



HAUSGERÄTE

Horst Winkler
Chefredakteur



UNTERHALTUNGS- ELEKTRONIK

Holger Kötzsch
Redakteur

Wann fahren Sie zur IFA? Sind Platzkarte und Zimmer schon gebucht? Das sollten Sie allerdings abgehakt haben, denn es könnte sonst eng werden mit einer zur Messe nahen und noch bezahlbaren Unterkunft. Oder überlegen Sie noch, ob und wann und wie?

Mein Tipp: Entscheiden Sie sich für einen Messebesuch. Er lohnt sich. In diesem Jahr besonders, werden doch so viele Neuheiten ausgestellt wie noch nie. Und nehmen Sie auch Ihre wichtigsten Verkäufer mit. Es wird wirklich viel zu sehen geben.

So viele Neuheiten wie noch nie

Auch die Elektro-Fachhändler, die sich bisher der Weißen Ware gegenüber sehr verschlossen hielten und völlig treu zur Unterhaltungselektronik standen, sollten sich fragen, ob ein Besuch der Hausgeräte-Messehallen für eine Ument-scheidung im Sortiment nicht doch dienlich sein könnte. Ich weiß von vielen Beispielen Ihrer Händlerkollegen, die mittlerweile auch mit Kaffeevollautomaten, Waschmaschinen und Haartrocknern handeln. Ihre Zahl steigt. Man möchte eben noch Geld verdienen.

Gerade für diese Neueinsteiger in die Weiße Ware bietet das IFA-Angebotsspektrum viele Ideen für neue Betätigungsfelder im Markt, die derzeit noch nicht so häufig bestellt sind. Ich denke da nur an das große Thema „Vernetzung“, das wieder eine wichtige Rolle in Berlin spielen wird. Für UE-Fachkollegen wäre das doch sicher ein super Einstieg, ihren Kunden dieses sehr komplexe Gebiet künftig auch mit den Produkten nahe zu bringen, die die Hausgeräte-Branche dazu beisteuern kann.

Lohnt das allein nicht schon einen IFA-Besuch?

Ihr

Horst Winkler
horst.winkler@hussberlin.de | Redaktion 030 42151-315

Smarter Fernsehen – so heißt die Brancheninitiative, die für einen goldenen Herbst sorgen soll. Sie ist ein Novum, denn erstmals starten Handel und Industrie gemeinsam und herstellerunabhängig eine Kampagne, die den Markt für alle beleben soll. Über 7000 Händler machen mit. ZVEI, BVT und zahlreiche TV-Geräte-Hersteller sind auch dabei. Zur IFA soll es losgehen. Die Internetseite www.smarterfernsehen.info zeigt bereits jetzt einige smarte Anwendungen im Zeichentrickstil, Funktionen werden erläutert und Aufklärung in Bezug auf Smart-TV betrieben. Denn das ist bitternötig, wie eine Studie der gfu zeigte. Weniger als 60 Prozent der Deutschen haben ihren Smart-TV an das Internet angeschlossen und nutzen die damit verbundenen Funktionen.

Smarte Initiative

Und was sollten Sie als Händler dabei umsetzen: Smartes Fernsehen für den Kunden in Ihrem Geschäft erlebbar machen, ausführlich beraten, liefern und bei der Aufstellung sowie bei der Verbindung des TV-Gerätes mit dem Internet behilflich sein. Gut, vielleicht ist das bei Ihnen schon längst Standard, dann bekommen Sie das „Smarter Fernsehen“-Logo, welches auch auf den smarten Geräten prangt und in vielen Marketingaktionen präsent sein wird.

Gemeinsam für mehr Erfolg – die Initiative ist sehr willkommen, denn das erste Halbjahr verlief besonders bei den TV-Verkäufen trotz Smart-TV dramatisch. Doch „smart“ nur alleine bringt die Branche nicht wieder in die Gewinnzone. Preisstabilität, kluge Materialdisposition, professionelle Bestands- und Lagerhaltung sowie natürlich attraktive Produkte und gute Verkäufer braucht man ebenso. Mit vereinten Kräften, einer erfolgreichen IFA und einer intelligenten Umsetzung der Initiative wird 2013 sicher noch ein gutes Jahr für den UE-Fachhändler.

Ihr

Holger Kötzsch
holger.koetzsch@hussberlin.de | Redaktion 030 42151-418