

BARTSCHER

Frische Ideen für den Gastro-Alltag

Mit innovativer Technik und frischen Ideen hat sich Bartscher als Dienstleister und Problemlöser für die Gastronomie, Hotellerie und Catering einen Namen gemacht. Seit Jahren wächst das Unternehmen aus Salzkotten kontinuierlich. Der Erfolg kommt nicht von ungefähr. „Der Gastronom und Hotelier steht im Zentrum unseres Handelns. Unser kundennahes Denken und Handeln ist unsere Stärke“, erläutert **Geschäftsführer Andreas Heumüller**. Bartscher punktet mit logistischer Kompetenz, persönlicher Kundenbetreuung und umfangreicher Produktpalette, die vom Markt gut angenommen wird.

Das umfangreiche Dienstleistungsangebot und die langjährige Markterfahrung sind Garant für erfolgreiches Wirtschaften. „Wir liegen auf Kurs“, bilanziert Heumüller nach dem ersten Halbjahr 2009. Die Geschäftsentwicklung ist kontinuierlich positiv. Kein schlechtes Ergebnis, wenn man bedenkt, dass es andernorts und in anderen Branchen zweistellig auf Talfahrt ging. Doch der Anspruch, eine individuelle Lösung für jedes Küchenkonzept mit Technik neuesten Standes zu bieten, trifft offensichtlich den Nerv der Zeit. Bestes Beispiel hierfür ist die neue 700er-Serie, konstruiert für die leistungsstarke Profi-Küche. Hinter einem Top-Design steckt Technik mit echtem, erfahrbarem Mehrwert und durchdachten Features, die den Alltag in der Küche erleichtern.

Ob Stand- oder Tischgeräte, Brücken- oder Sockelbau, mit der ganzen Bandbreite der Gerätefunktionen entspricht die Serie 700 dem Zeitgeist und setzt Akzente für die Zukunft. Was die 700er-Serie eint, ist die Ausführung zu 100 Prozent aus hochwertigem, unverwüstlichem CNS 18/10. Die Bedienbarkeit der Geräte ist denkbar einfach, die Technik energiesparend und zuverlässig, die Reinigung problemlos. Eben kompakt, funktional und pflegeleicht. „Ein großer Wurf. Die neue 700er-Serie kam genau zum richtigen Zeitpunkt. Seit der Markteinführung mit dem Verkaufskatalog 2009 sind die Erwartungen übertroffen worden“, zieht **Marketing- und Vertriebsleiter (FH) Martin Weißmüller** eine positive Bilanz. Bartscher profitiert hier einmal mehr vom engen Erfahrungsaus-

tausch mit Kunden und Anwendern. Aus Ideen und Impulsen werden Innovationen.

Der Online-Auftritt von Bartscher ist ein gutes Beispiel für kundenorientiertes Handeln. Mit dem Siegeszug des Internets haben sich Einkaufsgewohnheiten und Distributionskanäle nachhaltig verändert. Auch der Fachhändler hat den „Marktplatz Internet“ für seine Business-to-Business-Aktivitäten entdeckt. Der Online-Shop von Bartscher hat für den Fachhändler an 365 Tagen im Jahr geöffnet – rund um die Uhr. Unter www.bartscher.de können die Fachhandelskunden durch den aktu-

ellen Katalog blättern, Produkt-Features vergleichen oder aktuelle Angebote abrufen. Weißmüller: „Zu einer effektiven Unterstützung unserer Partner im Handel gehört die zügige wie zuverlässige Bestellabwicklung – auch via Internet.“ Das Internet macht den Weg von Bartscher zum Fachhändler noch schneller. Mehr als die Hälfte der eingehenden Aufträge wird am gleichen Tag auf den (Versand-) Weg gebracht. Bestellungen, die zu Tagesrandzeiten oder gar in der Nacht eintreffen, werden tags darauf bearbeitet. Binnen 48 Stunden ist der Auftrag erledigt, die bestellte Ware beim Fachhändler. **tk**

aus: TrendKompass
Ausgabe 9.2009

Kontakt:
Bartscher GmbH
Franz-Kleine-Straße 28
33154 Salzkotten
Tel.: 05258 / 971 - 0
Fax: 05258 / 971 - 120
E-Mail: info@bartscher.de

Pressekontakt:
Anja Karthaus
Tel.: 05258 / 971 - 181
Fax: 05258 / 971 - 352
E-Mail: anja.karthaus@bartscher.de