

Knauf

Erfolgsgeschichte geht weiter

Das Selbstbedienungskonzept für den Baustoff-Fachhandel, „Knauf To-Go“, schreibt weiter an seiner Erfolgsgeschichte: Noch in 2016 wurde bei dem Fachhändler Carl Reichwein in Geisenheim der insgesamt 1 000. Regalmeter im Handel platziert. Weit mehr als 300 Fachhändler bundesweit nutzen bereits das Konzept.



In der neuen Niederlassung von Carl Reichwein wurde der insgesamt 1000. Regalmeter des Selbstbedienungskonzept platziert (v. l.). Dominik Schneller, „To-Go“-Koordinator bei Knauf und Jens Nieten (r.), Prokurist und Verkaufsleiter bei Reichwein. FOTO: KNAUF

Die Niederlassung in Geisenheim – die erste seit Gründung des Stammhauses vor über 125 Jahren in Wiesbaden – ist Mitte Oktober letzten Jahres eröffnet worden. Für das Unternehmen ist die Eröffnung ein wichtiger Schritt, um sich im Rheingau zu positionieren.


Fachkompetenz signalisieren

Der großzügige und vorbildlich sortierte Standort bietet seinen Kunden nun auf mehreren Regalmetern eine große Auswahl aus den To-Go-Segmenten mit Schwerpunkten in den Bereichen Trockenbau-Zubehör und Putz & Fassade. „Das To-Go-Sorti-

ment mit seiner professionellen Präsentation signalisiert Fachkompetenz. Dies war uns im Hinblick auf unsere Kunden extrem wichtig. Markenprodukte wie der SM 700 pro sind einfach Zugpferde“, erläutert **Jens Nieten**, Prokurist und Verkaufsleiter bei Reichwein.

Mit dem neuen Standort in Geisenheim spricht der Baustoff-Fachhändler neben Profi-Kunden gezielt auch Endverbraucher an. Beide Kundengruppen äußerten sich schon in den ersten Wochen positiv über das, wie es hieß, „in sich stimmige Programm“. Schnelldreher für die häufigsten Modernisierungs- und Renovierungsarbeiten samt allem Zubehör

können so wie in einem klassischen Warenhaus direkt aus den Regalen entnommen werden. Die Ausstattung erfolgte nach den Anforderungen des Fachhändlers und der Gegebenheiten vor Ort. Die Erfahrung aus jetzt über 1000 im Markt platzierten Regalmeter zeigt die Vorteile für die Händler: Profis schätzen den unkomplizierten Einkauf und Heimwerker fühlen sich zunehmend vom Fachhandel angesprochen. Bei beiden Zielgruppen generiert der Händler damit zusätzlichen Umsatz.

„Der Erfolg gibt uns Recht. Deshalb werden wir das Selbstbedienungskonzept im Sinne unseres Leitmottos ‚Gemeinsam wachsen‘ für unsere Kunden weiter entwickeln“, wirft **Dominik Schneller**, Koordinator bei Knauf für das Programm, einen Blick in die Zukunft. 

Info

Neue Wege

Mit dem Selbstbedienungskonzept „To-Go“ hat Knauf vor rund fünf Jahren einen neuen Weg im Baustoff-Fachhandel eingeschlagen. Das speziell zusammengestellte Sortiment erfordert nach Herstellerangaben wenig Beratung. Materialien für kleinere, immer wiederkehrende Reparatur- und Ausbesserungsarbeiten finden Profis und Heimwerker hier in handlichen Verpackungseinheiten übersichtlich präsentiert. Das modular aufgebaute System umfasst die Segmente Trockenbau-Zubehör, Putz & Fassade, Renovieren & Reparieren und Dekorativ Verputzen.