwendung von Sicherheitseinrichtungen. Jedoch muss ein Schloss den eigenen Anforderungen und den Ansprüchen des Umfeldes genügen. Die Übersicht zeigt Ihnen als Fachverkäufer, welches Produkt Sie Ihren Kunden im Baumarkt anbieten können.

Bügel Schlösser

Die Verwendung gehärteter Hightech-Stahllegierungen macht Bügel Schlösser zu den sichersten Fahrradsicherungen. Sie sind außen hart und zum Kern hin weicher. So sind sie gleichermaßen resistent gegen Sägeattacken und harte Angriffe mit einem Hammer. Berater von Kriminalpolizei und Versicherungen empfehlen den Einsatz von Bügel Schlössern.



Schloss-Ketten-Kombinationen

Die ideale Kombination aus Komfort und Sicherheit. Die Ketten der führenden Marken-



hersteller sind spezialgehärtet und besitzen die Stahleigenschaften der Bügel Schlösser. Sechskant-Kettenglieder widerstehen beispielsweise auch aggressiven Bolzenschneiderattacken. Eine lack-schonende Textilmantelung, die patentierten und manipulations-sicheren Zylinder sowie die leichte Bedienbarkeit runden dieses Segment ab.

Faltschloss

Faltschlösser bieten Eigenschaften, die bisher bei keiner Linie vereint wurden:

Flexibilität bei geringem Gewicht in kompakter Bauform. Diese Bauart offenbart gleich den neuartigen Charakter des Produktes. Speziell für die Ansprüche von Sportbikern und Alltagsfahrern – bestmögliche Sicherheit bei größtem Komfort und unaufdringlicher Optik – wurde das dargestellte Gelenkschloss Bordo der Firma Abus entwickelt.



Steel-O-Flex

Die so genannte Steel-O-Flex-Serie verbindet zwei Technologien und bietet so doppelte Sicherheit. Aufgebaut wie ein robustes Stahlseilschloss, entsteht durch die Ummantelung des Stahlseils mit gehärteten Stahlgliedern eine hochfeste, aber dennoch flexible Sicherung.



Spiralkabelschlösser

Die Qualität der Spiralkabelschlösser zeichnet sich durch bequeme Bedienung, einfachen Transport und soliden Basischutz aus. Im Trend liegen Zahlenkombinationsschlösser mit frei programmierbarem Code und beleuchteter Zahlenwalze



Kabelschlösser

Kabelschlösser sind die Klassiker unter den Fahrradsicherungen. Durch die automatische Verriegelung, die ein Schließen ohne Schlüssel zulässt, sind sie besonders komfortabel. Das Schlossgehäuse besteht aus massivem Stahl und sichert so den anbohrgeschützten Schließzylinder.





Die meisten Kupplungsträger sind für die Mitnahme zweier Fahrräder konstruiert.



Beim Dachlifträger werden die Fahrräder liegend auf dem Dach transportiert.

Rund um den Drahtesel

Mit den ersten Sonnenstrahlen wächst bei den Freizeitsportlern wieder die Lust am Fahrradfahren. Vor allem an den Frühlingsamstagen ist der Andrang in den entsprechenden Gängen der Baumärkte groß. In dem vorliegenden BAUMARKTWISSEN finden Sie als Fachverkäufer die wichtigsten Trendfaktoren beim Fahrradzubehör zusammengestellt.

Schutz vor platten Reifen ist ein Thema nicht nur für den Fachhandel. Mit einfachem, erschwinglichem Zubehör kann jedermann für den richtigen Pannenschutz sorgen. Das klassische Flickzeug sollte zwar in keiner Fahrradwerkstatt fehlen, inzwischen sind aber viele sinn-

volle Innovationen erhältlich, mit denen sich der Fahrradfreund auf den Frühling vorbereiten kann.

Reifen: Pannensichere Reifen setzen sich immer mehr durch. Wer einen neuen Reifen braucht, sollte darauf achten, dass er einen Pannenschutzgürtel hat. Eine Ein-

lage unter der Profiloberfläche lässt spitze Gegenstände gar nicht erst in den Schlauch eindringen und erhöht so den Schutz vor Nägeln, Schrauben und Scherben.

Schläuche: Pannensichere, selbst reparierende Schläuche bieten einen zusätzlichen Schutz. Sie sind mit einer klei-

nen Menge einer speziellen Dichtflüssigkeit befüllt, häufig ein faserbasiertes Gel. Im Fall eines Lochs und Luftaustritts erhärtet die Flüssigkeit an der entsprechenden Stelle und dichtet die Öffnung ab. Die Schläuche verschließen Löcher von spitzen Gegenständen bis zu einem Durchmes-

Pannensicherer Schlauch in Verpackung.



Herstellerstatement

Der Zulieferer für die Baumärkte

Die Inter-Union Technohandel beliefert mit der Marke profEX Handels- und Baumärkte mit Fahrradzubehör in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Marke profEX ist mit ständigen Innovationen die führende Marke im DIY-Bereich. Patente wie der Allwetterhelm und regelmäßige erfolgreiche Prüfungen durch die Stiftung Warentest machen profEX zu einem Gewinner im Fahrradregal. Die Inter-Union Technohandel ist auch in anderen Feldern des Baumarktsortiments aktiv. Der Sortimentsdienstleister vertreibt in diesem Jahr erstmals eine Ed-Hardy-Kollektion für extravagantes Autozubehör. Mit Ed Hardy realisiert Inter-Union den Einzug modischer Artikel in das Produktsegment Autozubehör, und das führt – last not least – zu entscheidenden Umsatzimpulsen für den Handel.

Christian Zwick, Bereichsleiter Marketing, Inter-Union Technohandel



Sogenannte Inmold Helme gewährleisten dem Träger ein Plus an Sicherheit.

ser bis 3 mm. Der Fremdkörper im Schlauch muss einfach entfernt und der Luftdruck geprüft werden. Die Schläuche bleiben auch nach vielen Pannen voll funktionstüchtig und sicher.

Trendfaktor Sicherheit

Helme schützen. Das Statistische Bundesamt gibt an, dass 85% aller Fahrradunfälle mit Kopfverletzungen enden. Mit Helm ist ein Fahrradfahrer davor besser geschützt. Laut TÜV sollten folgende Punkte beim Kauf eines Helmes beachtet werden: Der Helm muss passen, ohne zu drücken oder zu wackeln, er muss die Stirn, die Schläfen sowie den Hinterkopf sicher abdecken. Außerdem sollte der Helm die einschlägigen Sicherheitsnormen erfüllen und ein anerkanntes Prüfzeichen haben, wie z.B. das GS-Zeichen. Nach einem Sturz oder spätestens nach fünf Jahren sollte er ausgetauscht werden.

Auch im Bereich Helme gibt es inzwischen pfiffige Extras für das Plus an Sicherheit. Die neueste Technologie ist die so genannte Inmold-Technik: Hier werden die äußeren Hartschalen mit der Innenschale verbacken und erreichen somit eine wesentlich

höhere Stabilität und Haltbarkeit. Von der Stiftung Warentest sind Inmold-Helme mit „gut“ bewertet worden. Im Baumarkt können sie preisgünstig um 20,00 Euro angeboten werden.

Weitere, sinnvolle Extras sind die Allwetter-Helme, die mit einem zusätzlichen Stirnband die Ohren bei kühleren Temperaturen schützen sowie Helme mit LED-Beleuchtung. Ihre Blinklichter an der Rückseite des Helms bieten eine deutlich höhere Maß an Sichtbarkeit bei Dunkelheit und schlechten Sichtbedingungen.

Trendfaktor Beleuchtung

Auf dem Beleuchtungsbereich hat sich mit der besser entwickelten LED-Technik in den letzten Jahren viel getan. LED-Leuchten haben eine um ein vielfaches längere Lebensdauer als herkömmliche Fahrradlampen. Ihr höherer Anschaffungspreis amortisiert sich wegen des geringeren Batterieverbrauchs bereits nach wenigen Einsätzen. Neben den oben genannten Rückleuchten für den Helm, sind vor allem Front- und Rückleuchten im umweltfreundlichen Set mit Akku und Ladeschale immer stärker gefragt.

Trendfaktor Fahrradmitnahme

Ob Familienurlaub an der See oder ein Kurztrip aufs Land am Wochenende: Das eigene Fahrrad immer dabei zu haben, ist für viele ein Muss. Das entsprechende Zubehör der Automobilhersteller ist in der Regel teuer und passt meist nur auf einen Fahrzeugtyp. Im Baumarkt können Universalhalterungen mit TÜV- und GS-Siegel in verschiedenen Systemen angeboten werden.

Kupplungsträger: Die komfortable Höhe zum Anbringen der Fahrräder. Der Träger wird auf der Anhängerkupplung montiert und die Fahrräder auf die Profile gesetzt

und fixiert. Kupplungsträger sind für zwei Fahrräder gedacht. Einige Anbieter haben Erweiterungsaufsätze im Angebot für ein drittes Fahrrad.

Heckträger: Bei klassischen Heckträgern wird der Fahrradträger direkt am Heck montiert und die Fahrräder zusätzliche mit Sicherheitsgurten fixiert.

Dachlifträger: Die Fahrräder werden liegend auf dem Dach transportiert. Sie werden in Griffhöhe auf der Fahrzeugseite an einen Träger montiert, befestigt und auf Führungsschienen auf das Dach geliftet. Für den Auf- und Abbau benötigt man wesentlich weniger Kraft als für den stehenden Transport auf dem PKW-Dach. ■

VIER ASSE FÜR DIE KASSE!
Qualitätsprodukte. Made in Germany.

BRAND EST. 1903 MADE IN GERMANY

Caramba

www.caramba.de Wir haben die Lösung.

Vielseitige Helfer im Alltag

Schmiermittel werden zu vielen Zwecken eingesetzt – auch im Auto. Sie sind unverzichtbar, wenn es darum geht, Scharniere, Mechaniken oder sonstige bewegliche Teile leichtgängig zu halten, vor Rost und Feuchtigkeit zu schützen. Allerdings gilt: Schmiermittel ist nicht gleich Schmiermittel. Sie haben teils sehr unterschiedliche Eigenschaften und Anwendungsgebiete – je nach ihrer Zusammensetzung.

Beliebt sind beispielsweise die so genannten Multi- bzw. Kriechöle. Solche Öle sind vergleichsweise dünnflüssig und zeichnen sich durch eine sehr niedrige Oberflächenspannung und wasserverdrängende Eigenschaften aus. Wichtig ist außerdem die Kapillarkwirkung: Hochwertige Produkte unterkriechen Feuchtigkeit, dringen in enge Rit-

zen vor und verteilen sich gleichmäßig – sogar entgegen der Schwerkraft. Dabei erfüllt das Öl gleich mehrere Zwecke, woraus sich auch die Bezeichnung „Multiöl“ ableitet: Es löst Rost, schmiert bewegliche Verbindungen und hält diese dauerhaft flexibel, es schützt nachhaltig vor erneuter Rostbildung. Ein lange anhaftender Film verhindert den Niederschlag von Feuch-

Verkaufsförderung à la Caramba

Über den Vertriebspartner der Caramba Chemie GmbH & Co. KG, die System Partner Autoteile GmbH & Co. KG (SPA), Karlsruhe, sind alle für den Baumarkt relevanten Produkte von Caramba zu beziehen – und nicht nur das.

Aktuell steht beispielsweise das Multiöl Caramba SuperPlus in einem Aktionsgebilde mit 20 Prozent mehr Inhalt zur Verfügung – ein treffendes Verkaufsargument mehr für den Baumarktmitarbeiter. Hinzu kommen abverkaufstarke Displays mit auswechselbaren Topschildern und einer direkten, witzigen Kundenansprache. Zu empfehlen ist hier besonders das modular aufgebaute 240er-POS-Display.

Darüber hinaus sind bereits Video-Präsentationen in Vorbereitung. TFT-Displays werden Kunden im Baumarkt schon bald gezielt über Vorteile der Caramba-Anwendungen, die Anwendungsgebiete und die Handhabung informieren – was das Personal vor Ort entlastet und den Abverkauf ankurbelt. Die TFT-Displays werden direkt über die SPA zu beziehen sein.



Abverkaufstarke Displays sind eine wesentliche Grundlage für den Erfolg.

tigkeit. Darüber hinaus sorgt es bei feuchtigkeitsbedingten Kontaktproblemen schnell für einen zuverlässigen Motorstart.

Multiöle können auf allen Metallen und in allen Zündverteiltern angewendet werden. Ganz gleich, ob es sich um Schrauben und Muttern, Gelenke, Scharniere, Federn, Schlösser oder Werkzeuge handelt. So ist diese „Gattung“ bereits ein Universal-Talent für Haushalt, Werk-

statt, Freizeit, Fahrrad, Motorrad und Auto.

Speziellösungen für spezielle Anforderungen

Eine andere Gruppe von Schmiermitteln sind Schmiermittel mit so genannten Festschmierstoffen. Diese Festschmierstoffe werden den Schmiermitteln in Partikelform beigemischt und sorgen hier für eine deutlich geringere Reibung. Dieser Effekt



überall da, wo Kurzschlussgefahr besteht.

MoS₂ ist selbst bei sehr tiefen und sehr hohen Temperaturen wirksam – denn die MoS₂ Partikel gleiten bis –40 °C bis 450 °C leicht übereinander. Das Mittel schmiert und löst also fest gerostete Schrauben, Muttern und Bolzen, ohne im tiefsten Winter seine Wirksamkeit zu verlieren. Dabei überzieht es bewegliche Teile mit einem druck- und hitzebeständigen Schmierfilm. Es kann ohne Bedenken in der Nähe von Platinen und anderen elektrischen Bauteilen wie Sicherungen oder

kommt zustande, weil die Partikel aufgrund ihrer Oberflächenstruktur leicht übereinander gleiten.

Zu den am häufigsten verwendeten Festschmierstoff-Partikeln zählen:

- Graphit: Es kommt auch in Bleistiftnen zum Einsatz.
- Molybdändisulfid (MoS₂), ein graues Pulver, das auch als schmierender Zusatz in Spezialkunststoffen verwendet wird.
- Polytetrafluorethylen (PTFE): Ein Kunststoff, der auch unter der Bezeichnung Teflon bekannt ist.

Jeder dieser Stoffe verfügt über spezielle physikalische Eigenschaften, die ihn in unterschiedlichen Anwendungsgebieten auszeichnen.

Graphit, kommt im Graphit-Multiöl zum Einsatz und ist grauschwarz. Das Mittel schmiert von –30 °C bis 450 °C. Die Beständigkeit gegen Chemikalien und Korrosion ist sehr hoch. Zu beachten ist aber: Graphit leitet Elektrizität. Graphit-Multiöl löst festgerostete Schrauben, Muttern und Bolzen und schützt hervorragend vor neuer Rostbildung. Es sollte im Innenbereich angewendet werden, nicht jedoch an hellen Stellen oder

Ähnlichem eingesetzt werden: MoS₂ ist ein sehr schlechter elektrischer Leiter.

PTFE-Schmiermittel sind besonders vielfältig einsetzbar. Mit einem PTFE-Spray ist die Anwendung dabei besonders leicht möglich – sei es flächig oder punktuell. Die PTFE-Partikel sind weiß bis transparent, deshalb lässt sich das Mittel auf nahezu jeder Oberfläche und auch an hellen Stellen problemlos anwenden. PTFE-Spray wirkt im tiefsten sibirischen Winter wie im heißesten Sommer gleichermaßen gut, denn es lässt sich von –30 °C bis 250 °C anwenden. Selbst bei Vorherrschen hoher Drücke hält seine Schmierfähigkeit an. Außerdem ist es hoch beständig gegen Chemikalien und Korrosion.

Empfehlen Sie die PTFE-Schmiermittel am besten überall dort, wo nicht nur lange und anhaltend geschmiert werden soll, sondern wo beispielsweise auch Einfrieren und Rostbildung in Folge von Frost vorgebeugt werden soll. Denn PTFE ist ideal geeignet, um Verbindungen dauerhaft vor Einfrieren zu schützen. Etwa im oder am Auto: Hier sichert es die Funktionstüchtigkeit von Schlössern, Scharnieren oder Antennen. ■

Herstellerstatement

Caramba als Gattungsbegriff

Die Marke Caramba existiert bereits seit mehr als 100 Jahren und zählt ohne Zweifel zu den traditionsreichsten Marken Deutschlands. Sie wurde sogar unter die Best Brands gewählt. Auf dem Gebiet der Schmiermittel und Autopflegeprodukte ist sie unter Profis bestens etabliert: Der Name Caramba steht in Autowerkstätten bis heute synonym für den Gattungsbegriff „Multiöl“, Lösungen des Hauses kommen auch bei den Automobilherstellern zum Einsatz. Alle Produkte wirken schnell und effizient und sind bequem in der Anwendung. Außerdem entwickelt und produziert Caramba ausschließlich in Deutschland.

Michael Kupzig, Geschäftsführer, Caramba

Die Anforderungen an Fahrzeug-Batterien werden immer höher.

Unsere neueste Generation an mikroprozessorgesteuerten Batterieladegeräten hilft Ihren Kunden die Batterie-Lebensdauer zu verlängern – und Ihnen bei der Kompetenz- und Umsatzsteigerung.

Cartrend Batterieladegeräte



- Intelligente Mikroprozessortechnik für mehrstufiges Laden
- Einfache Bedienung
- Wichtige Diagnose- und Anzeigefunktionen
- Auch für tiefentladene Batterien und zur Erhaltungsladung
- Mit 3 Modellen decken Sie den Bereich von 6 V bis 24 V für Auto, Motorrad und LKW ab
- Attraktive Blisterverpackung



Innovatives Autozubehör für die Großfläche

SystemPartnerAutoteile GmbH & Co. KG
Greschbachstraße 1, 76229 Karlsruhe
Tel.: +49 (721) 62528-50
Fax: +49 (721) 62528-33
info@spa-automotive.com

Öl ist nicht gleich Öl

Einen Motor simpel mit einem Schmierstoff zu versorgen war gestern. Inzwischen haben sich Öle zu echten High-Tech-Produkten gemausert, die für Motorenhersteller quasi eine eigene Entwicklungskomponente darstellen und für Baumärkte interessante Margen bieten.



Bei einer entsprechenden Aktionsfläche werden auch im Baumarkt die Kunden auf das Thema Motorenöle aufmerksam.

Als das „Blut des Motors“ beschreiben Experten die Schmierstoffe. Rein äußerlich unterscheidet sich ein Motorenöl von vor dreißig Jahren nicht merklich von einem aktuellen Schmierstoff. Beide verfügen über eine vergleichbare Basis. Doch zwischen beiden Produkten liegen Welten. Der Aufbau eines permanenten Schmierfilms ist die wichtigste Eigenschaft. Er vermei-

det mechanischen oder korrosionsbedingten Verschleiß. Aber schmieren allein genügt nicht mehr. Inzwischen muss ein Öl viel mehr können. Kühlen, dichten, und reinigen – das Aufgabenspektrum eines Motorenöls ist breit und anspruchsvoll. Auch unterscheiden sich die Belastungen je nach Motor. Leistungsvermögen und Qualität eines Schmierstoffes beschreiben die Herstellerfreigaben.

Keine Toleranz

Die Qualitätsprüfungen für die Freigaben fangen bei der Auswahl von Grundölen und Additivpaketen an, führen von der Anlieferung über die Produktion bis zur Auslieferung. Jeder Schritt wird genau verfolgt und mittels Proben analysiert. Allein für die Auswahl der hochwertigen Grundstoffe, die zum Mischen der Motorenöle not-

wendig sind, verlangen die Chemiker des Schmierstoff-Spezialisten vortreffliche Qualitätszertifikate und permanente Produktproben von Lieferanten.

Kleine Begriffserklärung

Motorenöle werden in erster Linie durch die unterschiedlichen Typisierungen „mineralisch, hydrocrack, teil- oder vollsynthetisch“ un-

terschieden. Die erhältlichen mineralischen Motorenöle, also die direkten Destillate aus dem Rohöl, werden auch mit bis zu ca. 15–30% chemischen Zusätzen, den Additiven, versehen, um den heutigen Leistungsanforderungen gerecht zu werden.

Hydrocrack, eher bekannt unter der Abkürzung HC oder HC-Syntheseöl, setzt sich zusammen aus einem Additiv-Anteil und dem speziell behandelten mineralischen Grundöl. Bei diesem werden durch spezielle Verfahren die Moleküle „aufgebrochen“ („hydro-gecrackt“) bzw. nachgearbeitet, was das Grundöl entsprechend verbessert.

Teilsynthetisches Motorenöl dagegen setzt sich zusammen aus Mineralöl, Additiven und einem Anteil rein synthetischen Öls.

Synthetisches Öl (Synthese = Aufbau einer Substanz aus einfachen Stoffen, vom lateinischen *synthesis*: zusammensetzen) wird maßgeschneidert entwickelt. Dabei werden die Moleküle des Roh-Benzins chemisch zerlegt und in gewünschter, veränderter Form nach dem Baukastenprinzip wieder zusammengesetzt. Vollsynthetische Motorenöle bestehen folglich aus synthetischem Grundöl und einem Anteil Additiven.

Durch die verschiedenen Verfahren und Mischungsverhältnisse kann der Hersteller

direkt auf die Qualitäten und notwendigen Eigenschaften der Motorenöle Einfluss nehmen.

Was sind Viskositäten?

Die Viskosität bezeichnet das Fließverhalten einer Flüssigkeit. Hohe Viskosität bedeutet Dickflüssigkeit, eine niedrige dagegen Dünnflüssigkeit. Damit ein Motoröl seinen Aufgaben gerecht werden kann, sollte es in einem bestimmten Temperaturbereich eine möglichst gleichmäßige Viskosität aufweisen. Dieser Bereich kann sehr groß sein, vom winterlichen Kaltstart unter 0 °C Öltemperatur bis zu 300 °C im Bereich hoch beanspruchter Bauteile. Dieser Spagat gelingt nur mit so genannten Mehrbereichsölen. Man erkennt sie in der Kennzeichnung an den zwei Kennzahlen für den Viskositätsbereich, wie z. B. SAE 10W-40. Diese hat die amerikanische Vereinigung der Automobilingenieure SAE (Society of Automotive Engineers International) als System für die Viskositätsklassen entwickelt. Dabei bezeichnen kleinere Zahlen niedrigviskose Öle und große Zahlen hochviskose Öle. Der Zusatz „W“ (für Winter) kennzeichnet die Viskosität des Öles bei Kälte, definiert bei –18 °C. Die Zahl ohne Zusatz steht für die Viskosität bei Wärme, definiert bei +100 °C.

Welches Öl nun bei dem

Herstellerstatement

Motorenöle – das margenstarke Fundament

Jeder Fachverkäufer sollte seinen Kunden Motorenöle empfehlen, weil sie für den Baumarkt das margenstarke Fundament des Automotive-Sortiments darstellen. Innerhalb der Produktgruppe bieten Leichtlauföle dem Markt die besten Gewinnspannen. Entsprechende Beratungs- und Servicetage in den Filialen, wie sie beispielsweise LIQUI MOLY anbietet, fungieren als Highlight und vermitteln dem Kunden Kompetenz. Eine starke, etablierte Marke wie LIQUI MOLY unterstützt mit umfassender Beratung, agiert als Problemlöser und beinhaltet einen Vorverkaufseffekt, dessen sich der Fachmarkt unbedingt bedienen sollte.

Thomas Richter, Key-Account-Manager SB bei LIQUI MOLY

jeweiligen Kraftfahrzeug eingesetzt werden soll, wird vom Hersteller anhand der Freigaben definiert.

Teuer ist günstiger

Qualität hat ihren Preis, aber sie lohnt auch. Hochleistungsschmierstoffe, so genannte Leichtlauföle, kosten mehr als das klassische Mineralöl. Ein Aufpreis, der sich bezahlt macht. Denn diese Öle vertragen extreme Temperaturschwankungen besser, durchölen den Motor schneller und haben eine wesentlich längere Lebensdauer. Sie machen die heutigen langen Wechselintervalle erst möglich. Gleichzeitig führen die spezifischen Eigenschaften zu Kraftstoffeinsparungen. Laut ADAC betragen diese im Kurzstreckenverkehr bis zu 6 Prozent. Auch der Automobilclub kommt zu dem Ergebnis teuer und sparen schließen einander nicht aus. Je

nach Motortyp, Verbrauchsniveau, Fahrzeugeinsatz und Kilometerleistung schwanken die Werte. Das Wirkungsprinzip ist dasselbe: Das Hochleistungsöl reduziert die Reibung im Motor stärker, dieser dreht leichter und das spart Energie.

Ein verlässlicher Partner für Baumärkte

All diese Vorteile sollten Sie als Fachverkäufer im Kundengespräch kommunizieren. Einerseits, um dem Kunden zu verdeutlichen, wie wichtig die Wahl des exakt passenden Motorenöls ist. Und andererseits, weil Hochleistungsschmierstoffe, also vollsynthetische und Hydro-Crack-Öle, für die Märkte eine deutlich interessantere Marge bieten. Weil die Entwicklungen in der Automobilindustrie zu einer beinahe undurchschaubaren Dichte an Motorenölen geführt haben, benötigt der Endverbraucher in der Regel eine qualifizierte Beratung oder verlässliches Informationsmaterial. Um die Fachberater in den Baumärkten umfassend zu unterstützen, bieten Hersteller wie beispielsweise Liqui Moly spezielle Schulungen an. Darin wird das komplexe Thema anschaulich vermittelt. So gewinnen die Mitarbeiter in den Baumärkten an Sicherheit und Kompetenz.



Fotos: Liqui Moly

Produktreihe des Herstellers Liqui Moly.

Die Anforderung wächst

Durch den stetig steigenden Elektronikanteil in modernen Fahrzeugen werden auch an die Spannungsversorgung immer höhere Ansprüche gestellt. Die Zeiten, in denen lediglich der Starter, die Beleuchtung und eine handvoll Verbraucher mit Spannung versorgt werden mussten, sind längst vorbei.

Sicherheits- und Komfortsysteme, Motorsteuerung und Multimedia-ausrüstung müssen zuverlässig mit möglichst konstanter Spannung gespeist werden. Dazu gehört eine leistungsstarke und funktionsfähige Batterie. Wenn diese lahm, muss entweder ein geeignetes Batterieladegerät her oder die Batterie durch eine neue ersetzt werden.

Da aus Präzisionsgründen viele Fahrzeugkomponenten, wie zum Beispiel Kraftstoffpumpe und Steuereinheiten mit dem Gesamtsystem – auf welche Weise auch immer – verbunden sind, ist eine konstante Spannungsversorgung unerlässlich. Die Batterie muss also in der Lage sein, Leistungsspitzen zu puffern und einer hohen Belastung im Ruhezustand des Fahrzeuges, durch Stand-by-Verbraucher und somit einer starken zyklischen Beanspruchung standzuhalten.

Aufgrund dieser steigenden Anforderungen unterliegt auch die Entwicklung von Fahrzeugen und ihren Komponenten einem stetigen Optimierungsprozess. Aber was lässt sich bei einem auf den ersten Blick so simplen Bauteil wie einer Batterie noch verbessern?

Innovative Batterie-technologie

Was leistungsstarke, moderne Batterien zu bieten haben, lässt sich am Beispiel Bosch ganz gut darstellen. Die wesentlichen äußeren Merk-



Die Technik der Fahrzeuge wird immer komplizierter – die der Batterien auch.

male der neuen Batterie-Linien S3 und S4 sind das silberfarbene Gehäuse bei beiden Typen, neue Abdeckungsdesigns mit integriertem Griff und einsetzbaren Polkappen und auslaufsichere Labyrinth-Deckel mit doppeltem Rückzündschutz. Er verhindert eine externe Entzündung der Batterie-gase. Durch dieses Sicherheitskonzept sind alle S3- und S4-Batterien auch zum Einbau in den Fahrzeug-Innenraum geeignet.

Die eigentliche Innovation steckt aber im Inneren der Batterie. Die Rede ist von dem speziellen, patentierten und bisher einzigartigen Positiv-Gitter, dem so genannten Powerframe. Zu dessen Herstellung wird kein einfaches Streckmetall-Gitter, sondern eine hochwertige gestanzte Gitterplatte aus einer Calcium-Silber-Aluminium-Zinn-

Legierung verwendet. Das Silber sorgt für extreme Korrosionsfestigkeit. Durch das in der Legierung enthaltene Aluminium kann eine feinere Gitterstruktur erzeugt werden und das Calcium verleiht der Positiv-Platte die nötige Härte. Durch die gestanzte Form mit dem stabilen Rahmen, kann sich das Positiv-Gitter nur in sehr geringem Umfang in seinen Maßen verändern. So wird die Lebensdauer der Batterie entscheidend verlängert und Kurzschlüsse zuverlässig vermieden.

Ein mikroporöser Taschenseparator aus widerstandsfähigem Kunststoff (PE) über dem Positiv-Gitter verhindert das Abbröckeln der aktiven Masse. Dadurch wird ein Sumpf für Ablagerungen in der Batterie überflüssig, die Gitter können bis zum Boden ausgeführt werden. Da-

raus resultiert eine erhöhte Startkraft bei gleicher Bauhöhe und somit längere Lebensdauer. Durch eine spezielle Schweißtechnik entsteht eine sichere und widerstandsarme Verbindung der Positiv-Fahren. So werden Leistungsverluste oder Ausfälle durch gebrochene Kontakte vermieden. Weitere Vorteile dieser Verbindungstechnik sind sichere elektrische Leitung, Sicherheit gegen Gasentzündung und verbesserte Kaltstartkraft.

Weitere Innovationen: Gegenüber einfachen Batterie-Deckeln sind die Batterie-deckel hochwertiger Produkte als Doppeldeckel ausgeführt, die mit einer Labyrinth-Konstruktion ausgestattet sind. Dadurch wird erreicht, dass verdampfte Flüssigkeit in der Batterie verbleibt. So bleibt der Wasserverbrauch der Bat-

terie sehr gering und die Batterie ist damit wartungsfrei.

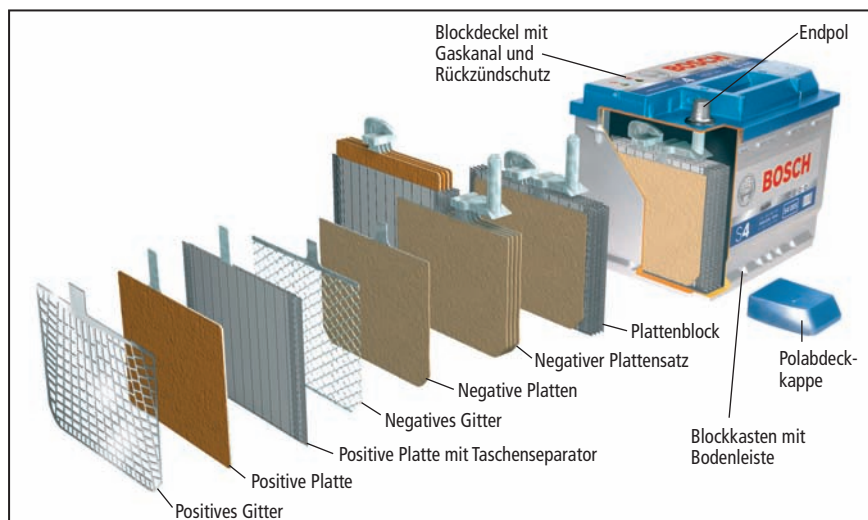
Für jedes Fahrzeug die richtige Batterie

Welche Autobatterie ist für welches Auto die optimale Wahl? Auf jeden Fall sollte die Anzahl der Stromverbraucher des Fahrzeugs wie z.B. Stand-, Sitz-, Heckscheibenheizung, Radio etc. in Betracht gezogen werden. Eine Batterie mit hohen elektrischen Leistungswerten sichert die Versorgung der elektronischen Verbraucher und den Fahrzeugstart bei niedrigen Temperaturen. Die Auswahl der richtigen Starterbatterie ist abhängig von Fahrzeugklasse, elektronischer Ausstattung, Fahrverhalten sowie klimatischen Verhältnissen.

Die Bosch-S3-Batterie ist hauptsächlich für ältere Fahrzeuge mit Benzinmotor und wenigen elektrischen Verbrauchern konzipiert. Häufig findet man in Baumärkten und SB-Warenhäusern auch Batterien unter Zweit- oder Handelsmarken, die von ihrer Leistungsfähigkeit einer S3 entsprechen. Die S4-Batterie ist ein Allrounder, grundsätzlich für alle Fahrzeuge, auch für asiatische Modelle, geeignet und erreicht eine Marktabdeckung, basierend auf dem europäischen Fahrzeugmarkt von 97%. Die besonderen Stärken der S3 und S4 liegen in der zuverlässigen Versorgung von Komfort- und Sicherheitssystemen bei jedem Wetter und auch nach längeren Standzeiten. In Sachen Qualität wurden die Richtlinien der Erstausrüstung aller führenden Fahrzeughersteller adaptiert.

Hilfsmittel Klappliste

Durch eine klare Empfehlung nach Fahrzeug und Einsatz-Profil wird eine Vereinfachung der Typenauswahl erreicht. Die sogenannte Bat-



Der Aufbau einer modernen Kfz-Batterie.

terie-Klappliste, die an den Regalen aushängt, ermöglicht dem Kunden die selbstständige, einfache Auswahl der passenden Batterie für sein Fahrzeug. Die Klappliste ist aufgebaut nach der alphabetischen Sortierung der Fahrzeugmarken und weißt jedem Fahrzeug nach Typ und Baujahr die passende Batterie mittels einer Kurzsuchnummer zu, die wiederum auf der Batterie im Regal zu finden ist. Zum Teil werden alternative Batterietypen angeboten, die ebenfalls eingebaut werden können. Außerdem findet der Baumarktkunde in der Klappliste auch Info-Hinweise soweit Adapter zum Einbau benötigt werden oder

andere Besonderheiten vorhanden sind.

Knackpunkt Lagerung

Um einwandfreie Funktion zu gewährleisten, sollten Batterien maximal 18 Monate ab Fertigung bei 20 °C gelagert werden. Daher ist bei der Lagerung und Platzierung von Fahrzeugbatterien im Regal auf das fifo-Prinzip (first in, first out) zu achten.

Motorrad-Batterien als Fresh-Packs

Batterien der Bosch-Reihe M4 mit Blei-Antimon-Technologie zeichnen sich durch hohe Sicherheitsreserven sowie zuverlässige Startkraft aus. Sie sind für nahezu alle eu-

ropäischen, japanischen und amerikanischen Motorradmarken und -modelle sowie für Quads, Jetskis, Schneemobile und Rasenmäher geeignet. Fünf gängige Typen der M4-Batterien werden mit 4/20 Ah/A bis 30/300 Ah/A als so genanntes Fresh-Pack, inklusive Säurepaket geliefert, was sie speziell für die Großfläche im Baumarkt prädestiniert. Außer der Säureflasche liegt eine praktische Einfüllhilfe der Verpackung bei und macht das Befüllen der Batterie mit Säure einfach. Beim Einfüllen ist darauf zu achten, dass der Säurebehälter vollständig leergelaufen ist. Hierbei eine Wartezeit von ca. 15 Minuten einhalten. Danach die Einfüllöffnungen mit den mitgelieferten Verschlussstopfen verschließen.

Einbauen und starten

Bevor die Batterie ins Fahrzeug eingebaut wird, sind keine weiteren Arbeitsschritte oder Ladevorgänge mehr erforderlich. Die Batterie ist bereits fertig geladen und startbereit. Es ist daher nicht notwendig, die Batterie vor Inbetriebnahme zu befüllen bzw. zu laden. Die weitere Ladung übernimmt der Generator im Fahrzeug. Dies gilt sowohl für Motorrad, als auch für Autobatterien. ■

Herstellerstatement

Wie sieht ein gutes Batterie-Regal aus?

Wenn die Fahrzeugbatterie einmal streikt, sucht der Baumarktkunde möglichst schnell und zuverlässig eine Lösung. Ein Sortiment der gängigen Bosch-S4 Batterien sowie die passende Klappliste stellen eine gute Auswahl und Orientierung dar. Um Kunden mit älteren Fahrzeugen eine preislich interessante Alternative zu bieten, empfiehlt sich eine Zwei-Marken-Strategie. Zum Beispiel mit einem kompakten Ergänzungssortiment an APS-Batterien. Doch muss es immer eine neue Batterie sein? Handliche, mikroprozessorgesteuerte Batterieladegeräte von Cartrend in attraktiver Blisterverpackung gehören im Regal mit dazu. Nicht nur für den Notfall. Im Haushalt gibt es so viele Anwendungsmöglichkeiten rund um das Thema Laden und Batterie. SPA bietet dem Baumarkt alles zum Thema Autozubehör – kompetent und hochwertig.

Thomas Bischoff, Marketingleiter, SystemPartnerAutoteile GmbH & Co. KG

Die machen wirklich sauber

Mit Putzeimer, Wischlappen, Scheuerbürste und Bohnerblocker wird im Grunde noch so gearbeitet wie zu Großvaters Zeiten, während bei vielen anderen Tätigkeiten im Haushalt der Einsatz elektrischer Geräte selbstverständlich ist. Mittlerweile gibt es jedoch eine Vielzahl an Geräten, mit deren Hilfe das Säubern nicht nur leichter, sondern auch gründlicher erledigt wird. Das ist für den Handel eine sehr gute Gelegenheit, nicht nur Ersatzbedarf zu decken, sondern Kunden für neue Produktkategorien zu gewinnen.

Mit einem Dampfreiniger kann nahezu alles geputzt werden, was nicht gegen hohe Temperaturen oder Wasser empfindlich ist. Darüber hinaus bietet ihr Einsatz den Vorteil, dass auf chemische Reinigungsmittel vollständig verzichtet werden kann, was vor allem Menschen mit empfindlicher Haut und Allergikern zugutekommt. Die großflächige Reinigung harter Bodenbeläge geht ebenso gründlich von der Hand wie das Putzen von Fenstern. Die Geräte gibt es in den unterschiedlichsten Größen und Leistungsklassen. Bei hochwertigen Geräten sind Metallteile besser gegen Korrosion geschützt, Anschlüsse sicher und bruchfest, und der Kunststoff ist hitzebeständig.

Qualität heißt auch mehr Sicherheit

Zudem ist der Regler im Heizkessel druck- und nicht temperaturgesteuert. Das hat gleich mehrere Vorteile: Er kann im Gegensatz zu einem Temperaturregler nicht verkalken, misst genauer und garantiert ein gleichmäßiges Dampfbild, da er schneller auf Druckabfall reagiert. Ein Sicherheitsventil, durch das

überschüssiger Dampf entweichen kann, ist Standard. Bei Geräten von Qualitätsherstellern bietet jedoch der Verschluss zusätzliche Sicherheit: So lange noch Druck im Dampfkessel ist, lässt sich die Verschlusskappe gar nicht öffnen.

Das Angebot reicht heute von kleinen Handgeräten bis hin zu großen Modellen mit vielen Zusatzfunktionen. Kleinere Geräte sind schnell einsatzbereit, weil in ihnen nur wenig Wasser zum Sieden gebracht wird. Sie sind deshalb praktisch für die schnelle Reinigung zwischendurch, beispielsweise im Bad an Spiegeln oder Armaturen und in der Küche an Oberschränken, am Herd und auf Kochflächen. Größere Geräte können vielseitiger eingesetzt werden. Besonders praktisch ist der Einsatz in Verbindung mit einem Bügeleisen. Dabei wird mit einem erhöhten Dampfdruck gebügelt. Das spart Zeit und Kraft. Selbst mehrlagige Stoffe können in einem Arbeitsgang gebügelt werden.

Weitere nützliche Infos fürs Beratungsgespräch:

- **Beim allerersten Einsatz müssen zunächst Rückstände von Reinigungsmitteln auf der Oberflä-**

Herstellerstatement

Gründlicher und bequemer arbeiten

Gerade im Geschäft mit Geräten für die Innenreinigung stecken für den Handel noch sehr viele Möglichkeiten, neue Umsatzfelder zu erschließen. Es gilt, die Kunden zu überzeugen, dass mit elektrischen Reinigungsgeräten gründlicher und bequemer gearbeitet werden kann. Hier sollte der Fachverkäufer auch mit einer Marke wie Kärcher argumentieren, ihren hohen Bekanntheitsgrad und ihre Akzeptanz im Kundengespräch erfolgreich nutzen. So lässt sich noch einfacher Begeisterung für Reinigungsgeräte wecken, wie beispielsweise auch für unseren neuen Fenstersauger WV 50 plus: Ein einzigartiges Gerät, mit dem neben Fenstern auch Spiegel und Fliesen auf Hochglanz gebracht werden.

Michael Becker, Geschäftsführer Consumer und Marketing, Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH

che restlos beseitigt werden.

- **Reinigen von Fliesenböden:** Zusätzlich zum Dampf wirkt der Scheuereffekt der Bodendüse mit ihren Bürsten mechanisch. Zur Nachreinigung wird ein Tuch eingespannt.
- **Reinigung von Armaturen:** Regelmäßiges Abdampfen verhindert zukünftige Kalkablagerungen. Stärkere Beläge lassen sich leichter entfernen, wenn sie zuvor mit etwas Essig beträufelt werden.
- **Einzelfugen säubern:** Hartnäckige Verkrustungen werden mit direkter Bedampfung und rascher

Scheuerbewegung gelöst. Anschließend mit einem Tuch trockenreiben.

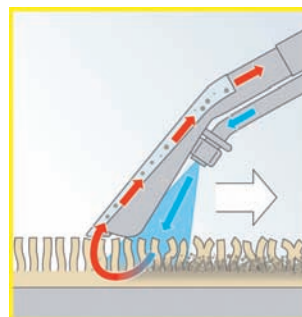
- **Reinigen von Fenstern:** Fenster werden mit einem Dampfreiniger schnell und streifenfrei sauber. Wichtig ist eine gute Grundreinigung beim ersten Einsatz.
- **Der Wasserverbrauch ist geringer als beim Einsatz von Eimer und Scheuerlappen:** Als reinigender Dampf wird Wasser sehr sparsam verwendet, bereits aus 1 Liter normalem Leitungswasser werden 1300 Liter Dampf.
- **Dampfreiniger haben sich im professionellen Einsatz vielfach bewährt:**



Spiegel und Fenster werden mit einem Dampfreiniger schnell und streifenfrei sauber.



Ein elektrischer Saugbohrer erspart anstrengende und zeitraubende Arbeit.



Fotos: Kärcher

Beim Waschsaugen wird die Reinigungslösung über eine Düse unter Druck eingebracht und sofort wieder abgesaugt.

Durch die geringe mechanische Beanspruchung und die reduzierte Durchfeuchtung eignet sich das Waschsaugen auch für empfindliche Beläge. Um die Wirkung des Reinigungsmittels zu erhöhen, wird bei hartnäckigen Verschmutzungen nach der Zwei-Schritt-Methode vorgegangen:

Die zu reinigende Fläche wird zunächst nur mit der Reinigungsflotte besprüht und erst nach einer gewissen Einwirkzeit wieder abgesaugt. Die verbliebenen Chemikalienrückstände werden entfernt, indem mit klarem Wasser nochmals nachgespült wird. Ein Schuss Essig im Wasser frischt die Farben wieder auf. Danach sollte der Teppich gut gelüftet werden.

Saugbohrer – für glänzende Böden

All denjenigen, die ihre Bodenbeläge aus Stein, Kunststoff oder Holz wachsen und polieren, kann die anstrengende und zeitraubende Arbeit mit einem Bohrerblocker erspart werden. Ein elektrischer Saugbohrer verhilft ganz bequem zu glänzenden Böden. Er ist dazu mit verschiedenen Pad-Sets ausgestattet, die leicht zu wechseln sind.

Zum Auftragen werden – je nach Belag – harte oder weiche Bürsten-Pads verwendet, mit denen das Wachs aufgetragen und auf Normalglanz gebracht wird. Mit weichen Polier-Pads kann dann anschließend auf Hochglanz poliert werden. Der Abrieb, der bei der Bodenpflege entsteht (Polierstaub und Wachsreste), wird sofort abgesaugt. Beim Saugbohren geht es nicht nur um die Verbesserung des optischen Eindrucks, sondern auch um Schutz vor Rissen und damit vor dem Eindringen von Schmutz und Feuchtigkeit. ■

Von Restauratoren über Gastronomiebetriebe bis hin zu Gebäudereinigern wird das Verfahren wegen seiner hohen und gleichzeitig schonenden Reinigungswirkung geschätzt.

Grundreinigung von Teppichböden

Mehr als die Hälfte der Böden in deutschen Haushalten sind mit textilen Belägen ausgestattet. Teppichböden gewährleisten eine hohe Trittsicherheit und tragen zur Reduzierung der Laufgeräusche bei. Wenn sie ihre ansprechende Optik über einen längeren Zeitraum behalten sol-

len, müssen sie jedoch auch effizient und gründlich gereinigt werden. Durch eine Teppichgrundreinigung mit einem Waschsauger, die in größeren zeitlichen Abständen erfolgen sollte, lassen sich all die Verschmutzungen entfernen, die sich im Laufe der Zeit trotz regelmäßigen Staubsaugens gebildet haben. Hierbei handelt es sich vorwiegend um Schmutz, der sich in der Tiefe des Flors abgelagert hat oder mit dem Flor verklebt ist.

Vor der Nassreinigung muss in jedem Fall das gründliche Reinigen mit einem Staubsauger erfolgen. Auch sind auffällige Verschmut-

zungen vorab mit einem Fleckentferner zu behandeln. Und so funktioniert das Waschsaugen (auch: Sprühextraktion): Die Reinigungslösung wird über eine Düse unter Druck eingebracht und sofort wieder abgesaugt. Dabei wird das Gewebe bis auf die Trägerschicht durchgespült. Die Vorteile dieses Verfahrens liegen in seiner guten Reinigungswirkung und seiner Effizienz. Auch Schmutzbestandteile am Florgrund werden erfasst. Die Restfeuchte ist gering. Dies verkürzt die Trocknungszeit und bedeutet weniger Reinigungsmittelreste und damit eine verzögerte Wiederanschmutzung.

Generalisten und Spezialisten

Führten die Reinigungsmittel noch vor wenigen Jahren ein Schattendasein in deutschen Baumärkten, so sind sie heute feste und wichtige Sortimente in den Haushaltsabteilungen nahezu aller Gruppen. Neben den Produkten entscheiden hier vor allen Dingen durchdachte Konzepte und deren Umsetzung über den Erfolg dieser Warengruppe ...

Grundsätzlich unterteilt man die Warengruppe in zwei Sortimente: zum einen die Haushaltsreiniger, wie wir sie von Produkten und teilweise auch von Anbietern und Marken auch aus dem Supermarkt kennen. Zum anderen die Spezial-Reiniger, eine klassische Domäne des Baumarktes und Fachhandels. Gerade in der letzten Zeit scheinen sich die beiden Sortimente auf den ersten Blick mehr und mehr zu vermischen, trotzdem gibt es deutliche Unterschiede.

Haushaltsreiniger

Hier finden wir Produkte für die klassische regelmäßige Unterhaltsreinigung zu Hause. Bodenreinigung, Möbel, Küche, Bad & WC sind die Haupteinsatzfelder der Artikel. Schwerpunktartig dominieren bekannte Marken, die wir u. a. aus dem Supermarkt kennen, Sortiment und Erscheinungsbild. Der Baumarkt profitiert dabei von der Markenbekanntheit der Produkte und den Werbeaktivitäten der einzelnen Anbieter. Im Gegenzug gilt hier mit Blick auf die anderen Absatzmärkte ein besonderes Augenmerk der Preispflege.

Die direkten Vergleichsmöglichkeiten für den Verbraucher sind groß. Auch wenn er dem Baumarkt bei den meisten Artikeln sicher



Grünbeläge, die sich im Frühjahr auf den Gartenzäunen niederschlagen, sind ein klassischer Fall für einen Spezialreiniger.

einen etwas höheren VK-Preis zugesteht, als z. B. beim Discount, ist regelmäßige Kontrolle notwendig, um den Bogen nicht zu überspannen. Aus diesem Grund gibt es jüngst auch hier Sortimente, die exklusiv nur über Baumärkte und den Fachhandel vertrieben werden. Die richtige Mischung macht hier den Erfolg aus: zu wenig(e) Auswahl, Marken und Produkte locken den Kunden nicht gerade an, zu viele sind ggf. unwirtschaftlich und zu sehr Supermarkt. Mitnahmesätze und überwiegend Spontankäufe kennzeichnen das Kaufverhalten der Kun-

den, daher sind hier Platzierung und Sortiment wichtiger als z. B. Beilagenwerbungen.

Spezial-Reiniger

Häufig auch Problemlöser genannt, werden diese Produkte im Gegensatz zu den o.g. Haushaltsreinigern sehr häufig gezielt vom Kunden gesucht. Das Gesamt-sortiment umfasst heute in der Regel die Produktgruppen Garten & Außenbereich, Haushalt & Sanitär, Fliesen & Stein, Bodenbeläge, sowie Schimmel & Hygiene. Der große Sortimentsumfang und die Art der Produkte signal-

sieren Kompetenz und Know-how.

Produktqualität und Platzierungen

Bei den Spezial-Reinigern steht die Wirkung an oberster Stelle. Als Fachhandelsprodukte bieten sie eine ebensolche Qualität. Eventuelle Produktkennzeichnungen nimmt man in Kauf. Abschwächungen in der Qualität, nur um einzelne Auflagen zu umgehen, kommt für die Hersteller nicht in Frage. Die hohen Erwartungen des Kunden an die einzelnen Produkte müssen erfüllt werden. Trotzdem oder gerade des-

halb achtet man auch hier auf die Umwelt und setzt z.B. nur Tenside auf Basis nachwachsender Rohstoffe ein.

Gerade deshalb ist eine Blockplatzierung mit dem ganzen bzw. dem Großteil des Gesamtsortiments enorm wichtig. Hier profitiert man stark von Synergie-Effekten innerhalb des Sortiments. Der Aufbau im Regal sollte nach Produktgruppen sortiert sein. Top-Schilder, Info-Boards, Regalstopper usw. sorgen für die entsprechenden Kundeninformationen direkt am POS. Die Produkte aus den Bereichen Schimmel & Hygiene und Fliesen & Stein werden in der Regel vom Kunden gezielt gesucht. Daher belegen sie im Baustein die oberen und unteren Böden. Dazwischen „in Augenhöhe“ platzieren sich die Produktgruppen mit mehr Mitnahmekarakter, wie Haushalt & Sanitär, Bodenbeläge usw. Ein Farbleitsystem auf den Verpackungen sorgt für eine optische Trennung der einzelnen Produktgruppen und für kurze Wege am Regal.

Zweitplatzierungen und VKF-Materialien

Spezial-Reiniger sind ideal für Cross-selling-Aktivitäten. Dazu nutzt man z.B. Zweitplatzierungen in den einzelnen Fachabteilungen. Das betrifft vor allen Dingen die beiden Themen Fliesen & Stein in der Fliesenabteilung sowie Schimmel & Hygiene in der Farbenabteilung an. Verschiedene Saison- & Aktionsplatzierungen sorgen darüber hinaus für attraktive zusätzliche Umsätze. Die Hersteller bieten hier unterschiedliche Displays und eigene Regalsysteme an.

Es empfiehlt sich mit dem Hersteller einen groben Fahrplan für das ganze Jahr zu erstellen. Hier werden saisonale Schwankungen genauso be-

rücksichtigt wie abteilungsübergreifende Maßnahmen, Doppellistungen und Sortimentsüberschneidungen. Auf Wunsch wird hier ein individuelles und auf den Kunden bezogenes Konzept erstellt.

Umfangreiche Broschüren bieten dem Fachverkäufer und dem Verbraucher detaillierte Informationen über alle Produkte. Mit Problem/Lösung-Übersichten am Regal und im Prospekt findet man schnell zu nahezu jedem Schmutzproblem das richtige Produkt.

Der Fachverkäufer erhält eine Infomappe mit technischen Informationen zu allen Produkten, die über die Angaben auf den Etiketten hinausgehen. Bei schwierigeren Kundenanfragen stehen über eine Telefon-Hotline die Experten der Hersteller unterstützend zur Verfügung.

Top Seller Schimmel

Schimmel & Hygiene zählt nahezu überall zu dem Top-Thema im Gesamtsortiment. Schimmelbefall kann neben den Schäden am Material auch schwere gesundheitliche Schäden zur Folge haben. Atemnot, Kopfschmerzen, Allergien, Asthma sind nur einige der möglichen Symptome. Ein chlorhaltiger und ein chlorfreier Schimmel-Entferner bekämpfen den Schim-

mel auf fast jeder Oberfläche. Durch seine bleichende Wirkung wird der chlorhaltige Schimmel-Entferner überwiegend im Sanitärbereich, speziell auf den Silikonfugen eingesetzt. Ein weiterer Vorteil ist hier die Sofortwirkung innerhalb weniger Minuten. Wichtig ist, dass das Produkt nach der Einwirkzeit immer gründlich mit klarem Wasser wieder abgespült bzw. weggewischt wird. Der Schimmel-Entferner chlorfrei ist aufgrund seiner Geruchsneutralität dagegen ideal für Wohnräume, Schlaf- und Kinderzimmer. Er entfernt Schimmel auch auf saugenden Oberflächen wie Tapeten, Putz, Textilien, Stein, Holz und Keramik. Die Einwirkzeit liegt mit ca. 30 Minuten nur unwesentlich über der des chlorhaltigen (immer abhängig von Oberfläche und Grad des Befalls). Auch hier gilt nach der Behandlung die Oberfläche immer abwaschen.

Nach dem Entfernen heißt es vorbeugen. Bei einer Renovierung schützt man mit dem Anti-Schimmel-Zusatz vor neuem Schimmelbefall. Einfach direkt der Dispersionsfarbe, dem Kleister, Putz oder Mörtel zugeben. Mit Wasser verdünnt kann er auch direkt als Untergrundschutz aufgetragen werden, z.B. vor der Montage von Paneelen. Als nachträglichen Schutz vor Schimmel dient die Anti-

Schimmel-Imprägnierung. Sie kann auf tapezierten oder angestrichenen Flächen sowie auf Fliesen und Mauerwerk angewendet werden. Besonders bei Problemflächen mit ungünstigen Luftfeuchtigkeitsverhältnissen und Wärmebrücken empfiehlt sich der Einsatz dieses Produktes.

Grünbeläge im Frühjahr

Algen, Moose und Grünbeläge zeigen sich besonders stark in den Frühlingsmonaten. Daher ist der Artikel Algen- & Moos-Entferner in dieser Zeit auch der wichtigste und erfolgreichste Artikel. Er wirkt vollkommen selbstständig, hier ist kein mühsames Schrubben, Kratzen oder der Einsatz von Hochdruckreinigern notwendig. Mit der Gießkanne oder Gartenspritze auf den trockenen Untergrund aufgebracht, entfernt er die hässlichen Beläge innerhalb von ca. 24 Stunden. Wichtig ist, dass der Untergrund beim Aufbringen trocken ist. Bei starkem Moosbefall können vereinzelt braune Stücke zurückbleiben, die dann mit einem Besen weggekehrt werden müssen.

Der Algen- & Moos-Entferner wirkt auf allen Oberflächen, z.B. auf Stein, Holz, Glas, Beton, Kunststoff und Keramik. Er ist daher ideal für Terrassen, Einfahrten, Zäune, Dächer und Gehwegen. Angeboten wird er als Konzentrat. Bis max. 1:20 mit Wasser verdünnt, reicht 1,0 l mit einer Gießkanne oder Gartenspritze aufgetragen für ca. 150 qm. Im Frühjahr wird zusätzlich ein anwendungsfertiger Grünbelag-Entferner im 5,0-l-Gebinde angeboten. Die Reichweite ist mit ca. 70 qm geringer, dafür ist kein weiteres Mischen mehr notwendig und die Anwendung dadurch für viele Kunden bequemer. ■

■ Herstellerstatement

Alles aus einer Hand

Wepos bietet dem Handel als einziger Hersteller Haushaltsreiniger (Tilly) und Spezial-Reiniger (Wepos) als zwei unabhängige Sortimente aus einer Hand an. Als junges Unternehmen stehen wir für Kreativität und Innovationskraft. Bei allen unseren Aktivitäten steht bei uns immer der Kundennutzen im Focus. Mit Tilly und Wepos decken wir nahezu den gesamten Bereich der Reiniger ab. Tilly wird als Neuheit exklusiv nur über den DIY vertrieben. Interessante Spannen, Kleine VE's, geringe Mindestmengen, kurze Lieferzeiten sollen dem Handel dabei wirtschaftlich ideale Rahmenbedingungen bieten.

Dirk Pospischill, Geschäftsführer Wepos

Sicherer Weg nach oben

Die meisten Unfälle passieren im Haushalt. Häufigste Ursache sind Stürze aus der Höhe. Nicht etwa, weil die Leiter defekt ist, sondern weil Hocker oder Stühle zum Einsatz kommen, um bis zur Deckenlampe oder zur Gardinenstange zu gelangen. Hier sorgt die richtige Leiter für mehr Sicherheit. Mit cleveren Extras ausgestattet, macht sie die Arbeit dazu noch deutlich komfortabler. Doch welche Haushaltsleiter passt zu welchem Kunden?

Eigentlich ist es nur ein ganz kleines Stückchen bis an die oberste Ablage im Regal. Genau die lässt sich deutlich einfacher, bequemer und vor allem sicherer mit einem Klapptritt erreichen. Ob mit zwei oder drei Stufen – die kleinen Haushaltsleitern gehören zu den Multitalenten im Haushalt. Sie sind einfach aufzustellen und zusammengeklappt extrem kompakt. Daher finden sie sogar im Küchenschrank oder in einer Nische bequem Platz. So sind Klapptritte immer schnell zur Hand, wenn sie als Steighilfe oder auch einmal als Sitzgelegenheit gebraucht werden.

Praktische Eigenschaften

Dann ist eine Haushaltsleiter mit Multifunktionsschale genau die richtige. Beim Fensterputzen bietet die Schale viel Platz für Reiniger, Schwämme und Abzieher. Und auch bei kleinen Reparaturen im Haus liegen Werk-

zeuge wie Bohrmaschine, Schraubenzieher oder Farbdose und Pinsel in der Schale stets griffbereit. Zeitaufwändiges Herab- und Wiederhinaufsteigen entfällt. Selbst ein Eimerhaken und Kabelklemme sind vorhanden. Einige Modelle sind außerdem mit einem ausziehbaren Sicherheitshaltebügel zum bequemen Festhalten beim Arbeiten und mit extratiefen, rutschfesten Stufen für festen Stand ausgestattet. Entsprechende Stufenstehleitern mit Multifunktionsschale werden in der Regel mit drei bis acht Stufen für Arbeitshöhen von 2,37 bis 3,46 Metern angeboten.

Erfahrene Käufer legen viel Wert auf Sicherheit, hohe Qualität und: ansprechendes Design sowie ergonomische Aspekte. Für sie sind Klapptritte mit hohem Sicherheitsbügel daher die perfekte Lösung. Schon beim Hinaufsteigen gibt der Bügel – ähnlich einem Treppengeländer – äl-

Herstellerstatement

Die mit dem roten Punkt

1960 erfand Hailo die Aluminium-Haushaltsleiter, wie wir sie heute kennen. Doch beim genauen Hinsehen haben sich die Leitern von damals zu modernen und funktionalen Helfern entwickelt, die besonders sicher sind und höchsten Komfort bieten. Neben vielen Extras für sicheres Arbeiten auf der Leiter legen wir größten Wert auf höchste Qualität bei der Verarbeitung. So macht beispielsweise die besondere Stanzniettechnik, bei der Stufe und Holm ohne Vorlochen miteinander verbunden werden, die Haushaltsleitern hochbelastbar. Bei vielen Innovationen im Leiternsegment war Hailo Vorreiter der Branche und ist heute mit weitem Abstand der bekannteste Hersteller: 53 Prozent der Deutschen kennen die Haushaltsleitern mit dem roten Punkt. – Und das ist ein gutes Argument für das Verkaufsgespräch mit den Kunden.

Winfried Czilwa, Geschäftsführer Hailo

teren Menschen oder Kunden mit Höhenangst ein besseres Sicherheitsgefühl. Er ermöglicht es zudem, sich während der Arbeit daran anzulehnen. Beide Hände sind so frei, um Wäsche, Kartons oder Bücher einfach aus dem Schrank zu holen bzw. sicher zu verstauen. Ein weiteres Argument für Klapptritte: Breite und besonders tiefe Stufen garantieren Schienbein-Freiheit und verhindern das Abrutschen. So ist bereits auf der untersten Stufe genug Platz für den kompletten Fuß. Zusammen mit einer Anti-Rutsch-Noppen-Prägung oder Matten auf den Stufen ist jederzeit ein fester und sicherer Stand gewährleistet.

GS-Siegel für geprüfte Sicherheit

Wird die Leiter nur selten, für unterschiedlichste Zwe-

cke und Böden wie Parkett, Marmor oder Teppich eingesetzt? Dann sollte sie meist extrem leicht und einfach in der Handhabung sein – aber auch einen rutschfesten wie bodenschonenden Leiternfuß haben. Für Kunden, die einen solchen Allrounder suchen, gibt es Alu-Sicherheits-Haushaltsleitern mit speziellem Duo-Fuß und extraflacher Bauweise. Die für Parkettböden entwickelten Klappen am Leiternfuß schonen empfindliche Böden. Und durch die schmalen, griffigen Seitenholme sind die Leitern besonders angenehm zu tragen. Zusammengeklappt liegen ihre Holme nämlich nicht nebeneinander wie bei herkömmlichen Leitern, sondern schmal übereinander, sodass diese perfekt mit einer Hand umfasst werden können. Etwa acht Zentimeter ist eine Haushaltsleiter dieser Bau-

Verkaufstipp: Was Kunden wollen

Die Anforderungen der Kunden an eine Leiter sind sehr unterschiedlich. Die richtigen Fragen beim Verkaufsgespräch helfen, die passende Leiter zu finden:

1. Für welche Arbeiten wird die Leiter im Haus gebraucht?
2. Wird die Leiter häufig oder nur gelegentlich benutzt?
3. Welche Arbeitshöhen sollen erreichbar sein?
4. Könnte ein praktisches Extra wie etwa eine Multifunktionsschale das Arbeiten erleichtern?
5. Wird eine ausziehbare Reling oder ein höherer Bügel für mehr Sicherheit beim Arbeiten auf der Leiter benötigt?



Immer schnell zur Hand:
der Klapptritt.

Haushaltsleiter mit
Multifunktions-
schale.

Klapptritt
mit Sicher-
heitsbügel.

Die robuste Variante
mit deutlich mehr
Tragkraft.

weise breit. So lässt sie sich platzsparend in jeder kleinen Lücke, beispielsweise neben dem Schrank oder hinter der Tür, verstauen. Trotz flacher Bauart bieten die drei- bis fünfstufigen Leitern viel Komfort (z.B. Eimerhaken) und tragen das GS-Siegel für geprüfte Sicherheit.

Wer als Heim- und Hobbyhandwerker viel mit der schweren Schlagbohrmaschi-

ne oder Mörtelheimern nach oben will, braucht eine Leiter, die deutlich mehr Tragkraft hat als herkömmliche Modelle.

Die robustere Variante

Speziell für alle kraftaufwendigen Renovierungsarbeiten wurden daher besonders robuste Stufenstehlern entwickelt, die mit mehr

als 220 Kilogramm eine 50 Prozent höhere Tragkraft als andere Haushaltsleitern aufweisen. Beim Arbeiten mit schweren Werkzeugen ermöglichen extratiefe Stufen ermüdungsfreies Stehen. Eine Antirutsch-Riffelung bietet Trittsicherheit. Zusätzliche Aufstiegssicherheit gibt ein Haltebügel, der sich variabel herausziehen lässt und mit einer Hand gefasst werden

kann. Außerdem erleichtert eine Multifunktionsschale für Schraubendreher, Bitsatz oder Klebeband sowie Eimerhaken und Kabelklemme das Arbeiten in der Höhe zwischen 2,37 und 3,03 Metern. Für alle kraftaufwendigen Arbeiten zwischendurch sind auch extrastarke Klapptritte mit zwei, drei und fünf Stufen erhältlich. ■

Produkte

Produkte zur Wäschepflege



Der Einsatz einer Wäschespinnne ist gegenüber dem Gebrauch eines elektrischen Trockners wesentlich umwelt-schonender.

Zentrales Thema im Haushalt

Wäschepflege ist ein zentrales Thema im Haushalt: 200 bis 250 kg Wäsche wird pro Person und Jahr in Deutschland gewaschen. Besonders bei Familien kommt da einiges zusammen. Aber die Wäsche will nicht nur gewaschen, sondern auch energiesparend getrocknet und komfortabel gebügelt werden.

Bei der Wäschepflege spielt inzwischen auch der Klimaschutz eine bedeutende Rolle. Die Herausforderung besteht auch im Haushalt darin, den Ausstoß von CO₂ möglichst schnell und umfangreich zu senken, denn dort stehen viele CO₂-Verursacher. Der elektrische Wäschetrockner ist einer davon: Pro Trockenvorgang werden im Mittel 4,5 kWh Strom verbraucht, dessen Erzeugung im Energiemix mit ca. 650 Gramm CO₂-Ausstoß verbunden ist. Das

heißt, dass wir beim einmaligen Wäschetrocknen knapp 3 Kilogramm CO₂ in die Atmosphäre blasen.

Durch die Nutzung klimafreundlicher Wäschetrockner für den Innen- oder Außenbereich lässt sich das vermeiden. Geht man davon aus, dass in einem Fünfjahreszeitraum ein Vier-Personen-Haushalt sieben Monate pro Jahr eine Wäschespinnne statt eines elektrischen Wäschetrockners nutzt, ergibt sich eine beeindruckende Bilanz: Ausgehend von sechs Trockenvorgängen

pro Woche kann ein Haushalt so viel CO₂ einsparen, wie ein aktueller VW Golf 1.4 L auf 15.000 Kilometern ausstößt!

Und ganz nebenbei spart man eine Menge Geld. Rund 680 Euro weniger müssen in diesem Zeitraum für Strom ausgegeben werden, ausgehend von den aktuellen durchschnittlichen Strompreisen in Deutschland von ca. 18 Cent pro kWh – mit steigender Tendenz. Veranschlagt man den Preis einer guten Wäschespinnne mit 120 Euro, hat sich die Investition

in dieses klimafreundliche Produkt schon nach weniger als einem Jahr vollständig bezahlt gemacht.

Trockner für innen und außen

Für welchen Trockner man sich entscheidet, ist nicht nur eine Geschmacks-, sondern vor allem auch eine Platzfrage. Wer einen Garten oder eine Terrasse hat, ist mit einer Wäschespinnne gut beraten. Sie bietet – je nach Leinenlänge – Platz für bis zu



Der Klassiker wird mit und ohne Flügel angeboten.



Der Turmtrockner ist auf kleiner Grundfläche sehr effektiv.

sechs Maschinenfüllungen. Bei hochwertigen Modellen sind die Leinen durch den automatischen Leineneinzug im geschlossenen Zustand in den Tragarmen vor Regen und Schmutz geschützt. So bleiben sie immer sauber und können nicht verheddern. Darüber hinaus lassen sie sich leicht und komfortabel öffnen und schließen. Die Höhenverstellung ermöglicht eine Einstellung der optimalen Arbeitshöhe. Hochwertiger Kunststoff und Metallteile aus Aluminium machen die Spinne wetterfest und rostfrei.

Eine weitere Möglichkeit stellt ein flexibler Wäscheschirm dar, der je nach Bedarf innen oder außen eingesetzt werden kann. Die Teleskopstange wird ganz einfach zwischen Boden und Decke

gespannt – ob auf dem Balkon, auf überdachten Terrassen oder in Innenräumen. So können Haushalte mit hohem Wäscheaufkommen jederzeit die Vorzüge eines Wäscheschirms nutzen, ohne auf das Wetter achten zu müssen.

Bei den Standtrocknern zählt das Modell Pegasus des Herstellers Leifheit inzwischen zu den Klassikern. Das Produkt wird mit und ohne Flügel angeboten und bietet je nachdem 10, 18 und 20 Metern Trockenlänge. Hilfreiches Zubehör sind Kleinteilehalter, windfeste Kleiderbügel, ein Netz für empfindliche Kleidungsstücke und ein Wäscheschirmbeutel.

Turmtrockner sind die platzsparenden Gefährten der Standtrockner und können viel Wäsche auf extrem

kleiner Grundfläche unterbringen. Auf drei Ebenen bietet der Turmtrockner Tower beispielsweise bis zu 30 Meter Trockenlänge. Die mittlere Ebene lässt sich umklappen, so dass auch längere Textilien problemlos Platz finden. Praktisch sind die Rollen: Sie sorgen auch beim gefüllten Trockner für Mobilität. Äußerst platzsparend und meist im Badezimmer zu finden sind Wandtrockner, die mit ausziehbaren Leinen, rostgeschützten Trockenstäben oder als Scherentrockner angeboten werden.

Bügeltisch ist nicht gleich Bügeltisch

Die meisten herkömmlichen Bügeltische sind mit Streckmetall-Bügelflächen ausgestattet. Doch gerade bei der Nutzung von Dampfbügeleisen gehen dort Dampf und Hitze nach unten ungenutzt verloren. Eine echte Alternative ist die spezielle Kunststoff-Bügelfläche, die Dank einer spezialbeschichteten Dampfsperre auf textiler Basis Hitze und Dampf reflektiert – die Wäsche wird so von zwei Seiten gleichzeitig geglättet. Wie auf einem Luftkissen schwebt das Bügeleisen über den Tisch und sorgt für bis zu 33% schnelleres und leichteres Bügeln. Ein weiterer Vorteil: Die Kunststoff-Bügelfläche macht den Bügeltisch im Gegensatz zu seinen Metall-Konkurrenten zum echten Leichtgewicht.

Bügelflächen unterscheiden sich zudem in Größe und Form. Große Bügelflächen von 140 x 40 Zentimetern helfen, großflächige Textilien wie Bettwäsche schneller zu glätten. Abgerundete Kanten an den Übergangsgeworden erleichtern dabei das Nachziehen von großen

Wäschestücken. Bei der Form sollte man nicht nur auf die Keilspitze achten, die das Bügeln von kleinen Teilen einfacher macht. Von Vorteil ist zudem die spezielle Schulterpassform des Bretts, die das Bügeln von Hemden und Blusen erleichtert.

Ein stabiles Untergestell mit rutschsicheren Füßen sorgt für die richtige Stabilität des Tisches. Sehr praktisch sind Stellschrauben am Fuß, die eventuelle Bodenunebenheiten ausgleichen und für einen sicheren Stand sorgen. Damit Bügeln auch im Sitzen möglich ist, ist das Untergestell des Bretts ergonomisch geformt.

Viele Bügeltische bieten feste Bügeleisenablagen am stumpfen Ende des Tisches. Sie sollten stabil sein und das Bügeleisen rutschsicher halten. Mobile Ablagen haben einen entscheidenden Vorteil: Sie können dort platziert werden, wo sie gebraucht werden oder wo sie am wenigsten stören. Ein VDE-geprüfter Elektroanschluss mit Kabel macht flexibel. Sinnvoll ist zudem ein elastischer Kabelhalter, der das Kabel des Bügeleisens führt, so dass es beim Bügeln nicht stört. ■



Stabilität, Form und das Material der Bügelfläche machen den Unterschied.

Herstellerstatement

Made in Germany

Die Linomatic ist seit Jahrzehnten das Premium-Produkt unter den Wäschespinnen. Hausfrauen in aller Welt vertrauen diesem Klassiker „Made in Germany“, dessen Leinen schmutzgeschützt in den Tragarmen verschwinden. Die stabile Spinne lässt sich kinderleicht öffnen und schließen. Und das Schönste: sie spart die Energie eines Wäschetrockners und bietet so zusätzlich einen umweltfreundlichen Mehrwert.

In unserem Jubiläumsjahr bieten wir einige interessante Aktionen mit der Linomatic an, die von einer aufmerksamkeitsstarken Printkampagne im März und April begleitet wird.

Jochen Kürschner, Vertriebsleiter LEIFHEIT AG

Grillen mit Holzkohle

Der Markt an Grillgeräten ist vielfältig im deutschen Handel und wurde in den letzten Jahren verstärkt dadurch beeinflusst, dass zunehmend Verbraucher die zahlreichen Vorzüge von Gasgrillgeräten erkannt haben und diesen Geräten beim Kauf den Vorzug vor anderen Produkten gegeben haben. Gleichzeitig ist aber die Fraktion der Griller sehr bedeutsam, die die konventionelle Umsetzung mit Holzkohlegrills präferiert.

Die Freude mit Holzkohlegrills wird maßgeblich dadurch beeinflusst, dass zunächst einige Tipps im sachgemäßen Umgang mit den Geräten befolgt werden müssen. Für eine dauerhafte Freude mit dem Holzkohlegrill sollte im Vorfeld gleichfalls abgesteckt werden, welcher Grillgeräte-Typ ausgewählt wird, da die Unterschiede im Markt vielfältig sind, wie sich im nachfolgenden Bericht zeigt.

Anzündmaterialien und -techniken

Das Anzünden von Holzkohlegrills beginnt mit der Wahl des Brennmaterials. Durch das schnelle An- und Durchglühen ermöglicht die Holzkohle bereits einen kurzfristigen Einsatz des Grillgerätes. Briketts brauchen zwar eine längere Zeit zum Durchglühen, speichern aber, im Gegensatz zur Holzkohle, länger die Temperatur und er-



Beispiel für Produktpräsentation im Baumarkt.

zeugen auch insgesamt eine höhere Grilltemperatur. Neben der Wahl des Brennmaterials muss im Vorfeld entschieden werden, welche Anzündhilfe eingesetzt werden soll. Neben Flüssiganzündern und Anzündgels, die an drei bis vier Stellen auf dem Brennmaterial aufgetragen werden und bereits nach einer kurzen Einwirkzeit eine Nutzung des Grillgerätes bieten, werden

schwerpunktmäßig Feststoffanzünder und Zündwürfel zum Anzünden des Brennmaterials verwendet. Zündwürfel verbrennen rückstandslos und bieten, ebenso wie Feststoffanzünder, mit der praktischen Portionierbarkeit, eine einfache Anzündhilfe. Feststoffanzünder basieren zudem auf ökologischer Basis und überzeugen durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Als eine bewährte Anzündhilfe bei Holzkohlegrills haben sich auch die so genannten Anzündkamine bewährt. Bei diesem Trichtergefäß wird unterhalb der mit Holzkohle oder Briketts befüllten Brenngutkammer ausreichend Papier in den Kamin gesteckt und nach der Positionierung auf dem Grillrost angezündet. Nach ca. 10 bis 15 Minuten ist das Brennmaterial zum Grillen verwendbar. Die bequemste Form der

Anzündhilfe garantieren jedoch Elektro-Grillanzünder, bei denen die Heizschlaufen zwischen dem Brennmaterial positioniert werden. Zu beachten ist bei dem Einsatz von Elektro-Grillanzündern, dass keine weiteren Anzündhilfen verwendet werden. Wenn diese Tipps berücksichtigt werden, steht dem eigentlichen Grillvergnügen nichts mehr

im Weg.

Vor dem Kauf eines Holzkohlegrills sollte sich der Verbraucher zunächst Gedanken zur zukünftigen Verwendung machen. Für wie viele Personen soll der Grill hauptsächlich genutzt werden, welche Fläche steht zum Grillen und zur Lagerung des Grillgerätes zur Verfügung und ebenso sollte auch der Anspruch geklärt werden, welche Speisen zubereitet werden sollen.

Produktvielfalt im Segment der Holzkohlegrills

Kunden, die eher selten grillen und auch mit einem Einstiegsmodell zufrieden sind, sollten Sie einen preisattraktiven Rundgrill empfehlen. Der ambitionierte Griller kann hauptsächlich zwischen Trichter-, Säulen- oder Kugelgrills wählen. Außerdem stehen in den Baumärkten noch

Herstellerstatement

Gespräch mit den Kunden

Eine gelungene Produktpäsentation am POS bietet die Firma Landmann-Peiga mit attraktiven Ellipsen-Displays und ansprechenden Palettenabdeckungen. In diesem Rahmen können, ergänzt um informative Verkaufskataloge, effektive Gespräche mit potentiellen Käufern geführt werden. Und mit der Ausweitung des in den letzten Jahren entstandenen Koch-Booms auf das Grillen wird das Interesse an der beliebten Freizeitbeschäftigung in den nächsten Jahren sicherlich nicht absinken.

Ronald Bosse, Produktmanager, Landmann-Peiga GmbH & Co. KG

Schwenkgrills oder Grill-Loks zur Verfügung.

Bei Trichtergrills verteilt sich der Brennstoff in der konischen Form des Kohlebeckens und erzeugt eine gleichmäßige Temperatur für den Grillrost. Ein sich in der Säule befindlicher Lüftungsregler steuert die Sauerstoffzufuhr und damit auch die Geschwindigkeit beim Durchglühen des Brennstoffes. Erleichtert wird das Grillen durch einen Windschutzrost, der gleichzeitig für die Höhenverstellbarkeit genutzt werden kann. Die bequeme Nutzung des Trichtergrills wird mit der leichten Entnahme der Ascheauffangvorrichtung im unteren Säulenbereich abgerundet. Neben einer unterschiedlichen Wahl bei den Materialien (Edelstahl oder emailliert) kann der Kunde zwischen verschiedenen Rostgrößen wählen. Über eine vergleichbare Funktionsweise verfügt der Säulengrill, der neben den grilltechnischen Vorzügen ein attraktives Design bietet.

Einer besonderen Beliebtheit bei Käufern von Holz-



Direktes Grillen



Indirektes Grillen

kohle-Grills erfreuen sich die Kugelgrills. Diese Geräte bieten neben einer hohen Funktionalität auch ein spezielles Grillverfahren – das so genannte „indirekte Grillen“ – an. Mit dieser Technik wird besonders dem wachsenden Bewusstsein nach gesundem und nachhaltigem Genuss Rechnung getragen. Wenn Kugelgrills über sinnvolle Ausstattungspakete, wie Temperaturanzeige, Besteckhalter oder Ablagetische, verfügen, wie beispielsweise die Geräte des Black-Pearl-Sortiments

der Firma Landmann-Peiga, können auch anspruchsvolle und raffinierte Gerichte leicht zubereitet werden.

Um den Brennstoffbehälter für das „indirekte Grillen“ vorzubereiten, werden die so genannten Kohleteiler (meist Gitterwände aus Draht) in die dafür vorgesehenen Halterungen des Kohlerostes gesetzt (siehe Abbildung). Somit wird der Brennstoffbehälter in drei Zonen unterteilt: Zone 1 und 3 sind die Zwischenräume zwischen Kohleteiler und Seitenwand des Brenn-

stoffbehälters. Zone 2 ist der Raum zwischen den Kohleteilern und bleibt zunächst frei. Hier kann anschließend eine Tropfschale für herabtropfendes Fett aufgestellt werden. Vorteil des „indirekten Grillens“ ist die langsame und schonende Zubereitung des Grillgutes, was allerdings zwingend voraussetzt, dass der Deckel geschlossen bleibt. Die Lüftungsschieber am Boden des Brennstoffbehälters und an der Oberseite der Haube müssen beim „indirekten Grillen“ geöffnet sein, so dass das Garverfahren prinzipiell wie ein Umluft-herd funktioniert.

Die bekanntere Grilltechnik ist allerdings weiterhin das „direkte Grillen“, das auf Kugelgrills aber ebenso praktiziert werden kann. Unter „direktem Grillen“ versteht der Fachmann das Garen des Grillguts in direkter Lage über der Wärmequelle. Die Wirkung der Wärmestrahlung auf das Grillgut ist bei dieser Methode am stärksten und wirkt sich auch direkt auf die (niedrige) Garzeit aus. ■

FACKELMANN®

Sortimente, Innovationen, Service!

HAUSHALT



Informieren Sie sich über Platzierungsmöglichkeiten in Ihrem Markt!

FACKELMANN GmbH + Co. KG • Postfach 280 • D-91211 Hersbruck • Tel. 091 51/811-0 • Fax 091 51/811-294 • www.fackelmann.de

Wer liefert was?

Anbieterliste

Hersteller/Vertreiber	Haushalt	Freizeit
ABUS August Bremicker Söhne KG		Camping (Zubehör)
Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH	elektrische Haushaltsgeräte, Reinigungsgeräte	
Alfred Schellenberg GmbH		
APA Marketing GmbH		
Artweger GmbH & Co.	nicht elektrische Haushaltsgeräte, Wäscheständer	
Atrium Enterprises GmbH	Kunststoffartikel	
Balzer GmbH		Angeln
Bayrol Deutschland GmbH		Pools, Planschbecken, Zubehör, Poolpflege, Poolchemie
BBQ-Scout GmbH		Grills und Zubehör
Berg Toys Deutschland GmbH		Spielzeug, Garten-Trampoline, Tretfahrzeuge, Tretkarts
Black & Decker GmbH	elektrische Haushaltsgeräte, Reinigungsgeräte	Basteln, Werken, Camping
BM Massivholz GmbH		Spielzeug, Spielgeräte
Boldt & Co. Vertriebs-oHG	Kunststoffartikel	Basteln, Werken
Boomex GmbH		Grills und Zubehör
Burg-Wächter KG		
C. Kreul GmbH & Co. KG		Basteln, Werken
Camping Gaz (Deutschland) GmbH		Camping, Grills und Zubehör
Caramba Chemie GmbH + Co. KG		
Conacord Voigt GmbH & Co. KG		Camping, Sonnenschirme, Spielzeug
Curver Germany GmbH	Tretleitern, Mülleimer, Kunststoffartikel	
Dometic WAECO International GmbH	elektrische Haushaltsgeräte	Camping, Kühlboxen
E.V.I. Vertriebs GmbH		
Einhell Germany AG	Reinigungsgeräte	
Emil LUX GmbH & Co. KG		Basteln, Werken
Emsa GmbH	nicht elektrische Haushaltsgeräte, Kunststoffartikel	Camping
Eufab GmbH		Camping
Fackelmann GmbH + Co. KG	nicht elektrische Haushaltsgeräte, Kunststoffartikel	Grills + Zubehör
Fessmann & Hecker GmbH & Co. KG	KOMET Benzin, Gas, Öl in Kännchen und Dosen	
friedola Gebr. Holzapfel GmbH	Haushaltstextilien	Camping, Pools, Planschbecken, Zubehör
GAH Alberts GmbH & Co. KG		
Gebr. vom Braucke GmbH & Co. KG		Camping
Gio Style Lifestyle S.p.A.	Mülleimer, Kunststoffartikel	Camping
Grand Hall Europe		Grills und Zubehör
Hailo	Tretleitern, Mülleimer	
Heinz Kettler GmbH & Co. KG		Sonnenschirme, Spielzeug
Henkel AG & Co. KGaA – Klebstoffe		Basteln, Werken (Sekundenkleber, Holzleim, Bastelkleber, Klebestift, Alleskleber)
Inter-Union Technohandel GmbH		
I-Pro GmbH	Mülleimer, Kunststoffartikel	Planschbecken
Kosche Profilmantelung GmbH		Basteln, Werken

Autozubehör	Fahrräder und Zubehör	Sonstiges
weiteres Zubehör (Lenkrad-Schloss)	Schlösser, Sicherheit (Helme, Reflektoren usw.), weit. Zubeh.	
Privatparkplatz		
	Autopflege, Autoausstattung, Saisonartikel (Frostschutz, Eiskratzer usw.), weiteres Zubehör	Sicherheit (Helme, Reflektoren)
Werkzeug, weiteres Zubehör	Fahrradaufbewahrung (Aufhängung, Montageständer), Werkzeug, Reparatursets	
Werkzeug		
Autopflege	Werkzeug, Reparatursets	
	Schlösser	
Autopflege, Saisonartikel (Frostschutz, Eiskratzer usw.)	Schmiermittel	Reifendicht, Unterbodenschutz
weiteres Zubehör (Ladungssicherung)		
Saisonartikel (Frostschutz, Eiskratzer usw.)		
Autopflege		
Werkzeug, Autoausstattung		
Werkzeug		Trinkflaschen, Blumengieß- und -sprüher
Werkzeug, Autoausstattung, Dachgepäckträger, Dachboxen, Fahrradträger, Saisonartikel (Frostschutz, Eiskratzer usw.), weiteres Zubehör	Fahrradaufbewahrung (Befestigungsstangen, Aufhängung, Montageständer)	
	KOMET-Benzin, Öl in Kännchen und Dosen	
Autoausstattung, weiteres Zubehör	Fahrradaufbewahrung (Befestigungsstangen, Aufhängung, Montageständer)	
	Fahrradanhänger	
Saisonartikel (Frostschutz, Eiskratzer usw.)		
	Fahrräder	Gartenmöbel
Autopflege, Werkzeug, Autoausstattung, Dachgepäckträger, Dachboxen, Fahrradträger, Erste Hilfe, Saisonartikel (Frostschutz, Eiskratzer usw.), weiteres Zubehör	Fahrradanhänger, Fahrradaufbewahrung (Befestigungsstangen, Aufhängung, Montageständer), Reifen, Schläuche, Werkzeug, Reparatursets, Beleuchtung, Schlösser, Fahrradcomputer, Sicherheit (Helme, Reflektoren usw.)	Elektroinstallationsmaterial
		Bastelleisten

Wer liefert was?

Anbieterliste

Hersteller/Vertreiber	Haushalt	Freizeit
Landmann – Peiga GmbH & Co. Handels KG		Grills und Zubehör
Leifheit AG	nicht elektrische Haushaltsgeräte, Reinigungsgeräte, Wäscheständer, Mülleimer, Kunststoffartikel	
Liqui Moly GmbH		
Marabu GmbH & Co. KG		Basteln, Werken
Martin Fuchs Spielwaren GmbH & Co. KG – Spielstabil		Spielzeug
MCZ S.p.A.		Grills und Zubehör
mediPOOL GmbH		Pools, Planschbecken, Zubehör
Melitta Haushaltsprodukte GmbH & Co. KG	Kunststoffartikel, Kaffeeautomaten, Staubfilterbeutel + Zubehör, Dunstfilter, Müllbeutel der Marke Swirl	Grills und Zubehör
Mellerud Chemie GmbH	Putzmittel	
MOTIP DUPLI GmbH		Basteln, Werken
NIPS Ordnungssysteme GmbH		Basteln, Werken
OKT Germany GmbH	Kunststoffartikel	
Outdoorchef Deutschland GmbH		Grills + Zubehör
Peter Kwasny GmbH		Basteln, Werken
Plano Europe s.r.l.		Basteln, Werken
Poliboy Brandt & Walther GmbH	Putzmittel	
Prophete GmbH u. Co. KG		
Q-Pack AG	Umzug + Verpackung	
Rayher Hobby GmbH		Basteln, Werken
RICO DESIGN GmbH & Co. KG		Basteln, Werken
Saey Home & Garden N.V. - Barbecue		Grills und Zubehör
Seelandt & Utecht OHG	Kunststoffartikel	Angeln
SIGMA Elektro GmbH		
SONAX GmbH & Co. KG		
System Partner Autoteile GmbH & Co. KG		
Tepro Garten GmbH		Grills und Zubehör
TEST RITE International (Germany) GmbH		Camping, Sonnenschirme, Grills + Zubehör
Theis Produktion GmbH & Co. KG	Mülleimer (Bio-, Mülltonnen- und Hausmüllbeutelstreu	
Thüros GmbH		Campinggrills, Grills + Zubeh., Angeln, Räuchergeräte
tuba clean Vertriebs GmbH	elektrische Haushaltsgeräte, Putzmittel	
Unold AG	elektrische Haushaltsgeräte	
Vileda GmbH	nicht elektrische Haushaltsgeräte, Reinigungsgeräte	
WD-40 Company		
weka Holzbau GmbH		Pools, Planschbecken, Zubehör
Wepos Chemie GmbH	Putzmittel	
Wilh. Overmann GmbH & Co.	Wäscheleinen/Ersatzbespannung	Basteln, Werken, Camping
Windhager Handelsgesellschaft m.b.H.		

Autozubehör	Fahrräder und Zubehör	Sonstiges
		Gartenkamine, Feuerstellen, Heizstrahler
		Dampfbügelsysteme
Motoröle + Additive, Serviceprodukte (Schnellreiniger)		
		Garten-Kamine
Autopflege, Autolack, weiteres Zubehör	Werkzeug, Reparatursets	
weitere Zubehör	weitere Zubehör	Aufbewahrungsboxen, Ordnungssysteme, Archivablagekartons, Allzweck-Decken, Luftpolsterfolie
Autopflege, Autolack		
Werkzeugkoffer		
	Anhänger, Aufbewahrung (Befestigungsstangen, Aufhängung, Montageständer) Reifen, Schläuche, Werkzeug, Reparatursets, Schmiermittel, Beleuchtung, Schlösser, Fahrradcomputer, Sicherheit (Helme, Reflektoren usw.)	
		Home Deco
	Beleuchtung, Fahrradcomputer	
Autopflege, Saisonartikel (Frostschutz, Eiskratzer usw.)		
Autopflege, Autolack, Autobatterien, Werkzeug, Autoausrüstung, Dachgepäckträger, Dachboxen, Erste Hilfe, Saisonartikel (Frostschutz, Eiskratzer usw.), weitere Zubehör		
		Kunststoffartikel für den Gartenbereich
	Schmiermittel	Rostlöser, Schmiermittel, Kontaktspray, Reiniger und Korrosionsschutz
		Spezialreiniger
weitere Zubehör	weitere Zubehör	Gummiseile, Gepäckspinnen, Paketschnüre, Kordeln, Seile + Schnüre aus Kunststoff + Naturmaterialien
		Insektenschutz, Sonnenschutz

Wer liefert was?

Adressenliste

Anschriften der in der vorstehenden Tabelle aufgeführten Anbieter

Hersteller/Vertreiber	Straße	PLZ/Ort	Telefon	Internet
ABUS August Bremicker Söhne KG	Altenhofer Weg 25	58300 Wetter	02335 634-0	www.abus.de
Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH	Friedrich-List-Str. 4	71361 Winnenden	07195 903-0	www.kaercher.de
Alfred Schellenberg GmbH	An den Weiden 31	57078 Siegen	0271 89056-0	www.schellenberg.de
APA Marketing GmbH	Champagne 6	42781 Haan	02104 4902-0	www.apa-online.de
Artweger GmbH & Co.	Sulzbach 159	A-4820 Bad Ischl	0043 6132 205-0	www.artweger.at
Atrium Enterprises GmbH	Zum Pier 72	44536 Lünen	0231 80901-0	www.atrium-enterprises.eu
Balzer GmbH	Spessartstr. 13	36341 Lauterbach	06641 88-0	www.balzer.de
Bayrol Deutschland GmbH	Robert-Koch-Str. 4	82152 Planegg	089 85701-0	www.Bayrol.de
BBQ-Scout GmbH	Eichenallee 5	32791 Lage	05232 97331-0	www.bbq-scout.de
Berg Toys Deutschland GmbH	Siemensstr. 32	47533 Kleve	02821 7776570	www.bergtoys.de
Black & Decker GmbH	Black & Decker Str. 40	65510 Idstein/Ts.	06126 210	www.blackanddecker.com
BM Massivholz GmbH	Poststr. 10	97647 Nordheim / Rhön	09779 8105-0	www.bm-massivholz.de
Boldt & Co. Vertriebs-oHG	Im Weidefeld 6	42929 Wermelskirchen	02196 2200	www.boldt-co.de
Boomex GmbH	Kallenbergstr. 21	45141 Essen	0201 83210-0	www.boomex-flash.de
Burg-Wächter KG	Altenhofer Weg 15	58300 Wetter	02335 9653-0	www.burg-waechter.de
C. Kreul GmbH & Co. KG	Carl-Kreul-Str. 2	91352 Hallerndorf	09545 925-0	www.c-kreul.de
Camping Gaz (Deutschland) GmbH	Ezetalstraße 5d	35410 Hungen-Inhaiden	06402 89-0	www.campinggaz.com
Caramba Chemie GmbH + Co. KG	Wanheimer Str. 334-336	47055 Duisburg	0203 7786-01	www.caramba.de
Conacord Voigt GmbH & Co. KG	Seilerweg 10	59556 Lippstadt	02941 956-0	www.conacord.de
Curver Germany GmbH	Frankfurter Str. 233	63263 Neu-Isenburg	06102 3670-0	www.curver.com
Dometic WAECO International GmbH	Hollefeldstr. 63	48282 Emsdetten	02572 879-0	www.waeco.de
E.V.I. Vertriebs GmbH	Gautinger Str. 40 a	82061 Neuried	089 745062-0	www.e-v-i.de
Einhell Germany AG	Wiesenweg 22	94405 Landau a.d. Isar	09951 9420	www.einhell.de
Emil LUX GmbH & Co. KG	Emil-Lux-Str. 1	42929 Wermelskirchen	02196 76-4000	www.lux-werkzeuge.de
Emsa GmbH	Grevener Damm 215-225	48282 Emsdetten	02572 13-0	www.emsa.de
Eufab GmbH	Champagne 6	42781 Haan	02104 7902-0	www.eufab.com
Fackelmann GmbH + Co. KG	Werner-von-Siemens-Str. 6	91217 Hersbruck	09151 811-0	www.fackelmann.de
Fessmann & Hecker GmbH & Co. KG	Wiesenstr. 13	79669 Zell im Wiesental	07625 9253-0	www.fessmann-hecker.de
friedola Gebr. Holzapfel GmbH	Topfmühle 1	37276 Meinhard-Frieda	05651 303-0	www.friedola.de
GAH Alberts GmbH & Co. KG	Blumenthal	58849 Herscheid	02357 907-0	www.gah.de
Gebr. vom Braucke GmbH & Co. KG	Telgenbrink 105	33739 Bielefeld	0521 8001-0	www.braucke.com
Gio Style Lifestyle S.p.A.	Via Battaina, 393/0	I-24059 Urgnano (BG)	0039 035 4188584	www.giostyle.com
Grand Hall Europe	Hanzepoort 31	NL-7575-DB Oldenzaal	0031 541 531669	www.grandhall.eu
Hailo-Werk Rudolf Loh GmbH & Co. KG	Daimlerstr. 8	35708 Haiger	02773 82-0	www.hailo.de
Heinz Kettler GmbH & Co. KG	Hauptstr. 28	59469 Ense-Parsit	02938 81-0	www.kettler.net
Henkel AG & Co. KGaA - Klebstoffe	Henkelstr. 67	40589 Düsseldorf	0211 797-0	www.henkel.com
Inter-Union Technohandel GmbH	Klaus-von-Klitzing-Str. 2	76829 Landau/Pfalz	06341 284-0	www.inter-union.de
I-Pro GmbH	Ofterdingerstr. 16	72116 Mössingen	07473 980081	www.ipro-ideen.de
Kosche Profilmantelung GmbH	Bövingen 100	53804 Much	02245 66-0	www.kosche.de
Landmann - Peiga GmbH & Co. Handels KG	Am Binnenfeld 3-5	27711 Osterholz-Scharmbeck	04791 308-0	www.landmann.de
Leifheit AG	Leifheitstraße	56377 Nassau/Lahn	02604 977-0	www.leifheit.de
Liqui Moly GmbH	Jerg-Wieland-Str. 4	89081 Ulm-Lehr	0731 1420-0	www.liqui-moly.de
Marabu GmbH & Co. KG	Fritz-Lieken-Str. 7-9	74321 Bietigheim-Bissingen	07141 691-0	www.marabu.de
Martin Fuchs Spielwaren GmbH & Co. KG	Heimgartenstr. 16	90513 Zirndorf	0911 96070-0	www.spielstabil.de
MCZ S.p.A.	Via Oberdan, 86	I-33070 Vigonovo di Fontanafredda (PN)	0039 0434 599599	www.mcz.it
mediPOOL GmbH	Heinrich-Otto-Str. 28	72340 Wendlingen	07024 92030450	www.medipool.info
Melitta Haushaltsprodukte GmbH & Co. KG	Ringstr. 99	32427 Minden	0571 86-0	www.melitta.de
Mellerud Chemie GmbH	Bernhard-Röttgen-Waldweg 20	41379 Brüggen/Niederrhein	02163 95090-0	www.mellerud.de
MOTIP DUPLI GmbH	Industriestr. 19	74855 Haßmersheim	06266 75-0	www.dupli-color.de
NIPS Ordnungssysteme GmbH	Burgweintingener Str. 30	93055 Regensburg	0941 78371-0	www.nips.de
OKT Germany GmbH	Postdamm 43	32351 Stemwede	05773 801-0	www.okt.com
Outdoorchef Deutschland GmbH	Ochsenmattstr. 10	79618 Rheinfelden	07623 74190-0	www.outdoorchef.ch
Peter Kwasny GmbH	Heilbronner Str. 96	74831 Gundelsheim	06269 95-0	www.kwasny.de
Plano Europe s.r.l.	Via Germania, 23	I-35127 Padova (PD)	0039 049 8063530	www.planoeurope.com
Poliboy Brandt & Walther GmbH	Tornéestr. 5	28865 Lilienthal	04298 4662-0	www.poliboy.de
Prophete GmbH u. Co. KG	Lindenstr. 50	33378 Rheda-Wiedenbrück	05242 4108-0	www.prophete.net
Q-Pack AG	Oststr. 7	04688 Mutzsch	034385 500-0	www.q-pack.ag
Rayher Hobby GmbH	Fockestr. 15	88471 Laupheim	07392 7005-0	www.rayher-hobby.de
RICO DESIGN GmbH & Co. KG	Industriestr. 19-23	33034 Brakel	05272 602-0	www.rico-design.de
Saey Home & Garden N.V. – Barbecue	Industrielaan 4	B-8501 Kortrijk-Heule	0032 56 354200	www.saeyhomeandgarden.com
Seelandt & Utecht OHG	Robert-Bunsen-Str. 5	19061 Schwerin - Süd	0385 645610	www.suk-schwerin.de
Severin Elektrogeräte GmbH	Röhre 27	59846 Sundern	02933 982-0	www.severin.de
SIGMA Elektro GmbH	Dr.-Julius-Leber-Straße 15	67433 Neustadt/W.	06321 9120-0	www.sigmaspport.com
SONAX GmbH & Co. KG	Münchener Str. 75	86633 Neuburg/Donau	08431 53-0	www.sonax.de
System Partner Autoteile GmbH & Co. KG	Greschbachstr. 1	76229 Karlsruhe	0721 62528-0	www.spa-automotive.com
Tepro Garten GmbH	Carl-Zeiss-Str. 8/4	63322 Rödermark	06074 8931-0	www.tepro-gmbh.de
TEST RITE International (Germany) GmbH	Merkurring 82	22143 Hamburg	040 606870-0	www.testrite.de
Theis Produktion GmbH & Co. KG	Weißenthurmer Str. 1	56626 Andernach	02632 4976-0	www.theis-produktion.de
Thüros GmbH	Bahnhofstr. 55	99887 Georgenthal	036253 366-0	www.thueos.de
tuba clean Vertriebs GmbH	Hauptstr. 24	40789 Monheim	02173 965990	www.tuba-clean.de
Unold AG	Mannheimer Str. 4	68766 Hockenheim	06205 9418-0	www.unold.de
Vileda GmbH	Im Technologiepark 19	69469 Weinheim	06201 80-0	www.vileda.de
WD-40 Company	Gartenstr. 27	61352 Bad Homburg	06172 677450	www.wd40.de
weka Holzbau GmbH	Johannesstr. 16	17034 Neubrandenburg	0395 42908-0	www.weka-Holzbau.de
Wepos Chemie GmbH	Textilstr. 2	41751 Viersen	02162 266269-0	www.wepos-chemie.de
Wilh. Overmann GmbH & Co.	Dieselstr. 36	42389 Wuppertal	0202 26607-0	www.overmann-gmbh.de
Windhager Handelsgesellschaft m.b.H.	Industriestr. 2	A-5303 Thalgau	0043 6235 6161-0	www.windhager.at

Tipps gegen den Fahrradklau



Foto: Abus

Ein Fahrrad sollte an einen Gegenstand, der mindestens genauso stabil ist wie das Schloss selbst, angeschlossen werden.

Wer beim kritischen Radler punkten und verkaufen will, muss mit Wissen und Detailkenntnis punkten. „baumarktmanager“ hat bei Abus, Spezialist für mobile Sicherheit, wertvolle Tipps für das Verkaufsgespräch eingeholt. Neben der reinen Produktkenntnis ist das Wissen im Umgang mit den Schlössern der Schlüssel zum erfolgreichen Verkaufen.

1. Beleuchtete und belebte Abstellplätze wählen.

Diebe scheuen Licht und Leute! In der Nacht ist das grundsätzlich mit einem Fahrradschloss abgesicherte Fahrrad am besten in geschlossenen Räumen (Keller, Garage) aufgehoben.

2. Immer und überall sichern

Wer sein Rad – selbst beim Sprung in den Kiosk – nicht sichert, geht ein hohes Risiko ein. „Statistiken zufolge gehen rund 30 Prozent aller Fahrraddiebstähle auf Gelegenheitsdiebstähle zurück“, weiß Torsten Mendel vom Schlossanbieter ABUS.

3. Nicht nur ab, sondern an!

Dort, wo das Fahrrad länger auf sich allein gestellt ist, reicht einfaches Abschließen nicht. Moderne Bikes sind leicht und ruckzuck geschultert. Ob Fahrradständer, Laternenmast oder Metallzaun: Ein Fahrrad gehört angeschlossen, und zwar an einen Gegenstand, der mindestens genauso stabil ist wie das Schloss selbst.

4. Wert braucht Qualität

Mit wachsendem Fahrradwert sollte auch die Qualität des Schlosses steigen. „Zehn Prozent vom Fahrradwert sollte man investieren, um einen adäquaten Schutz zu erhalten“, erklärt Mendel, „abgesehen von der großen Aufbruchsicherheit haben diese Modelle eine abschreckende Wirkung“.

stieren, um einen adäquaten Schutz zu erhalten“, erklärt Mendel, „abgesehen von der großen Aufbruchsicherheit haben diese Modelle eine abschreckende Wirkung“.

5. Keine Ausrede: Platz ist immer

Abus bietet neben den klassischen Schlossvarianten Bügel- und Kettenschloss inzwischen innovative Modelle an, die kompakt sind und dabei einen hohen Grad an Sicherheit bieten. Zum Beispiel das „Bordo“: Wie ein Zollstock aufgebaut, lässt sich das Faltschloss flexibel auch um größere Gegenstände wie dicke Laternenmasten legen. Und beim Transport passt das Schloss im Maxi-Handy-Format in eine praktische Kunststoffbox am Rahmen oder gar in die Hosentasche.

6. Keller-Sicherheit durch „Cluster-Bildung“

Wenn sich Fahrräder etwa im Hausflur und Keller nicht anschließen lassen, schließen Sie einfach mehrere Räder aneinander – das Mountainbike ans ausrangierte Hollandrad und daran noch das Rennrad vom Sohnmann. So ein sperriges 35-Kilo-Paket wuchtet auch ein kräftiger Fahrradieb nicht die Kellertreppe hoch. ■



Auf mehreren Laufmetern Regalfläche lässt sich ein komplettes Sortiment anbieten.

Anziehungskraft der Marke

Welchen Erfolg man mit Haushaltswaren im Baumarkt erreichen kann, macht ein Blick über die Grenzen Deutschlands klar. Denn im südlichen Nachbarland Österreich haben an vielen Orten Baumärkte die Funktion des Haushaltswarenspezialisten übernommen und bieten auf bis zu 10 Laufmetern Regalfläche ein nahezu komplettes Sortiment an.

Das Spektrum umfasst dabei nicht alleine die Baumarkt-affinen Artikelgruppen wie Reinigung und Ordnung, sondern dehnt sich auf Küchenhelfer, Kochutensilien und andere Haushaltsprodukte aus. Um mit diesem Sortimentsbereich langfristig positive Akzente

zu setzen, muss die gesamte Klaviatur bei Produkt, Platzierung, Verkaufsförderung und Service gespielt werden.

Lifestyle ist angesagt

Einzelartikel gehen unter, Konzepte und deren konsequente Umsetzung sind im DIY-Sektor gefragter denn je.

Längst ist die Zeit vorbei, als man mit der bloßen Darreichung eines Korkenziehers, Wischmops oder Dosenöffners zufriedenstellende Umsätze erzielen konnte.

Heute spielen Lifestyle-Trends wie BBQ (früher einfach Grillen!), Cocktail-Bar und Vinothek oder Asi-

an Cooking die erste Geige, wenn man sich um die perfekte Haushaltsausstattung bemüht.

Ein Anbieter wie z.B. Fackelmann ist eigenen Angaben zufolge auf dieser Welle bereits seit den 90er Jahren obenauf und bietet mit Sortimenten wie z.B. „In vino ve-

Aber auch auf kleinerer Präsentationsfläche kann die konsequente Umsetzung eines Konzeptes deutlich werden.



Fotos: Fackelmann

ritas, Barman, Asia Line oder Coffee/Tea die wichtigsten Accessoires für „In-Themen“ an. Dessen Liste an verfügbaren Warenträgern und Display-Systemen ist mehrere Seiten lang, stets individuell anpassungsfähig und wird durch moderne, augenfällige Poster, Plakate oder auch Bildschirme animiert. Die einfache Botschaft an den Kunden lautet: „Zugreifen, mitnehmen, ausprobieren“!

Am Verkaufspunkt

Zur Präsentation dieser Themenwelten werden über das Regal hinaus in kompakter Form auf sog. Seitenbehängen oder auch in perfekt inszenierten Shop-in-Shop-Lösungen mit video-unterstützter Inszenierung Thema und Produkt schmackhaft gemacht. Modulare Gestaltbarkeit, je nach verfügbarer Verkaufsfläche, ist da-

bei ein unabdingbares Kriterium.

Der Hersteller Fackelmann bietet beispielsweise diverse Sonderplatzierungsformen an:

- Profithaken stellen einzelne Produkte heraus und machen die direkte Verwendung des Artikels offensichtlich
 - Seitenbehänge fassen Sortimente auf kleinster Fläche zusammen und werden an den Gondelkopf montiert.
 - Displays als komplementäre Platzierungsform z.B. Thema Grillen im Rahmen des Category managements
 - Sonder- und Saison-Displays in verschiedenen Designs und Größen (Backen/Weihnachten; Putzen/Reinigen.)
- Über diesen Weg lassen sich echte Zusatzumsätze erzielen und den Impulskauf der Marktbesucher aktivieren.

Sortimentspflege notwendig

Elementar für den Erfolg dieser Platzierungen ist die saisonale und zyklische Anpassung. Eine durchgehende Warenpräsenz sowie die zeitgenaue Überarbeitung der Sortimente sollten durch die regelmäßige Pflege dieser hochfrequentierten Warenträger durch den Lieferanten sichergestellt sein.

Nicht unterschätzt werden sollte im Bereich Haushaltswaren die Stärke und Anziehungskraft der Marke. Fackelmann, Vileda, Zenker, ... diese Marken sind seit Jahrzehnten im Markt präsent und verkörpern – jede für sich – besondere, positive Eigenschaften, die mit Haushaltswaren assoziiert werden. Begriffe wie Innovation, Tradition und Qualität seien nur stellvertretend genannt. ■

Impressum

bau
markt manager

Baumarktwissen Band 21
Haushalt, Freizeit, Auto- und Zweiradzubehör
Juni 2009
ISSN 1436-7548

Redaktion:
Klaus Mauelshagen,
Horst Pieck (Layout)

Redaktionsassistent:
Sabine Katte,
0221 5497-324

Anzeigenverkaufsleitung:
Verena Thiele, 0221 5497-362
E-Mail: anz.baumarktmanager@rohn.de

Anzeigenassistent:
Christina Steinruck,
0221 5497-343

Anzeigenverwaltung:
Brigitte Oxé,
0221 5497-264

Kundenservice:
Maïke Braun, 0221 5497-291
Fax: 0221 5497-349
E-Mail: service@rohn.de

Bezugspreise:
Das 1. Exemplar kostenfrei über die Abo-Auflage.
Jedes weitere Exemplar zum Abonnenten-Vorzugspreis von Euro 11,-. Einzelverkauf für Nicht-Abonnenten Euro 16,-.

Verlag:
Verlag Siegfried Rohn GmbH & Co. KG,
Stolberger Straße 84, 50933 Köln
Postfach 41 09 49, 50869 Köln,
Telefon: 0221 5497400,
Fax Redaktion: 0221 5497-278,
Fax Anzeigen: 0221 5497-268,
E-Mail: info@rohn.de
Internet: www.baumarktmanager.de
www.rohn.de

Geschäftsführer:
Claus Albus, Dr. Christoph Müller

Druck:
Kliemo Printing, B-Eupen

Das Werk einschließlich seiner Texte ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

 Siegfried Rohn

Ein Unternehmen der Gruppe Rudolf Müller

Herstellerstatement

Attraktive Ware alleine genügt nicht

Die Fackelmann GmbH und Co. KG zählt zu den führenden Herstellern und Anbietern von Haushaltsartikeln, Bad-Accessoires und Badezimmermöbel in Europa bzw. weltweit. Im Haushaltswaren-Segment ist während der letzten Jahre verstärkt der Trend, weg von einzelnen Produkten und hin zu attraktiven Konzepten, die über Sonder- und Verbundplatzierungen im Markt dem Endkunden präsentiert werden, festzustellen. Fackelmann ist in der Lage, dem Handel eine kompetente Sortimentstiefe bereitzustellen, kurzfristig auf Trends und saisonale Anforderungen zu reagieren und mit regelmäßigen Innovationen anzureichern und seriöse Warenpflege, ob Regalplatzierung oder Sonderaufbauten, zu gewährleisten.

Robert van Loosen, Marketingleiter, Fackelmann



»Wichtig ist, das Gespräch freundlich zu eröffnen und freundlich zu bleiben.«

Toom-Fachverkäufer Holger Strohpapel

Der gute Rat vom Fachmann

Was einmal in einer kleinen Abteilung mit ein paar Autositz- und Lenkratschonbezügen anfing, hat sich in vielen Standorten zu einer umfangreichen Kategorie gemausert. Natürlich sind dort die Fachverkäufer gefordert, den Kunden zu Produkten wie Zündkerzen, Batterien oder Motorölen qualifiziert Rede und Antwort zu stehen. „Baumarktwissen“ sprach mit Toom-Fachverkäufer Holger Strohpapel über die Herausforderungen bei seiner täglichen Arbeit.

? *Wie lange sind Sie bereits in Ihrer Warengruppe als Fachverkäufer tätig?*

Strohpapel: Seit 8 Jahren

? *Welche speziellen Kenntnisse oder Ausbildung sind für Ihre tägliche Arbeit von Bedeutung?*

Strohpapel: Man muss natürlich ein gewisses Maß an Fachwissen haben. Das eig-

net man sich an, indem man sich genauer mit den Produkten auseinandersetzt und auch die Warenkundeunterlagen und das Schulungsmaterial der Hersteller studiert. Bei speziellen Fragen, die immer wieder mal auftauchen und die in keinem Warenkundebuch stehen, muss man direkt beim technischen Dienst des Lieferanten nach-

fragen. Das ist in der Regel zu den allgemein üblichen Geschäftszeiten bis 16:30 Uhr kein Problem.

? *Ihr Kollege erklärte, dass ihm seine frühere Tätigkeit an der Tankstelle heute ziemlich nützlich sei.*

Strohpapel: Das ist richtig. Wenn man dort bereits Er-

fahrung sammeln konnte oder vielleicht sogar vorher Kfz-Mechaniker gelernt hat, kommt einem das als Fachverkäufer sehr zugute. Dann kann man gerade bei Ölen oder auch bei komplizierten Zubehörteilen in der Beratung weiter in die Tiefe gehen.

? *Woran erkennen Sie, dass ein Kunde eine Fra-*

ge hat oder Unterstützung benötigt?

Strohpagel: Das sieht man aufgrund der langen Berufsjahre schon am Blick des Kunden und wie er vor dem Regal steht. Schaut er sich eine Ware eine Weile interessiert an und liest, was auf der Verpackung steht, dann kann man einfach mal fragen, ob man ihm helfen kann. Dann ist auch davon auszugehen, dass er Hilfe braucht. Es gibt natürlich auch Kunden, die kommen hier rein, brauchen Öl 15W40, gehen zielgenau in die Richtung, nehmen es aus dem Regal und gehen zur Kasse. Das ist ein Kunde, der braucht keine Hilfe.

? *Wer geht in aller Regel auf wen zu – der Kunde auf Sie oder umgekehrt?*

Strohpagel: Der Deutsche ist in der Regel recht scheu – das ist so meine Erfahrung. In den meisten Fällen gehen wir auf den Kunden zu. Denn viele Kunden haben eine gewisse Scheu, uns anzusprechen, es sei denn, man steht an einem Informationspult, da kommen die Kunden eher hin.

? *Haben Sie sich eine spezielle Fragetechnik angeeignet, mit der Sie sich ein Bild machen können, wo das Problem beim Kunden liegt?*

Strohpagel: Ja klar. Zuerst begrüße ich den Kunden, nicht überschwänglich, aber möglichst freundlich und nett. Dann wird gefragt, was er möchte. Danach kommt es eigentlich nur noch darauf an, wie er antwortet und was er antwortet. Daraus bauen sich dann die nächsten Fragen auf. Man muss einfach mit Sinn und Verstand und mit Logik rangehen. Wichtig ist, das Gespräch freundlich zu eröffnen

und auch dann noch freundlich zu bleiben, wenn sich der Kunde vielleicht als ein unzufriedener erweist.

? *Nicht jedem Kunden sind die speziellen technischen Einzelheiten der Produkte aus Ihrem Sortimentsbereich bekannt. Wie helfen Sie Ihren Kunden?*

Strohpagel: Auf ein gewisses Maß an Information sind wir beim Kunden angewiesen. Das heißt, er muss schon wissen, welchen Fahrzeugtyp er fährt, er muss uns einige technische Daten benennen können. So kann man in einer so genannten Klappliste nachsehen und feststellen, welches Produkt, sei es nun eine Batterie, Zündkerze o.Ä., er braucht. Dies ist beispielsweise kein Problem. Komplizierter wird es, wenn die Kunden gar keine Angaben zu ihrem Fahrzeug machen können. Dann erwartet man auch häufig hellseherische Fähigkeiten von uns, die wir natürlich nicht haben. Schließlich hat man dann noch die Möglichkeit,



»Bei der Beratung sind wir auf ein gewisses Maß an Information vom Kunden angewiesen.«

einen technischen Kundendienst vom Fahrzeug-Hersteller zu kontaktieren, damit der Kunde auch zeitnah seine Informationen bekommt, die er braucht.

? *Merken Sie teilweise auch, dass Kunden sich, einfach nur beraten lassen möchten und im Grunde gar nichts kaufen möchten?*

Strohpagel: Das gibt es natürlich immer mal wieder, dass Kunden sich beraten lassen und woanders kaufen, aber das ist nicht die Regel. Die Regel ist: Wenn der Kunde hier im Markt steht, dann wird er auch kaufen. Es sei denn, der Preis schreckt ab, so dass der Kunde noch einmal eine Nacht drüber schlafen möchte. Bei Autobatterien gab es vor einigen Jahren eine saftige Preissteigerung von 20–30%, weil das Blei auf dem Weltmarkt teurer geworden ist. Das mussten die Kunden erst einmal verkraften.

? *Welche Voraussetzung muss Ihrer Meinung nach ein Standort erfüllen, damit vor allem die Warengruppe Auto- und Zweiradzubehör vom Kunden gut angenommen wird?*

Strohpagel: Auswahl, Auswahl und noch einmal Auswahl – das ist das Wichtigste. Wenn man nur drei Regale mit Autozubehör oder mit Fahrradzubehör bieten kann, stellt sich der Erfolg nicht ein. Man muss ein gewisses Maß an Quantität wie auch Qualität in der Warenpräsentation haben, sonst wird es schwierig über Gelegenheitskäufe hinauszukommen. Denn wenn das eine Produkt nicht verfügbar ist, zweifelt der Kunde an der Kom-

petenz der gesamten Abteilung und des Sortiments. Er kauft dann lieber dort, wo er alle Bedürfnisse befriedigt bekommt und wo er nicht mehrere Geschäfte anfahren muss. Da gibt es einen schönen Werbeslogan von einem Verbrauchermarkt: Einmal hin – alles drin. Da ist schon was dran. Deshalb sorgen wir dafür und kämpfen auch gegebenenfalls dafür, dass auch entsprechendes Warensortiment verfügbar ist, so dass man auch entsprechende Absätze machen kann.

? *Können Sie den Lesern von dem witzigsten oder dem spektakulärsten Erlebnis als Fachverkäufer berichten?*

Strohpagel: Da fällt mir eine Begebenheit ein, die sich allerdings in einer anderen Warengruppe abgespielt hat: bei den Ketten und Seilen. Da hatte ich vor Jahren einmal eine beunruhigte Kundin aus Köln-Marienburg, das ist ein Stadtteil, wo das reichere Publikum wohnt und lebt. Ihr waren gerade eine Nacht zuvor die Gartenmöbel gestohlen worden. Sie wollte nun Ketten haben, um die neuen Stücke abzusichern. Da waren dann zufälligerweise drei bis vier Kunden, dem Akzent nach vermutlich osteuropäischer Herkunft, in unmittelbarer Nähe. Die Kundin bemerkte dies, und sagte, wenn die „Fachleute“ nun gerade schon mal da wären, könne man sich bei denen sicher einen Rat einholen. Dann hat sie sich allen Ernstes umgedreht und die Männer gefragt, wenn sie einbrechen würden, welche der angebotenen Ketten beim Versuch sie zu „knacken“ wohl den geringsten bzw. den größten Widerstand leisten würde. Das war wirklich das stärkste Stück in meinen Jahren als Fachverkäufer. ■

Mehr Geld verdienen mit Fahrrad-Schlössern

Auch im Baumarkt geht der Trend zu Klasse statt Masse. Vorausgesetzt, die Qualität stimmt und über die Beratung kann Kompetenz bewiesen werden. Nur so gelingt der Sprung zu Glaubwürdigkeit und einer höheren Marge. Auf dieser Seite ist Fachwissen zum Thema zusammengestellt.

1. Regionaler Handel – Think local!

Gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein. In Regionen mit hohen Diebstahlszahlen sollte sich dies beispielsweise dadurch deutlich machen, dass Sie nur Top-Produkte anbieten. Denn das richtige Argument für den Verkauf haben Sie ja bereits anhand der Statistik (siehe Grafik Diebstahlszahlen).

2. Der Mythos, dass No-Name-Produkte die bessere Marge bieten ...

Zwar sind die prozentualen Margen bei „Billigprodukten“ auf den ersten Blick um ein vielfaches höher – doch was bringt eine Marge von 80 Prozent, wenn letztlich nur vier Euro in die Kasse kommen. Dann doch lieber Markenware verkaufen und an einem Schloss 15 Euro verdienen!

3. Kundenbindung mit starken Marken

Daneben dienen Markenprodukte auch der Kundenbin-



dung. Wer sein Bike sichert und dann von einem No-Name-Produkt enttäuscht wird, wird ihnen sicher nicht mehr mit gutem Gefühl sein Vertrauen schenken. Hat er aus

Eigeninitiative das No-Name-Produkt gewählt, wird er beim nächsten Kauf ein hochwertiges Top-Modell bevorzugen und Ihrer Beratung vertrauen.

4. Schaffen Sie ein Leitsystem für Ihre Kunden!

Führen Sie den Kunden übersichtlich durch Ihr Sortiment. Zu viele Produkte unterschiedlicher Klassen verunsichern Ihre Kunden. Denn wenn Sie keine schlüssige Warenpräsentation zeigen – wie soll sich dann der Kunde zurechtfinden. Das hilft besonders bei Stoßzeiten. Ein aufgeräumtes Display schafft Übersicht, der Kunde hat das Gefühl, das Produktangebot überschauen zu können. Psychologisch schafft dies einen enormen Vorteil!

5. Schaffen Sie Themenwelten, in die der Kunde eintauchen kann.

Hochpreisige Produkte werden verstärkt über die Präsentation verkauft. Der Kunde kauft nicht nur ein Schloss, er kauft eine Markenwelt und will dementsprechend auch diese Marke vorfinden. Dann ist er auch bereit, mehr Geld auszugeben. Bestes Beispiel sind die Automobilhersteller.

6. Das Passende für Profis, Hobbyradler und ...

Ihr Sortiment sollte so strukturiert sein, dass für jeden Kundentyp das passende Schloss dabei ist. So haben Sie von vornherein eine größere Klientel, die Sie mit dieser Produktgruppe ansprechen. ■

Der Klick zu TOP-Broncheninformationen



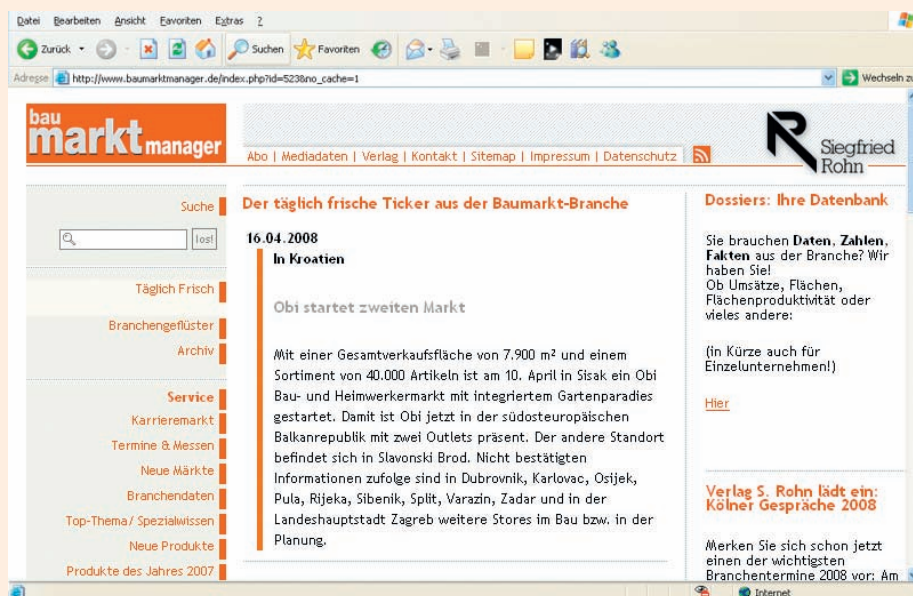
baumarktmanager.de

Siegfried Rohn

Ihre Branchenplattform im Internet: News, Facts und Service. Schnell, aktuell, kompetent.

Tagesaktuell:

Täglich frische Facts aus der DIY-Branche



Das Forum:

Sagen Sie Ihre Meinung zu aktuellen
Branchenentwicklungen und -trends!

Die Serviceseiten:

- Neue Baumärkte (national und international)
- Aktuelle Branchendaten
- Produkt-Innovationen
- Karrieremarkt: Stellengesuche und -angebote
- Die wichtigsten Termine, Messen und Seminare

Informationen für Insider:

- Branchengeflüster: Entwicklungen und Gerüchte
- Archiv: Komprimiertes Wissen aus über einem Jahrzehnt

Ihre Ansprechpartner:

Online-Redaktion: Jörn Brüningholt
j.brueningholt@baumarktmanager.de, Telefon 0221 5497-359

Newsletter: Klaus Mauelshagen
k.mauelshagen@baumarktmanager.de, Telefon 0221 5497-371

Online-Werbung: Verena Thiele
v.thiele@baumarktmanager.de, Telefon 0221 5497-362



**Verlag Siegfried Rohn
GmbH & Co. KG**

Postfach 41 09 49 • 50869 Köln
Telefon: 0221 5497-291
Telefax: 0221 5497-349
service@rohn.de
www.rohn.de

Baumarktwissen = Fachverkäuferwissen

Know-how für Beratung und Verkauf



Baumarktwissen – Band 21

Auto- und Zweiradzubehör, Haushalt, Freizeit
2009. 36 Seiten. DIN A4. Kartoniert.

Bestell-Nr. 610000021

€ 16,-

ABO PLUS Abonnenten von „baumarktmanager“ erhalten die zweimal jährlich erscheinende Themenreihe „Baumarktwissen“ im Gesamtwert von € 32,- pro Jahr kostenlos im Rahmen Ihres Abonnements. Die Ausgabe „Auto- und Zweiradzubehör, Haushalt, Freizeit“ wurde zusammen mit Heft 06/09 verschickt.

Die Warengruppen Haushalt, Freizeit sowie Auto- und Zweiradzubehör stellen stetig wachsende Sortimentsbereiche in den Baumärkten dar. Bei vielen Produkten ist ein hoher Beratungsbedarf notwendig, um einen erfolgreichen Verkauf zu realisieren.

Die neue Ausgabe „Baumarktwissen“ zeigt Ihnen als Fachverkäufer oder Warengruppenleiter neue Produkte und gewährt Einblick in die Sortimentsgestaltung des Fachhandels. Das neue „Baumarktwissen“ vermittelt:

- Anregung für den aktiven Verkauf
- Argumentationshilfe für eine kompetente Beratung
- Technisches Wissen zu neu im Markt eingeführten Produkten
- Verständnis für fachhandelsorientierte Sortimentsgestaltung
- Interview mit einem Fachverkäufer
- Wer liefert was: Anbieter in der Warengruppe Haushalt, Freizeit sowie Auto- und Zweiradzubehör

Mit „Baumarktwissen“

- kennt Ihr Fachverkäufer die neuesten Produkte
- berät Ihr Fachverkäufer noch kompetenter
- präsentiert Ihr Fachverkäufer noch wirkungsvoller

Weitere aktuelle Titel aus der Reihe Baumarktwissen:



Band 18: Tapeten, Innendeko, Zubehör



Band 19: Know-how für die Bad-Abteilung



Band 20: Know-how für die Holz-Abteilung

Direkt bestellen! Per Fax: 0221 5497-349

baufachmedien.de
DER ONLINE-SHOP FÜR BAUPROFIS

Fax: 0221 5497-349 • Telefon: 0221 5497-291 • service@rohn.de • www.baufachmedien.de

Hiermit bestelle ich: zum Preis von € 16,-

Expl.	Bestell-Nr.	Band	Titel
	610000021	21	Auto- und Zweiradzubehör, Haushalt, Freizeit
	610000020	20	Know-how für die Holz-Abteilung

Expl.	Bestell-Nr.	Band	Titel
	610000019	19	Know-how für die Bad-Abteilung
	610000018	18	Tapeten, Innendeko, Zubehör
	610000017	17	Putze, Mörtel, Kleber

Preise inkl. MwSt. zzgl. Versand. Preisirrtum und -änderungen vorbehalten.
Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, siehe www.rudolf-mueller.de/agb.html.

Ja, ich abonniere „baumarktmanager“. Ich erhalte 12 Ausgaben pro Jahr für € 140,- (Ausland € 168,-) inkl. MwSt. und Versand und spare damit € 44,80 gegenüber dem Einzelheftkauf. Als Abonnent erhalte ich die Themenreihen „Baumarktwissen“ kostenlos im Rahmen meines Abonnements. Ich kann das Abo jederzeit schriftlich zum Ende des Bezugszeitraums abbestellen. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, siehe www.rudolf-mueller.de/agb.html. Preisirrtum und -änderung vorbehalten.

Firma _____

Name/Vorname des Firmenansprechpartners _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____



Verlag Siegfried Rohn GmbH & Co. KG
Postfach 41 09 49 • 50869 Köln
Telefon: 0221 5497-291
Telefax: 0221 5497-349
service@rohn.de
www.rohn.de