

Netzwerk der Ideen



Mit dem 14. Eltkauf-/Eltpoint-Forum in München wollte die Verbundgruppe gemäß ihres Mottos Zeichen setzen. ElektroMarkt fasst wichtige Aspekte der Tagung zusammen.

In seiner Eröffnungsrede ging Geschäftsführer Bernd Müller auf die Risiken aber auch auf die Chancen des Handwerks ein. Dabei wandte er sich zuerst den Themen Kundenbindung und Vermarktung zu. Müller stellt mit der Zunahme der Komplexität des Marktes und der Intelligenz der Produkte einen zunehmenden Beratungsbedarf fest. So lautet sein erster Kernsatz an seine Mitglieder „Die angebotenen Waren müssen als Problemlösung angesehen und der Nutzen für den Kunden klar erkennbar dargestellt werden“. Ebenfalls gilt es, die Serviceleistungen sichtbarer zu machen. Nur so könne man sich von den Baumärkten abgrenzen“.

Ein weiterer Schwerpunkt seiner Rede war dem Internet gewidmet. Leider, so Müller, nutzen nur 4 bis 7 Prozent aller deutschen Handwerksbetriebe das Internet für Verkaufszwecke.

Bei Eltkauf sieht die Relation erheblich besser aus. Müller sieht seine Kooperation als Schrittmacher in Sachen Internet. Schon letztes Jahr hat Eltkauf seinen Mitgliedern die Möglichkeit eines Online-Shops eröffnet. Neu ist jetzt die Software-Lösung „Virtuelles Haus“.

*Andreas Bettermann
am Rednerpult*

Unter www.eltkauf-virtuell.de kann sich der Endverbraucher mit dem Nutzen neuester Elektrotechnik vertraut machen, seine Vorstellungen konkretisieren und zusätzliche Anregungen erhalten. Für Müller haben die Eltkäufer keine Angst vor der digitalen Welt und schon gar nicht vor den Herausforderungen des Marktes.

GRUSSWORT ANDREAS BETTERMANN

Im Namen der Elektroindustrie richtete Andreas Bettermann, Vertreter der 4. Generation des Unternehmens OBO Bettermann, Grußworte an die Eltkauf-Gesellschafter. Dabei bedauerte er, dass das Bau- und Ausbaugewerbe in Deutschland sich konjunkturell noch nicht erholt habe. Ferner vermitteln die rückläufigen Baugenehmigungen und die notle-



*Bernd Müller, Geschäftsführer
Eltkauf/ Eltpoint:*

„Mit e-commerce hat der Elektrohandel die historisch seltene Chance, neue Marktanteile, neue Zielgruppen und neue Umsätze zu erschließen“.

denden öffentlichen Haushalte kaum Perspektiven für eine wachsende Nachfrage.

Und doch, nur ganz schwarz sah er das Branchengeschehen nicht. Sein Optimismus begründet sich auf neue Marktsegmente und auf die noch konsequentere Nutzung von schon bestehenden Marketingaktivitäten wie den E-Check. Zu den neuen Chancen gehöre insbesondere das Internet. „Neben den willkommenen Informationen fließen wie Trittbrettfahrer auch Überspannungen und Blitzentladungen über den Zugang von außen in die PCs der Kunden, so Bettermann, und Abhilfe schaffen Sie mit Produkten unseres Hauses“.

Einen Rückhalt zur Bewältigung der Zukunftsfragen des Handwerks sieht Bettermann in der Kraft der Verbundgruppe Eltkauf und in Lieferanten, die fest an der Seite der Eltkäufer stehen. OBO Bettermann gehört sicher dazu. ■

ElektroMarkt

Das service-orientierte Fachmagazin

Herausgeber:

Dipl.-Kfm. Jutta Stephan-Druckenmüller,
Dipl.-Kfm. Alexander Druckenmüller

Verlag:

futura-verlag Rudolf Stephan GmbH
Am Pfaffenbusch 26, 40627 Düsseldorf
Postfach 10 24 64, 40015 Düsseldorf
Tel.: 02 11/387 03 -0,
Fax: 02 11/387 03 -23
e-mail: verlag@elektromarkt.de

Verlagsleitung und Geschäftsführung:

Dipl.-Kfm. Jutta Stephan-Druckenmüller
Dipl.Kfm. Alexander Druckenmüller

Redaktion:

Alexander Druckenmüller (ad)
(verantwortl.)
Gunda Brüderlein (gb)
Marianne Bayerlein-Hoppe (by)
Andrea John (aj)
Andreas Schramm (as)
Andreas Wischerhoff (aw)
Jürgen Höfer (jh)

Anzeigenleitung:

Dipl.-Kfm. Alexander Druckenmüller
(verantwortlich)
Tel.: 02 11/387 03 -40

Redaktions- und Anzeigenassistentin:

Andrea John
Tel.: 02 11/ 387 03 -35

Bankkonten:

Dresdner Bank AG, Düsseldorf
BLZ: 300 800 00, Kto. 3 28 52 85 00
Düsseldorfer Bank
BLZ: 301 602 12, Kto. 4 27 18 44 015
Postbank Essen
BLZ: 360 100 43, Kto. 10 796 437

Namentlich gekennzeichnete Artikel stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen. Bei Nichterscheinen infolge höherer Gewalt besteht kein Anspruch auf Lieferung. Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar.

Grafische Gestaltung:

Das Designbüro Ukrainski, Düsseldorf

Druck:

D & L Printpartner, Bocholt

ElektroMarkt erscheint 2001 zehn mal.

Bezugspreis:

Einzelheft: DM 11.-,
Abonnement Inland: jährlich DM 99.-,
Abonnement Ausland: jährlich DM 120.-
Alle Abonnementpreise verstehen sich inkl. Porto, Versandkosten und MwSt.
Kündigung des Abonnements ist jeweils nur zum Jahresende mit 3monatiger Frist möglich.
Postverlagsort Düsseldorf

Zur Zeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 58 vom 01.01.2001 gültig.

Wir drucken auf chlorfreiem Papier.
ISSN 0013-5577