



VOLLER ERFOLG

HAUSMESSE BEI BATAVUS-BÄUMKER

Ende Januar veranstaltete die Batavus-Bäumker GmbH schon traditionell ihre Frühjahrsshow. Viele Händler fanden an diesem verlängerten Wochenende wieder den Weg ins beschauliche Rheine. Von einer umfassenden Modellübersicht über einen Testtrack und einen großen Schnäppchenmarkt bis hin zur Kinderbetreuung bot das Batavus-Bäumker Team ein rundum interessantes Programm. Neben den Batavus und Green's Modellen bot die Frühjahrsshow auch Ausstellungen ausgewählter Teilehersteller. So präsentierte etwa die Traditionsmarke Lepper einen designstarken neuen Sattel. Dieses bewährte Konzept – Rad und Zubehör – verfolgt Batavus-Bäumker schon seit Jahren, wird doch dem Händler hier die Möglichkeit gegeben, sich auch über die diversen Ausstattungsmöglichkeiten zu informieren. Zur Frühjahrsshow gehörte auch eine Technikschiung von TranzX, durchgeführt von Experten des JD Europe Centers in Bad Neuheim. Alles in allem ein gelungenes Event.

Birgit Greif im Interview

WELCHES KONZEPT, WELCHE SCHWERPUNKTE VERFOLGT BATAVUS DERZEIT MIT SEINER HAUSMESSE?

BG: Batavus-Bäumker möchte die Händler optimal auf die kommende Saison vorbereiten. Dabei stehen technische Schulungen, unsere Fachhandelskonzepte und natürlich die Präsentation unserer Produktpalette im Fahrrad- wie im Teilebereich gleichermaßen im Fokus. Abgerundet durch neue Produkte soll der Händler für sein Fachhandelsgeschäft individuell den besten Produkt-, Marketing- und Wissensmix mit nach Hause nehmen.

WAS HAT DEN HÄNDLERN GUT GEFALLEN, WELCHE ANREGUNGEN ODER KRITIK HABEN SIE GEÄUSSERT?

BG: Die Präsentation unserer Produkte und die Produktpalette selbst wurden sehr gelobt. Batavus und Green's haben sich toll entwickelt – so der O-Ton der Händler. Auch unsere Aktionen wurden sehr gut angenommen. Unsere Teststrecke ist leider auf der Frühjahrsmesse immer etwas kurz. An diesem Punkt arbeiten wir noch ...

WAS BEREITETE BEI DER HAUSMESSE DIE MEISTE FREUDE?

BG: Unser Team freut sich besonders auf die persönlichen Gespräche mit den Händlern, denn

DAS FINDEN WIR GUT:

Die Batavus-Bäumker bietet ihren Händlern interessante Konzepte zur Stärkung der Partnerschaft an. Diese laufen unter der Bezeichnung „Green's Royal Dealer“ und „Batavus Premium Händler“. Bestandteil dieses Konzepts sind interessante Konditionen, Marketingunterstützung, POS-Material und Finanzierungshilfe. Ziel dieser Maßnahme ist die optimale Präsenz der Marken im Handel.



Geschäfte werden immer noch zwischen Menschen gemacht!

WAS BEREITET SICH SORGEN, PROBLEME - UND WIE REAGIERT MAN DARAUF?

BG: Schwierigkeiten bereitet den Händlern u.a. die Finanzierung der Ware insbesondere durch den extrem erhöhten Einkaufswert aufgrund großer Vorordervolumina sowie der erheblich höheren Preise von Elektrorädern im Vergleich zu „Normalrädern“. Wir bieten den Händlern Finanzierungshilfen und maßgeschneiderte Vororderplanungen, um den einzelnen Händler individuell abzuholen. Durch unser Lager in Rheine sind wir bestens in der Lage, Hand in Hand mit dem Händler diese Probleme anzugehen.

IST DAS KONZEPT HAUSMESSE ZUKUNFTSFÄHIG?

Wir halten die persönliche Bindung unseres gesamten Teams zum Händler für sehr wichtig, daher werden wir auch in Zukunft an einem Konzept festhalten, das diese Bindung gewährleistet und ausbaut.