



Einfache und sichere Kaufentscheidung durch intuitive Kundenführung am modularen POS.

Ganzheitliches POS-Konzept für den Baustoffhandel

Storch-Ciret Der Geschäftsbereich RKMP des Unternehmens entwickelt für den Baustoff-Fachhandel moderne POS-Lösungen, die zur Kundenzufriedenheit beitragen sollen. Bei der Produktentwicklung werden zudem die Bedürfnisse der Handwerker berücksichtigt.



Die Storch-Ciret Group bedient mit dem Geschäftsbereich RKMP den profiorientierten Baustoff-Fachhandel mit Malerwerkzeug und bietet mit Farbröllern, Pinseln, Klebändern sowie Werkzeug und Zubehör zielgruppenorientierte und nach Arbeitsbereich gegliederte Sortimentsprogramme. Die Sortimente sind ausgerichtet an den Anforderungen und Aufgaben von Profis und orientieren sich insbesondere an den Bedürfnissen von mobilen Generalisten. „Die Zahl der werkstattlosen Allround-Handwerker, die mehrere Gewerke aus einer Hand



Klebeband-Modul mit integrierter Teststation.

anbieten, hat in den letzten Jahren, speziell durch die EU-Osterweiterung, erheblich zugenommen,“ erläutert **Frank Schiewek**, Vertriebsleiter RKMP, die besondere Ausrichtung des Sortimentes auf den Baustoffhandel. „Im Gegensatz zum traditionellen Handwerk, in dem die Mitarbeiter auf einen Arbeitsbereich spezialisiert sind, bietet der mobile Generalist vielseitige Arbeiten vor allem in Innenausbau mit Renovieren und Saniieren an. Den Anforderungen dieser Kunden entsprechend bieten wir dem Baustoff-Fachhandel Malerwerkzeug in Modulen an.“

Modulares Präsentationskonzept

Eine entscheidende Rolle für die Kundenzufriedenheit spielen die Kundenführung, die sicherstellen sollte, dass das richtige Produkt für die jeweilige Arbeit schnell und zuverlässig gefunden wird. Mit dem modularen Präsentationskonzept bietet RKMP ein kompaktes Malerwerkzeug-Sortiment für alle Anwendungen rund ums Malerhandwerk. Um die Gelingsicherheit mit dem Malerwerkzeug zu gewährleisten, sind die Produkte auf die zu verarbeitende Farbe und den Untergrund abgestimmt.

Bei den Farbwalzen findet der Kunde auf den artikelspezifischen Korblenden am Regal alle wichtigen Informationen über das Produkt und das Anwendungsgebiet. Piktogramme zeigen, für welchen Untergrund die Farbwalze geeignet ist. Ein Pinselfinder ver-

einfach eine sichere Kaufentscheidung: Wandfarbe, Holzschutz, Lösemittel- oder Wasserlack – schnell und zuverlässig zeigt er für jede Farbe den richtigen Pinsel an.

Neben der ansprechenden und übersichtlichen Präsentation ist ein weiterer Faktor für die Kundenzufriedenheit, dass das Angebot den eigenen Bedürfnissen entspricht. Dafür ist eine kontinuierliche Anpassung des Produktangebots an die aktuellen Marktanforderungen wichtig. RKMP hat beispielsweise in den vergangenen Jahren die Module Farbwalzen und Pinsel überarbeitet und in enger Zusammenarbeit zwischen der Anwendungstechnik und den Farbherstellern auf die aktuellen Marktanforderungen abgestimmt. Dabei fließen aktuelle Trends und Marktanforderungen in die Produktentwicklung ein. „Trotz der Krise in der Bauwirtschaft ist die Nachfrage nach Renovierungsarbeiten stabil, was sich auch im Produktprogramm widerspiegelt,“ erklärt Schiewek. „Die anspruchsvolle Vorbereitung einer glatten Wand, Wände mit Putz-Finish oder das Anbringen von Textil-, Glas- oder Vliesfaser-Tapeten geben bestehende Trends wider. Vermehrt wird auch das Tapezieren mit den unterschiedlichsten Tapetenarten nachgefragt. Hierauf muss sich das Produktangebot einstellen.“



Bildquelle: Storch-Ciret

Spaltanlage für saubere langlebige Pinsel und Farbwalzen.



Bildquelle: Storch-Ciret

Mit dem Abrollgerät lassen sich Tapeten maßgenau ablängen und zuschneiden.



Bildquelle: Storch-Ciret

Frank Schiewek ist in der Storch-Ciret Group als Vertriebsleiter für den Geschäftsbereich RKMP verantwortlich.

POS-Konzept mit integrierter Klebeband-Teststation

Als modernes POS-Konzept wurde im vergangenen Jahr ein neues Klebeband-Modul mit „Masq“-Klebebändern für unterschiedliche abzuklebende Untergründe entwickelt. Die integrierte Teststation ermöglicht es dem Kunden die Produkte vor Ort im Baustoffhandel selbst zu testen. Der unmittelbare Kontakt zum Untergrund, zur Oberfläche und dem Klebeband geben dem Kunden die Sicherheit, das richtige Produkt für seine Klebearbeit zu haben. Da viele der Kunden Deutsch nicht als Muttersprache haben, informieren internationale verständliche Piktogramme auf den Blenden über die Einsatzmöglichkeiten und Eigenschaften der Klebebänder. Mit einem Blick erkennen die Kunden, ob die Produkte für den Innen- oder Außenbereich bestimmt sind. Und unabhängig von der jeweiligen Landessprache, für welchen Untergrund sie ideal geeignet sind.

Aktuell entwickelt der Geschäftsbereich für den Baustoffhandel das Präparatoren-Modul weiter. Das Sortiment umfasst Werkzeuge und Hilfsmittel für die Arbeiten vor und nach der Beschichtung einer Oberfläche von mobilen Generalisten und gewerblichen Verarbeitern. Diese benötigen Werkzeuge für einfache Verputzarbeiten bis hin zur anspruchsvollen Gestaltung einer glatten Wand. Hierzu wurden die Bedürfnisse des mobilen Generalisten aus Zentral- und Osteuropa bei Präparatoren im Baustoffhandel ermittelt und das Sortiment in Breite und Tiefe angepasst. Erweitert wird das Produktangebot um Artikel, die für die Ausführung der Arbeitsabläufe notwendig sind. Hierzu gehören Spachtel zur Bearbeitung von Untergrund, Tapezierwerkzeug und Zubehör für saubere Baustellen.

Malerwerkzeug umweltschonend reinigen

Pinsel und Farbwalzen sind keine Wegwerfartikel. Mit der Spaltanlage von RKMP kann der Baustoffhandel seinen Kunden die Möglichkeit bieten, ihr Malerwerkzeug einfach und umweltschonend von wasserbasierten Farben zu säubern. Bei der Werkzeug-Reinigung mit der Spaltanlage werden Feststoffe getrennt und gefiltert. Das Ergebnis: sauberes Werkzeug sowie umweltgerechtes und gesetzeskonformes Abwasser. Der halbautomatische Betrieb ist durch die selbsterklärende Steuerung intuitiv bedienbar.

Der Baustoff-Fachhandel erhält mit dem Modul-Programm von Walzen, Pinseln, Klebeband und Präparatoren ein Sortimentsangebot, das speziell auf den Baustoffhandel und seine Kunden zugeschnitten ist.

„Bei der Entwicklung des POS-Konzeptes hat RKMP neben der Gelingsicherheit und Auswahlssicherheit beim Kauf besonders auf die wachsende Zielgruppe der mobilen Generalisten geachtet, zum Beispiel mit mehrsprachigen Produktauslobungen.“ Das sorgt, sagt Schiewek, „für das richtige Werkzeug, ein gutes Arbeitsergebnis und hohe Kundenzufriedenheit. Der Händler hat einen geringeren Beratungsbedarf ohne Reklamation durch Fehlkäufe. Dazu kann er die Spaltanlage als Serviceangebot zur Kundenbindung nutzen. Wir tragen mit unserem Malerwerkzeug-Konzept der veränderten Marktsituation, weniger Neubauten dafür mehr Sanierungs- und Renovierungsarbeiten, sowie dem Fachkräftemangel Rechnung.“ ■