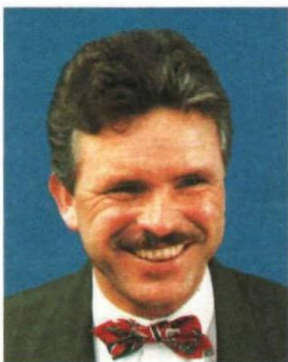


WEITERBILDUNG

Erstmals offene Seminare für Baumärkte

Viele Baumarktbetreiber suchen nach Wegen, sich im immer härter werden Wettbewerbsumfeld zu behaupten und zu profilieren. Viele Kunden wechseln ständig den Baumarkt, auf der Suche nach dem »günstigsten« Angebot. Was ist zu tun, den Kunden zum treuen Stammkunden zu machen, der auch bereit ist für eine gute Dienstleistung bei Produktgleichheit einen höheren Preis zu entrichten?

Dazu müssen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Baumarkt die eigenen Stärken



Ewald W. Schneider

und Schwächen erkennen. Aber er braucht auch realistische Informationen über Stärken und Schwächen der konkurrierenden Bau- und Heimwerkermärkte im regionalen Umfeld. Hier gibt es viel Halbwissen und Vermutungen. Das spezielle Training soll Klarheit über die Realitäten schaffen.

Ewald W. Schneider, Trainer, Personal- und Vertriebsberater, konzipierte und realisierte bisher ausschließlich firmeninterne Trainings, Seminare und Workshops in der DIY-Branche. Jetzt werden die Seminare auch firmenextern

Bitte vergleichen Sie!
Stand 6.7.01

Artikel	Baumärkte	Hornbach	Praktiker	Toom
EMER NACHSCHÜB	25,-	30,-	4,-	—
EMER NACHSCHÜB	7,-	13,-	14,-	—
CASITOL	16,-	—	23,-	10,-
ZUSATZLICHE VERBODUNG	20,-	25,-	24,-	20,-
ROHRE	5,-	7,-	7,-	—
ESCHEN-BETON	3,-	6,-	4,-	4,-
PROFIL-MORTEL	3,-	6,-	4,-	4,-
PROFIL-MORTEL	3,-	6,-	4,-	4,-
WASCHTISCH	10,-	20,-	20,-	4,-
1/2" DREHSCHEIBEN VERHÄL	12,-	10,-	10,-	10,-

Lange darauf gewartet – aber jetzt gibt es die vergleichende Werbung direkt vor der Tür. Reiner Kundenservice natürlich ... Gesichtet beim neuen Bauhaus Standort in Frankfurt.

angeboten. Das Ziel ist: Seine Kunden nicht nur zufrieden zu stellen, sondern zu begeistern. Der Teilnehmerkreis: alle Mitarbeiter- und Mitarbeiterinnen im Baumarkt, die daran interessiert sind, dass die Umsätze und Erträge langfristig gesteigert werden. Weitere Informationen in unserem Terminkalender.

EK/KAUFRING

Fusion des Großhandels

Bielefeld/Düsseldorf. Die Kaufring AG, Düsseldorf, und die EK Großeinkauf eG, Bielefeld, wollen ihr Großhandelsgeschäft zusammenlegen. Dazu werden beide Partner ihre Großhandelsaktivitäten in Teilbetriebe ausgliedern und diese zum 1.1.2002 fusionieren. An dem dann entstandenen neuen Unternehmen wollen sich EK und Kaufring mit gleichen Anteilen beteiligen. Die Gesellschaft wird ein Geschäftsvolumen von rund 4 Mrd. DEM aufweisen und einen Außenumsatz von etwa 13 Mrd. DEM repräsentieren. Wesentliches Kriterium für die Fusion war

das Erreichen der neuen Betriebsgröße, die es ermöglicht, Synergieeffekte zu realisieren und tragfähige Vermarktungskonzepte für die angeschlossenen Einzelhändler zu entwickeln. Sie verbessert zudem die Einkaufsposition und schafft eine breitere Basis für Sortiments- und Vertriebskonzepte sowie für zukünftige Investitionen, insbesondere im Dienstleistungs- und EDV-Bereich.

HORNBACH

Neuer Werbeauftritt

Bornheim. Eine Printwerbung mit einer ganzen Serie zu tagespolitischen Themen hat die Hornbach-Baumarkt-AG als Erweiterung zu ihrer TV-Kampagne gestartet. Das erste Motiv zeigt das neue Bundeskanzleramt und ist untertitelt: »Für 465 Millionen Mark baut man mit Hornbach eine ganze Kleinstadt«. Mit einem komplett relaunten Auftritt will sich das Unternehmen neu positionieren, wobei allein die TV-Commercials einen zweistelligen Millionenbetrag kosten.

HORNBACH

Profis im Visier

Bornheim. Auch Hornbach bemüht sich verstärkt um gewerbliche Kunden und will Ihnen mit der ProfiCard ein schnelles und bequemes Einkaufen ermöglichen. Umworben werden die Profis mit den Argumenten: bargeldloses Zahlen, Kaufen wie auf Lieferschein, Rechnung mit allen steuerlichen Angaben, Bestellung per Telefon, Fax oder e-mail, separate Kasse für Karteninhaber und erweiterte Rücknahmegarantie für unbenutzte Ware innerhalb von zwölf Wochen.

HELLWEG-AFFAIRE

Riefers sieht sich entlastet

Sankt Augustin. Die ehemalige Bürgermeisterin von Sankt Augustin, Anke Riefers, sieht sich in Sachen Hellweg-Spende entlastet. Die Staatsanwaltschaft habe bestätigt, dass zwischen Spende und Baugenehmigung keine Verbindung besteht. Riefers hatte 1998 eine Spende von 10.000 DEM von der Hellweg Baumarktkette entgegengenommen. Im selben Jahr war dem Baumarktunternehmen ein umstrittener Bauantrag genehmigt worden.

BAYWA

Bau & Gartenmärkte auf Vorjahresniveau

München. Die BayWa erwirtschaftete im Jahr 2000 einen um 3,8 % gestiegenen Konzernumsatz von 5,25 Mrd. EURO (10,29 Mrd. DEM). Davon entfielen 1,26 Mrd. EURO (2,47 Mrd. DEM)