



Bildquelle: Storch-Ciret

Modulare Sortimentslösungen für mehr Beratungssicherheit

Storch-Ciret Mobile Generalisten sind eine wachsende Zielgruppe im Handwerksbereich. Für deren spezielle Bedürfnisse hat der Hersteller besondere POS-Lösungen entwickelt, die in diesem Beitrag vorgestellt werden.

Frank Schiewek

Der professionelle Baustoff-Fachhandel steht heute mehr denn je vor der Aufgabe, seinen Kunden nicht nur Produkte, sondern durchdachte, gewerkeorientierte Lösungen anzubieten. Die Anforderungen der mobilen Generalisten – einer wachsenden Zielgruppe im Handwerksbereich – sind komplex: Sie benötigen klare Sortimentsstrukturen, verständliche Anwendungshilfen und eine Beratung, die ihnen Sicherheit bei der Ausführung gibt. Gleichzeitig erwarten Gesellschafter und Entscheider im Handel Konzepte, die Flächenrentabilität erhöhen,

die Beratungsqualität sichern und die Kundenbindung stärken.

Mit den Konzepten „Glatte Wand“ und dem ergänzenden Vliesmodul präsentiert der Geschäftsbereich RKMP der Storch-Ciret Group zwei modulare POS-Lösungen, die exakt auf diese Anforderungen zugeschnitten sind. Beide Konzepte stehen beispielhaft für die strategische Neuausrichtung des Sortimentsbereichs „prep“ – weg vom kleinteiligen Randsortiment hin zu ganzheitlichen, praxisorientierten Lösungen.

„Glatte Wand“: kundenorientiert gedacht – praxisnah umgesetzt

Gemeinsam mit Partnern aus der Farbenindustrie und den Kooperationen des Baustoff-Fachhandels wurde das Konzept „Glatte Wand“ entwickelt – mit einem klaren Ziel: Ein Sortiment zu schaffen, das den Arbeitsalltag auf der Baustelle realistisch abbildet. Im Mittelpunkt stand die Frage, welche Werkzeuge benötigt werden, um alle Arbeitsschritte zur Herstellung einer Q4-Oberfläche effizient umzusetzen. Die Antwort liefert ein kompaktes Modul, das alle



Das neue interaktive Vlieskonzept bietet die volle Sortimentskompetenz für alle Anwendungsbereiche.

relevanten Produkte entlang des typischen Arbeitsprozesses integriert und sich damit konsequent an den Anforderungen der Praxis orientiert.

Das Sortiment bündelt alle Werkzeuge für die Herstellung hochwertiger Q4-Oberflächen in klarer Struktur – vom Abkleben über die Untergrundvorbereitung, das Spachteln und Schleifen bis hin zum Farbauftrag. Produkte wie der „AluFlex 2.0“-Flächenspachtel, die „UniFill16“-Spachtelauftragswalze oder das „RotaQ4Finish“-Komplettset wurden gezielt für diese Anwendung entwickelt oder optimiert. Die POS-Gestaltung mit QR-Codes, Anwendungsgrafiken und mehrsprachigen Schritt-für-Schritt-Erklärungen unterstützt den mobilen Verarbeiter direkt am Regal.

Die Resonanz aus dem Markt fällt durchweg positiv aus: Auf Hausmessen und in Pilotmärkten wurde das Regalkonzept vorgestellt und gemeinsam mit Entscheidern diskutiert. Die Rückmeldungen bestätigen den Bedarf und das Interesse an einem Angebot zum Trendthema „Glatte Wand“ – mit klarer, strukturierter Regalführung. Der Rollout erfolgt über dedizierte Regalflächen im Baustoffhandel, ergänzt durch Schulungen, POS-Materialien und ein attraktives Einstiegspaket: Für die ersten 100 Einrichtungsaufträge stellt RKMP jeweils ein hochwertiges Tapetenabrollgerät im Wert von 300 Euro kostenfrei zur Verfügung – zur Weitergabe oder Vermietung an gewerbliche Kunden.

Vliesmodul: Differenzierter Untergrundschutz für jede Anwendung

Auch beim Thema Untergrundschutz setzt RKMP neue Maßstäbe und erweitert das

Sortiment um ein interaktives Vliesmodul, das Sortimentskompetenz für alle relevanten Anwendungsbereiche bündelt. Damit erhält der Baustoff-Fachhandel ein kompaktes, klar strukturiertes Komplettpaket, das die wichtigsten Kundenbedürfnisse abdeckt und die Kaufentscheidung am Regal spürbar erleichtert. Klare Beschriftungen, verständliche Piktogramme und integrierte Vliesausschnitte sorgen für ein haptisches Verkaufserlebnis und führen die Kunden zielsicher zum passenden Produkt.

Mit dem neuen Verputzervlies und dem Fliesenlegervlies umfasst das Modul erstmals zwei speziell entwickelte Produkte, die typische Arbeitssituationen professioneller Verarbeiter gezielt abdecken. Das Verputzervlies wurde für Renovierungsarbeiten im Innenbereich konzipiert und bietet klare Vorteile: Seine stark rutschhemmende und flüssigkeitsabweisende PE-Unterseite sorgt für Sicherheit und Schutzwirkung, während die hohe Reißfestigkeit und Strapazierfähigkeit selbst starker mechanischer Beanspruchung standhalten. Die Oberfläche aus 100 Prozent recycelten PET-Fasern ist robust, leicht abwaschbar und damit langlebiger und praxistauglicher als das im Handel gängige Milchtütenpapier, das Feuchtigkeit nur begrenzt standhält und schnell an Stabilität verliert.

Das Fliesenlegervlies ergänzt das Modul um eine Lösung, die vor allem bei frisch verlegten Böden und feuchtigkeitsempfindlichen Untergründen überzeugt. Sein diffusionsoffenes Material ermöglicht eine optimale Luftzirkulation, verhindert zuverlässig Feuchtigkeitstau und schützt so den Untergrund dauerhaft. Dank selbstklebender Unterseite haftet das Vlies sicher – auch auf unebenen Flächen – und bleibt dabei reißfest, rutschhemmend und robust. Zudem lässt es sich einfach aufrollen und mehrfach wiederverwenden, was es zu einer wirtschaftlichen und nachhaltigen Lösung macht.

Das interaktive Vlies-Komplettpaket vermittelt damit Sortimentskompetenz für alle relevanten Anwendungsbereiche und Zielgruppen des Baustoff-Fachhandels. Es ermöglicht eine schnelle Orientierung, reduziert Beratungsaufwand und unterstützt eine sichere Kaufentscheidung. Beide Neuentwicklungen sind konsequent auf die Anforderungen mobiler Profiverarbeiter zugeschnitten. Für den Baustoff-Fachhandel bedeutet dies, dass das Modul durch klar definierte, praxisgerechte Artikel an fachlicher Substanz gewinnt. Es ergänzt

das bestehende Sortiment um differenzierte Lösungen, die typische Anforderungen im Arbeitsalltag gezielter abdecken als herkömmliche Standardprodukte, und stärkt damit die Sortimentskompetenz am POS. Der Rollout des Vliesmoduls ist bewusst händlerfreundlich gestaltet: Der Baustoff-Fachhandel erhält eine kostenlose Erstbestückung mit jeweils zwei Musterrollen der vier Abdeckvarianten sowie 20 Handmuster. Die Finanzierung erfolgt über den üblichen WKZ. Bestellungen werden erst nach positiver Rückmeldung durch die Anwender ausgelöst – ein Vorgehen, das den Einstieg erleichtert, das Risiko minimiert und Vertrauen in das neue Modul schafft.

Strategische Einordnung für den Baustoff-Fachhandel

Beide Konzepte sind gezielt auf die Anforderungen des Baustoff-Fachhandels und seiner Kunden ausgerichtet – mit Schwerpunkt auf Flächenrentabilität, Beratungssicherheit, Gelingsicherheit und einer klaren Zielgruppenansprache. Die modulare Struktur erlaubt eine flexible Anpassung an unterschiedliche Marktsituationen. Perspektivisch prüft RKMP die Übertragung der bewährten Logik auch auf weitere Gewerke, darunter den Bereich Fliesenlegen – mit Sortimentsstrukturen entlang der Arbeitsschritte, ergänzt durch POS-Unterstützung und Anwendungssicherheit für Handel und Verarbeiter.

Fazit

Mit „Glatte Wand“ und dem Vliesmodul stellt RKMP dem Baustoffhandel zwei praxisorientierte Sortimentsmodule zur Verfügung, die ein hohes Maß an Klarheit und Struktur in der Kundenansprache bieten. Für Gesellschafter und Entscheider ergibt sich damit die Möglichkeit, sich als Anbieter durchdachter Lösungen für das Handwerk zu positionieren. Die kompakten, klar auf die Bedürfnisse des Fachhandels und seiner wichtigsten Zielgruppen abgestimmten Konzepte sorgen für hohe Flächenrentabilität bei minimalem Platzbedarf – und zugleich für einen erkennbaren Mehrwert im Kundennutzen. ■

Über den Autor

Frank Schiewek ist Vertriebsleiter bei der Storch-Ciret Group für den Geschäftsbereich RKMP.

