

Christoph Herrmann, Betten Specht



Foto: Betten Specht GmbH

„Die Heimtextil besuchen wir etwa alle zwei Jahre und die Verbandsmessen des Bettenrings besuchen wir alle. Ansonsten finden keine Messebesuche statt.

Die Lieferfähigkeit einiger Lieferanten ist eingeschränkt und ändert sich schnell. Die Preisentwicklung ist nicht absehbar, da wir alle, Hersteller wie Handel, in dieser

außergewöhnlichen Zeit unter erheblichem Kostendruck leiden. Daher ist für uns eine intensive Kommunikation mit dem Außendienst von großer Bedeutung. Nur miteinander können wir diesen Weg erfolgreich beschreiten. Dazu gehört auch eine gute Erreichbarkeit des Außendienstes. Er sollte auch stets über aktuelle Informationen des Lieferanten verfügen. Industrie und Handel sollten gerade jetzt besonders transparent und vertrauensvoll miteinander umgehen.

Wir haben unseren Warenbestand teilweise erhöht, um Lieferengpässen vorzubeugen und günstig einzukaufen, bevor die Herstellerpreise erhöht werden. Das trifft vor allem auf hochfrequente Basic-Artikel zu. Modische Saisonware haben wir unverändert eingekauft. Wir wollen an Attraktivität nicht sparen, denn aufgrund unseres relativ hohen modischen Sortimentanteils in unserem Betten- und Wäschehaus haben wir eine gute Kundenfrequenz. Sollte der Abverkauf schleppend sein, werden wir ab der folgenden Saison reagieren. Kommissionsbezogene Ware, die wir auftragsbezogen bestellen, bevorraten wir nach wie vor nicht. Hier setzen wir auf alternative Bezugsmöglichkeiten, falls der eine oder andere Hersteller Lieferengpässe bekommen sollte.“

Wolfram Fitz, Wohnfitz



Foto: Wohnfitz GmbH

„Wir bei Wohnfitz besuchen seit vielen Jahren regelmäßig alle uns betreffenden Messen, um uns über Neuheiten und Trends zu informieren sowie diese in unserer Ausstellung umzusetzen. Dies ist Teil des Erfolgs der letzten Jahre.

Der Außendienst unserer Lieferanten ist diesen Zeiten genauso wichtig wie in allen anderen Zeiten auch. Wir möchten zeitnah über Änderungen informiert werden und freuen uns über schnelle Erreichbarkeit und unkomplizierte Klärung unserer Fragen.

Unser Orderverhalten ist momentan noch unverändert, denn in der Auslieferung sind wir noch bis Mitte nächsten Jahres aufgrund eines enorm hohen Auftragsvorlaufs ausgebucht. Der Akquiseumsatz ist auch bei uns im letzten Quartal etwas rückläufig, jedoch bewahren wir hier erst einmal Ruhe und verfallen nicht gleich in Aktionismus. Es gilt natürlich den Markt und auch die Zahlen weiter zu beobachten. Wir möchten auch in diesen, etwas unruhigen Zeiten gewährleisten, dass unsere Kunden neuste Trends in unserer Ausstellung vorfinden.“

Anzeige

**SCHMID HANDELSGESELLSCHAFT MBH
AUF DER 2. ABK OPEN HOME 2022**

Auch dieses Jahr ist der erfolgreiche Dienstleister im Bereich Sonderverkäufe dabei!

Die Firma Schmid ist mittlerweile fester Partner der ABK und auch Daueraussteller bei den ABK-Events/Messen. Im Bereich Sonderverkäufen hat sich die Firma Schmid mittlerweile deutschlandweit etabliert und durchgesetzt.

Durch jahrelange Erfahrung, top qualifizierte Verkaufsexperten und einem Rundum-Sorglos-Paket genießen Auftraggeber sehr erfolgreiche Verkaufsaktionen.

Damit die Kunden weiterhin leistungsstark unterstützt werden und auch die neuen Anfragen reibungslos bearbeitet werden können, hat sich das Team in den Bereichen Backoffice und Verkauf nochmals verstärkt. Damit ist die Firma Schmid für die vielen kommenden Aufträge in den nächsten Jahren bestens aufgestellt.

Gestalten Sie jetzt auch Ihre Zukunft mit einer Verkaufsaktion, organisiert von der Schmid Handelsgesellschaft mbH.

Die Schmid Handelsgesellschaft mbH unterstützt Sie bei:

- Generationswechsel
- Standortschließungen
- Umbau
- Jubiläumsverkäufen
- Geschäftsaufgaben
- Sortimentswechsel

Besuchen Sie die Schmid Handelsgesellschaft auf der 2. ABK Open Home vom 16.11. bis 17.11.2022, Stand A7.



www.schmid-auktionen.de