

Den Fachhandel im Fokus

Seit einiger Zeit drängt der in Deutschland umsatzstärkste Großhändler für Gastronomie-Ausstattung in das Projektgeschäft. Mit der kurzfristig lieferbaren Abrufware will Bartscher fast alle Kundenwünsche erfüllen.

Ab wann ist ein Großküchenprojekt für einen Hersteller und einen Fachhändler interessant? „Für uns sind Projekte unter 25.000 Euro sehr interessant.“, betont Bartscher-Geschäftsführer Andreas Heumüller während des Gesprächs mit der GastroSpiegel-Redaktion in Salzkotten. Und er schiebt gleich hinterher: „Selbstverständlich ist das auch für Fachhändler ein interessanter Markt, wenn die richtigen Produkte mit einem vernünftigen Preis-Leistungs-Verhältnis angeboten werden.“ Klar, dass Andreas Heumüller hier nicht irgendeine Marke meint, sondern von Bartscher spricht.

Für den Geschäftsführer des ostwestfälischen Unternehmens sind hier nicht nur neue Projekte interessant; vielmehr sei seit einigen Jahren ein lukrativer Trend zu erkennen: „Viele Kunden in der Gastronomie setzen heute immer mehr auf das Verwenden vorhandener Altgeräte in Verbindung mit guten neuen Geräten.“ Das bedeutet laut Heumüller, dass die Umgestaltung einer Küche mit zum Teil vorhandener Ware und Neuware ein sehr interessanter Aspekt für den Fachhandel ist.

Große Markterfahrung

Und das ist auch ein wichtiger Aspekt für das Unternehmen Bartscher, das im Bereich der Gastronomie- und Großküchenausstattung auf eine lange Erfahrung und wirtschaftliche Erfolge zurückblicken kann. Vor allem die Erfahrungen mit Kleingeräten für die Gastronomie und die Listung unter anderem bei C&C-Händlern haben in den vergangenen Jahren viele Vor-

teile im Markt gebracht. Denn so konnten der Umsatz erheblich ausgeweitet und Mengenvorteile im Einkauf genutzt werden. Dabei ist es für das Unternehmen wichtig, sich vor allem im Fachhandel weiterzuentwickeln: „Für uns ist es sinnvoll, einheitlich mit der Marke Bartscher am Markt aufzutreten, weil wir zu unserem Namen und auch zu unserer Qualität stehen“, erklärt Heumüller. Dafür ist auch der Weg ins Projektgeschäft ein sehr wichtiger Schritt, denn das Einzelgerätegeschäft – insbesondere bei Importgeräten – ist schon weitgehend gesättigt und der Preiskampf dadurch sehr groß. Eine starke Differenzierung zum Wettbewerb und hohe Qualität bei Klein- und Großgeräten für das Fachhandelsangebot sind für Bartscher die Ansätze für die Zukunft.

Konzentration auf den Fachhandel

Mit dem ehemaligen Hobart-Mitarbeiter Christoph Strotmann leitet bei Bartscher nun ein projekterfahrener Fachmann den Fachhandelsvertrieb und das Projektgeschäft sowie das Marketing. „Ich sehe für Bartscher noch viel Potenzial im Fachhandel, weil sich Fachhändler noch stärker an einem guten Preis-/Leistungsverhältnis orientieren“, erklärt Strotmann. Für den Vertriebsleiter ist klar, dass man nicht im Bereich Sonderbau und GV-Großprojekte mit den etablierten Herstellern konkurrieren will, sondern die Gastronomie im Auge hat, die bei Projekten eine günstige und funktionelle Lösung bevorzugt. Damit die Planung der Projekte reibungslos funktioniert, stellt



Steigen mit der 700er Serie seit 2009 verstärkt in das Projektgeschäft ein: Bartscher-Geschäftsführer Andreas Heumüller (r.) sowie Vertriebs- und Marketing-Leiter Christoph Strotmann.

Bartscher CSV-Dateien zur Verfügung, „mit Unterstützung unseres eigenen Projektmanagements“, wie Strotmann erklärt. Das Unternehmen, das seit über einem Jahr auch VdF-Fördermitglied ist, möchte dabei nicht nur mit Projekthändlern, sondern auch mit Fachplanern ins Geschäft kommen. „Es gibt immer weniger Großprojekte, so dass die vielen kleineren Gastronomie-Projekte für Fachplaner immer interessanter werden. Wir wollen in Zukunft hier zu den Top-Anbietern gehören“, betont Strotmann.

Vorkonfektionierte Herdblöcke

Beim Rundgang durch die Lagerhallen und den Showroom, der 2006 für Schulungen und Präsentationen eingeweiht wurde, stehen einige Herdblöcke der verschiedenen Serien. Kern des Angebots speziell für Fachhändler ist die neue 700er-Serie, die 2009 auf den Markt kam. Für Projekte werden einzelne Kochmodule zu einem gewünschten Kochblock konfektioniert. Egal ob als einzelner Kochblock oder beidseitig bedienbarer Mittelblock: Bartscher kann hier fast alle Kundenwünsche erfüllen. Diese Ware ist kurzfristig lieferbar oder kann als Abrufware bestellt werden.

Mit der Ausstattung entspricht Bartscher allen Ansprüchen der Profiküche, „Kompakt, funktional und pflegeleicht“, sind die Stichwörter, die Strotmann und

Heumüller nennen. Nicht zuletzt profitiert der Kunde auch durch die logistische Kernkompetenz der Firma Bartscher. Durch die hohe Sortimentsverfügbarkeit werden fast alle eingehenden Aufträge noch am gleichen Tag auf den Versandweg gebracht.

Weitere Innovationen

Zurzeit sieht sich Bartscher voll auf Kurs und ist auch 2009 weiter gewachsen. 2010 liegt der Fachgroßhändler laut Geschäftsführung über Plan – und generiert dieses Wachstum vorwiegend über den Fachhandel. Bartscher ist außerdem in zahlreichen Ländern mit eigenen Vertriebsstützpunkten vertreten. „Unser Erfolg bestärkt uns, diesen Weg weiter zu gehen“, erklärt Heumüller und kündigt für 2011 weitere Innovationen an. So wird es beispielsweise eine neue Kombidämpfer-Serie geben.

Darüber hinaus wird das Marketing weiterentwickelt. In Zukunft werde es noch mehr Kommunikation mit den Fachhändlern geben. Die schon vorhandene nationale und internationale Messepräsenz – auch auf Hausmessen – wird ausgebaut und weitergeführt. Darüber hinaus soll der Showroom mit einem weitergehenden Seminarkonzept noch besser genutzt und mit individualisierten Flyern der Fachhandel stärker unterstützt werden. Damit haben Andreas Heumüller und Christoph Strotmann eine klare Wachstumsstrategie für den Fachhandel entwickelt. ▶