



„Gartenmöbel. Kassenfertig.“:
Mit diesem Slogan und einer
Idee zur Problemlösung ist Nico
Hartwig vor vielen Jahren gestar-
tet. Heute übernimmt das Profi-
Team große Teile des Backoffices
für die Kunden im Handel.

Outdoor Hartwig: Die Patentlösung für maximale Flächenproduktivität

Alles inklusive im Rendite-Paket

Jedes Jahr die gleiche Prozedur rund um die richtigen Artikel und Werbeanstöße. Tagelang wird gesucht, abgewogen und verhandelt, bis schließlich der Sortimentsmix für die nächste Gartenmöbel-Saison steht. Dann kommt das, wovor es vielen graut: Fotos für die Prospektgestaltung müssen her, in möglichst guter Qualität. Da die meisten Artikel jedoch aus Fernost kommen und viele Impor-

teure nicht mit entsprechendem Fotomaterial bestückt sind, bleibt oft nur das Ganze selbst in die Hand zu nehmen. Im Frühjahr schließlich die Probleme mit der Warenversorgung. Dann die Präsentationsphase auf der Fläche. Es wird gerückt und gedrückt. Kissen werden von der Dekoabteilung zugeordnet. Doch nach dem ersten Zustrom der Verbraucher weiß keiner mehr so richtig, wie was stand oder lag.

Es kann aber auch anders gehen – wenn Nico Hartwig mit seiner Firma Outdoor ins Spiel kommt. In vielen Jahren hat das Team ein Know-how erworben, um unter dem Slogan „Gartenmöbel. Kassenfertig.“ seinen Kunden im Handel ein umfangreiches Leistungsspektrum zu bieten. Dazu gehören die Zusammenstellung von umsatzstarken Sortimenten mit renditesicheren Exklusivmodellen ebenso wie Preisverhandlungen mit allen Lieferanten zur Renditeoptimierung oder auch die nachfrageoptimierte VKP-Empfehlung für die jeweils unterschiedlichen Monate der Saison. Zum Kerngeschäft zählt außerdem die Gestaltung verkaufsstarker Prospekte, die über einen Baukasten den unterschiedlichen Vertriebsformen und individuellen Verkaufspreisen angepasst werden können.

Das Leistungsportfolio ergänzen ausführliche Schulungen und Workshops für das Verkaufs- und Leitungspersonal am Firmensitz im Münsterland, vor allem unter abschlussfördernden und reklamationsreduzierenden Aspekten. Outdoor Hartwig-Kunden erhalten dazu

ein Workbook, sodass die Mitarbeiter alle notwendigen Details zu den Artikeln jederzeit im Griff haben und auch Wochen später noch nachlesen können. Die Formulierung echter Nutzenargumente für den Endverbraucher ermöglicht eine hohe Abschlussquote auch mit durchschnittlichem Verkaufspersonal und Aushilfen.

Darüber hinaus gestaltet Outdoor Hartwig verkaufsfördernde Tischaufsteller zur Erhöhung der Zusatzverkäufe ebenso wie Setcards, mit denen die Verkaufsfläche auch nach vielen Wochen noch aussieht wie am ersten Tag, inklusive Checklisten zur routinierten Kontrolle der Verkaufsfläche.

Damit nichts schief geht, werden alle Ideen, Produkte und Neuerungen im eigenen Test-Laden von Outdoor Hartwig in Rheine geprüft und entwickelt. Mit diesem All-inclusive-Service ist sichergestellt, dass sich jeder Händler auf das eigentliche Verkaufsgeschäft konzentrieren und selbst bei einem kleinen Gartenmöbel-Sortiment rentabel arbeiten kann.

www.outdoor-konzept.de

Von der Sortimentszusammenstellung bis zur Prospektgestaltung reicht der Full-Service von Outdoor by Nico Hartwig.