

Wieland Wildner

Prokurist & Vertriebsleiter bei der WESTARO Möbel Wählen GmbH & Co. KG

1: In Zeiten des reinen Verdrängungswettbewerbs wird kunden-seitig ein optimaler Preis bei gleichzeitig hoher Qualität vorausgesetzt. Die Möglichkeiten, sich von seinen Marktbegleitern abzugrenzen, sind daher relativ begrenzt. WESTARO setzt an dieser Stelle zusätzlich auf die „weichen Faktoren“: optimale Betreuung des Fachhandels, hohe Reaktionsgeschwindigkeit sowie das „Plus“ an Service, Flexibilität und Optionsmöglichkeiten.

Ob es der Bezug von Rückenlehnen- und Sitzseitenböden in einer anderen Farbe/Qualität oder die Nähte in Wunschfarben sind, all dies bietet WESTARO seinen Fachhandelspartnern ohne Aufpreis schon ab Stückzahl 1.

Auch Kundenwünsche bezüglich der Individualisierung durch Bestückung, Steppnahtvariationen oder auch Polsterreinigung und Reparaturservice erfüllen wir und entziehen uns damit erfolgreich dem reinen und aggressiven Preiskampf.

2: Ein ganz entscheidender Faktor ist die eindeutige und klare Positionierung des Vertriebswegs. Wir bekennen uns zum Bürofachhandel, und das ohne Wenn und Aber. Unsere Fachhandelskunden wissen, dass auf WESTARO Verlass ist.

Zudem gilt es, diese Fachhandelskunden von dem Produkt und dem Zusatznutzen – sowohl für den Endkunden als auch für den Fachhändler – zu überzeugen. Dies gelingt am besten mit einem geschulten, motivierten und gut organisierten Vertriebsteam. Im Bereich Außendienst ist hierbei immer abzuwägen, ob der angestellte Gebietsverkaufsleiter (GVL) oder der freie Handelsvertreter (HV) die richtige Wahl ist.

Als Zusatznutzen bieten wir unseren Kunden beispielsweise OFML-Daten für den pCon.planner – eine Raumplanungsoftware – an, die weit über die üblichen Möglichkeiten hinausgehen: Nicht nur die Auswahlmöglichkeit von andersfarbigen Rückenlehnen- und Sitzseitenböden oder RAL-Farben bei Gestellen und Fußkreuzen ist gegeben, sondern auch die grafische Darstellung in der Planung für den Endkunden wurde von uns realisiert. Hierdurch hat natürlich auch der Fachhändler die Möglichkeit, sich von seinen Mitbewerbern abzuheben.

3: Auch die webbasierten Maßnahmen bilden einen Baustein eines erfolgreichen Vertriebs- und Marketingkonzepts. So sollte beispielsweise der Kunde die gewünschten Informationen auf der Website des Herstellers nicht nur schnell finden, sondern auch unkompliziert an die für ihn relevanten Daten gelangen und dabei intuitiv vorgehen können. Um diese gestiegenen Anforderungen zu erfüllen, wird die WESTARO-Homepage stets aktuell gehalten und hält zukünftig auch über einen Händler-Login Bereich freigestelltes Bildmaterial, technische Daten und weitere Infos bereit, die der Kunde für ein effektives Arbeiten benötigt.



- 1 *Vor dem Hintergrund eines stets härter werdenden Wettbewerbs haben sich die Anforderungen an Vertrieb und Marketing geändert – insbesondere im Mittelstand nimmt der Druck drastisch zu. Wie sollten Ihrer Meinung nach Vertriebs- und Marketingverantwortliche dieser Tatsache begegnen?*
- 2 *Welche Faktoren sind Ihres Erachtens für den Vertriebs- und Marketing-erfolg absolut entscheidend?*
- 3 *Wie stufen Sie die Rolle von Online-Maßnahmen und Social Media für eine gelungene Vertriebs- und Marketingstrategie ein?*