

Den Markt im Griff

In einer Kooperation lassen sich sowohl angestammte Märkte weiter ausbauen, als auch neue erobern.

Der lokale Tischler hat neue Chancen bei einem „Wohn“-Raum, der zunehmend wichtiger wird, bisher ausgeklammert: das Bad, den Wellnessbereich.. In einer Zeit, in der die Flächenmärkte mit breitem Angebot und mit Fülle locken, muss der lokale Tischlerbetrieb möglichst alles an seine Kunden liefern, was diese brauchen und wünschen. Vom Wohnzimmer über die Küche bis zum Bad und der Sauna. Das heißt nun nicht, dass der Tischler zum Installateur werden soll. Er hat Schauraumfläche.



Er hat Kundenfrequenz, ein Einzugsgebiet und lokale Bedeutung. Er kann einen Installateur als Submieter in seinen Schauraum aufnehmen und diesen mit der Planung/Kalkulation/Durchführung der Aufträge betrauen.

Die Vorteil: Das Tischler mit angeschlossenen Möbelhaus steigert durch dieses komplette Angebot seine lokale Bedeutung. Der Tischler kann auch Badmöbel liefern. Das Möbel-

haus kann aus der Untervermietung eines kleinen Teiles des Ausstellungsraumes Erträge erzielen, bei gleichzeitiger Imageverbesserung. Es ist attraktiver Einladungen zu Events/Open Houses sowohl für Wohnen, Kochen und Wellness zu machen, als nur für Wohnen und Kochen. Das neue Angebot steigert die Kundenfrequenz bzw. das Interesse am Haus. Das Kooperationsmodell ist völlig flexibel. Es muss ja den Wünschen und den Fähigkeiten der Partner entsprechen. Die eine Lösung wäre die Vermietung eines Teiles der Ausstellungsfläche an einen Installateur. Damit wäre der Marketing-Effekt erzielt, ohne dass der Tischler/Möbelhändler sich mit dem Thema beschäftigen müsste. Die andere Lösung wäre, dass der Tischler selbst Bäder verkauft und Installateur, Fliesenleger, Maler als Sub-Unternehmer beschäftigt. Dazwischen sind viele Varianten möglich. Der Joker im Spiel kann das Atelier Zoubek sein. Ing. Alfred Zoubek, der führende Schauraumarchitekt für Bäderstudios in Österreich, hat dieses Konzept geboren und bietet nicht nur die Vermittlung von Installateuren für eine solche Kooperation an, er bietet auch jede Unterstützung bei der Durchführung von Kundenaufträgen an. Die Ausbildung zum Badverkäufer wird vom Atelier Zoubek seit vielen Jahren den Installateuren angeboten. Sie steht natürlich auch Möbelverkäufern offen. Ein spezielles, Platz und Kosten sparendes Verkaufssystem für Bäder, das Bad Design Zentrum, wurde vom Atelier Zoubek speziell für lokale Gewerbetreibende entwickelt. Sie können damit ohne großen Schauraumaufwand hochwertige Komplettbäder verkaufen. Ein perfektes Werkzeug, Kunden vor Ort zu überzeugen.



Professionelle Schauraumplanung durch das Atelier Zoubek: Badezimmer Ambiente – Duschfelsen mit Pfiff



Es liegt also am Tischler, ob er seinen lokalen Markt weiter ausschöpfen will, ob er sich zunehmende Attraktivität gegenüber großen Möbelhäusern verschafft und damit letztlich für die Zukunft seines Geschäftes sorgt.

Einkaufen wie die Großen

Ein weiteres As für vor kleinere und mittelgroße Anbieter bietet Atelier Zoubek in der Kooperation mit wirTischler. wirTischler ist ein österreichischer Möbel-Einkaufsverband mit derzeit 200 Mitgliedern und mehr als 50 Lieferanten.

Der Full-Service-Verband bietet natürlich gute Einkaufspreise bzw. Boni. Für Elektrogeräte übernimmt wirTischler mit einer Fünfjahresgarantie 100% aller Kosten. Finanzdienstleistungen wie Zentralregulierung mit Dekredere-Haftung, und Bürgschaftsgarantien sind weitere handfeste Services.

Darüber hinaus werden regelmäßige fachspezifische Schulungen, Seminare sowie Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch der Mitglieder untereinander angeboten.

Die Möglichkeit am gemeinsamen Webeauftritt teilzunehmen besteht ebenso wie die Nutzung des wirTischler.net, einer laufend aktualisierten Sortimentsübersicht. Durch die Nutzung des Angebotes von wirTischler erhält der Möbel-fachhändler den Zugang zu den besten Lieferanten und zu wettbewerbsfähigen Preisen.

Kontakt:
Atelier Zoubek
Zennergasse 3, A-1160 Wien
Tel: (01) 488 10-0, Fax: (01) 488 10 16
E-Mail: welcome@atelier-zoubek.com