

Mit welchen Fragen und welchen Plänen kommen die Kunden zu Hornbach? Da gibt es zum Beispiel den Heimwerker, der sein Bad neu gestalten oder seine Kellerdecke optimal dämmen möchte. Aber auch Aufgaben, wie die passgenaue Verlegung eines Bodens oder die neue Verblendung einer Wand werden nachgefragt. Auf all diese Wünsche reagiert der Baumarktkonzern Hornbach mit praxisnahen und kreativen „Projektschauen“, den so genannten Messen im Markt.

Jeden Monat präsentiert das Unternehmen seinen Do-it-Yourself-Kunden

eine neue „Projektschau“ – unterstützt von der Ladenbau Johann Weimann GmbH. Eine nicht ganz leichte Herausforderung für das Ladenbau-Unternehmen aus Selmsdorf: Weimann schlüpft hier Monat für Monat selber in die Rolle des Heimwerkers und wird zum Maurer, Bodenverleger oder Trockenbauer. Denn ein Stück fertige Wand, verlegter Boden oder gedämmte Decke wird bei den „Projektschauen“ bereits gezeigt. Der eigentliche Arbeitsprozess wird auf gesonderten Präsentationsmöbeln und Displays veranschaulicht. Anders als bei der klassischen Warenpräsentation am POS gilt es

hier, die einzelnen Arbeitsschritte klar und verständlich darzustellen.

### Schritt für Schritt zum gewünschten Umbau-Ergebnis

Die Vorführstationen mit monatlich wechselnden Themen zeigen in gut nachvollziehbaren Schritten, wie der Kunde seinen gewünschten Um- oder Neubau durchführen kann. Alle relevanten Informationen und Anleitungen erfährt er, dank der von Weimann konstruierten Produktpräsentation. Hornbach zeigt darauf, wie man bestimmte Umbau- und Modernisie-

Weimann realisiert „Projektschauen“ bei Hornbach

# Baumarktkunden am POS zum Selbermachen motivieren





rungsarbeiten im eigenen Heim schnell und einfach umsetzen kann.

So lernte beispielsweise der aktive Heimwerker jüngst die Eigenheiten von Vinyl kennen und konnte sich step by step darüber informieren, wie er seinen Flur, das Wohnzimmer oder ein Kinderzimmer mit entsprechendem Bodenbelag neu gestalten kann. Aber auch Themen wie Terrassensanierung oder das Trockenlegen feuchter Wände, fanden großes Interesse bei den Hornbach-Kunden. Bei allen Aktionen kommt es darauf an, wie der Laien-Handwerker am besten mit bestimmten baulichen Herausforderungen umgeht. Der Praxisbezug steht dabei immer im Vordergrund.

## Freitag und Samstag Live-Vorfürungen

Zusätzlich zu den im Markt fest etablierten Schauen hat Hornbach sich noch einen speziellen Service für seine Kunden einfallen lassen: Geschulte Mitarbeiter zeigen am Freitag und Samstag jeden der einzelnen Arbeitsschritte live. Je nach Thema haben interessierte Kunden die Möglichkeit, das jeweilige Handwerk unter fachlicher Anleitung auszuprobieren.

Für die Umsetzung dieser Mitmachstationen ist Weimann verantwortlich. Die Maßgabe dabei: so attraktiv und praxisnah wie möglich. Die Präsentierer müssen nicht nur robust und zur jeweiligen Schau passend gebaut werden, auch der Kostenfaktor ist entscheidend. Denn durch ihre kurze Einsatzdauer muss Weimann beim Bau der ständig wechselnden Präsentationsmöbel die Kosteneffizienz im Blick haben.

## „Projektschauen“ in ganz Europa

Hornbach präsentiert die „Projektschauen“ in insgesamt neun europä-

*Do-it-yourself: Mittels dieser Projektschau von Weimann können Hornbach-Kunden lernen, ihre Wände kreativ mit Natursteinen zu verkleiden.*



*Schritt für Schritt zum Erfolg: Der Praxisbezug steht bei den von Weimann konstruierten Präsentationsmöbeln immer im Vordergrund.*



*An diesen Demonstrationsdisplays kann der Hornbachkunde unter anderem in den Märkten in Österreich und der Schweiz das Trockenlegen einer feuchten Wand lernen.*



*Hier wird der Ladenbauer zum Heimwerker. Denn: Ein Stück des fertigen Produkts wird bei den „Projektschauen“ bereits gezeigt.*



*Interessierte Kunden können bei den Live-Vorfürungen selber Hand anlegen.*

Fotos: © Weimann Ladenbau

ischen Ländern. So spielen auch landestypische Besonderheiten eine wichtige Rolle für den Erfolg des jeweiligen Projekts. Der Ladenbauer beliefert beispielsweise Tschechien mit anderen Materialmustern für die Terrassengestaltung als die Märkte in Schweden. Auch gefällt dem Schweizer Hornbach-Kunden nicht zwangsläufig dieselbe Wandverkleidung wie dem Kunden aus Luxemburg oder den Niederlanden. Das Angebot ist in allen Märkten auch den nationalen Gegebenheiten und den unterschiedlichen Bedarfen angepasst und berücksichtigt entscheidende Dinge, wie die Beschriftungen in der jeweiligen Landessprache – ein wichtiger Aspekt in Sachen Kundenorientierung.

## Alles Teamarbeit

Weimann produziert und koordiniert die Schauen für alle Länder gleichzeitig – eine logistische Meisterleistung. Da die Termine für die Projektschauen feststehen, verbleiben oftmals nur

knapp zwei Wochen für die Produktion aller Displays bis zur Verladung. Das Team stellt sicher, dass die benötigten Displays und Präsentationsmöbel pünktlich zum Aktionsbeginn vor Ort sind. Mehrere Lkw-Ladungen verlassen jeden Tag das Unternehmen in alle Richtungen, um die punktgenaue Anlieferung der richtigen Präsentationseinheit in den ca. 141 Hornbach-Märkten sowohl in Schweden als auch in der Schweiz sowie in Rumänien sicherzustellen. Auch um die erforderlichen Ausfuhrunterlagen und die sorgsame Verpackung kümmern sich die Mitarbeiter von Weimann.

Aufgrund ihres langjährigen Know-hows und guter Branchenkenntnis können die Selmsdorfer auf alle Kundenwünsche eingehen. Sie finden die optimale Lösung für jede Aufgabenstellung und entsprechen auch bei Hornbach mit ihrer schnellen Auffassungsgabe und dem umfassenden Service den erforderlichen Erfolgskriterien. ♦