

## **Presse-Information**

### **hagebau: Großer Bedarf für Ausstellungssystem**

#### **Tischler & Schreiner benötigen Produktpräsentation**

**Kunden wollen sehen, was sie kaufen. Sie erwarten dabei nicht nur fachkundige Beratung, sondern auch eine attraktive Produktpräsentation. Die meisten Tischler- und Schreinerbetriebe in Deutschland aber besitzen keine eigene Ausstellung. Zur Akquisition sind sie auf veraltete Mustertafeln und Lieferantenbroschüren angewiesen. Die hagebau Fachgruppe FACHHANDEL FÜR TISCHLER & SCHREINER hat deshalb ein Ausstellungssystem entwickelt, das sie Handwerksbetrieben gegen eine geringe anteilige Kostenpauschale zur Verfügung stellt. Tischler und Schreiner können das modulartige gestaltete System jedoch auch anhand von Originalzeichnungen und Stücklisten kostengünstig selbst anfertigen sowie Holz- und Dekormusterplatten bei Plattenwerkstoffen und Fertigprodukten aus dem Bereich Boden/Wand/Decke aus einem großen Pool nach eigenen Wünschen kombinieren.**

Dieses neue Angebot, das auf der jüngsten Vollversammlung der hagebau Fachgruppe FACHHANDEL FÜR TISCHLER & SCHREINER erstmals vorgestellt wurde, erfreut sich einer großen Nachfrage. Projektleiter Ralf Ax: „Das Ausstellungssystem erfüllt offenbar genau die Erwartungen und Anforderungen unserer Profikunden.“ Kein Wunder, hat die Fachgruppe doch den Bedarf wissenschaftlich ermitteln lassen.

Eine Studie der Universität Hamburg, die von der hagebau unterstützt wurde, kam zu dem Ergebnis: Rund 48 Prozent der 37.000 deutschen Tischler- und Schreinerbetriebe könnten sich vorstellen, eine eigene Produktpräsentation einzurichten. Bislang verfügt jedoch nur ein Drittel der Handwerksunternehmen über eine mehr oder weniger professionelle Ausstellung. „Bei der Entwicklung unseres Systems sind wir davon ausgegangen, dass der Tischler & Schreiner keinen aufwändigen Showroom benötigt, sondern eine möglichst flexible Mustersammlung, die dank ihrer einzeln abnehmbaren Tafeln beispielsweise bei Dekorwechsel leicht aktualisiert und auch für die Beratung beim Kunden vor Ort eingesetzt kann“, betont Ralf Ax. Zur Wahl stehen verschiedene Module als Wand- oder Mittelraumlösung, die jeweils mit Beleuchtung ausgestattet werden können.

### **Ausstellungssystem vermittelt Produktkompetenz**

Mit dem hagebau Ausstellungssystem kann der Tischler & Schreiner seinen Kunden stets alle gängigen Holzarten und Dekore vor Augen führen und auf diese Weise seine Produktkompetenz unterstreichen. „Durch eine einheitliche, korrekte und gepflegte Präsentation hat er zudem die Chance, sich deutlich vom Wettbewerber abzuheben“, verweist Ralf Ax auf einen weiteren Vorteil. „Außerdem bietet das System Planungssicherheit, dass die gezeigte Ware beim Händler geführt wird.“ Der Leiter der Fachgruppe FACHHANDEL TISCHLER & SCHREINER rechnet deshalb damit, dass sich das neue Angebot zum Bestseller entwickelt, zumal sich die hagebau die Gestehungskosten mit ihren Profikunden teilt. Ralf Ax: „Die bisherige Resonanz jedenfalls ist mehr als viel versprechend.“

Stand: Mai 2002