

Pressemitteilung

EK/servicegroup bringt Fachhandel mit Kaffee auf Touren

Bielefeld, 27.05.2021 - Im Trend liegt es schon seit Jahren, das Thema Kaffee. Aber spätestens seit Beginn der Corona-Pandemie hat es noch einmal richtig Fahrt aufgenommen. Und eine Sache fällt dabei ganz besonders auf: Um seiner Leidenschaft für das „braune Gold“ zu fröhnen, findet der Konsument immer öfter den Weg in den Fachhandel, sei es, um sich neues Geschirr anzuschaffen oder neue Elektrogeräte.

Auch beim Bielefelder Mehrbranchenverbund EK/servicegroup hat man die Pandemie als Trendbeschleuniger ausgemacht. „Die Menschen verbringen aktuell viel Zeit zu Hause, und da Urlaubsreisen oder Restaurantbesuche derzeit wegfallen, ist in vielen Haushalten ausreichend Budget vorhanden, um sich etwas Besonderes zu gönnen,“ erläutert Jochen Pohle, Leiter des Geschäftsfelds EK Home bei der EK/servicegroup.

„Wir haben in den vergangenen Monaten gemerkt, dass der Verbraucher beim Thema Kaffeegenuss zunehmend Wert auf Qualität legt, und die darf auch gerne etwas kosten. Nachgefragt werden vor allem hochwertige Living-Artikel sowie moderne, beratungsintensive Elektrogeräte. Kein Wunder, dass hier der Fachhandel für viele zur favorisierten Einkaufsquelle wird“, ergänzt Martin Wolf, EK Vertriebs- und Marketingleiter für die Bereiche Elektro/Küche/Licht.

Starkes Konzept für starke Fachhändler

Dass der Fachhandel der EK ganz besonders am Herzen liegt, ist spätestens seit der im vergangenen Jahr gestarteten EK Initiative „Starker Fachhandel. Von Herzen gern.“ hinlänglich bekannt. Für die Verantwortlichen lag es damit auf der Hand, für ihre überwiegend aus dem Fachhandel stammenden Mitgliedsunternehmen ein umfangreiches Maßnahmenpaket auf den Weg zu bringen, mit dem diese bestmöglich vom aktuellen Kaffee-Hype profitieren können.

Herausgekommen ist ein 360°-Vermarktungskonzept, das den Fachhändler auf allen Ebenen unterstützt. Die Maßnahmen reichen von einem hochwertigen POS-Ladenbau-Konzept über Deko-Pakete und individuelle Werbemittel bis hin zu abverkaufsförderndem Content, den der Fachhändler zur Bespielung seiner Online-Kanäle nutzen kann, für die Website genauso wie für seinen individuellen Social-Media-Auftritt.

Unterstützung durch Markenindustrie

Mit ins Boot geholt hat man sich dazu auch die Top-Fachhandelsmarken rund um das Thema Kaffee. Ob Vollautomaten von Jura, Nivona und Miele, Kaffeemaschinen von Moccamaster, Siebträger von Graef oder Living-Artikel von den Top-Marken aus der Living-Welt – die Bielefelder Fachhandelsexperten der EK überlassen bei ihren jüngsten Aktivitäten auch auf der Sortimentsebene nichts dem Zufall.

Abgerundet wird dieses 360°-Paket von Mitarbeiter-Schulungen, in denen es um die Kaffe Zubereitung geht, aber auch um Verkaufstechniken. Unterstützung gibt es auch hier seitens der Industrie. So veranstaltete man im April gemeinsam mit Graef einen Online-Barista-Workshop mit dem italienischen Barista-Champion Raffaele, an dem die Teilnehmer per Live-Stream dabei waren, da die ursprünglich geplante Präsenz-Schulung in einer Kaffeebar pandemiebedingt nicht stattfinden konnte. Als nächstes steht eine umfangreiche Schulungsreihe mit Miele auf dem Programm, die im ersten Step auf einer eigenen Online-Plattform stattfinden und – sobald es wieder möglich ist – um Präsenzs Schulungen ergänzt wird. Für 2022 angesetzt ist bereits unter anderem eine Vor-Ort-Veranstaltung bei Miele in Gütersloh.

Erträge sichern für den Fachhandel

„Unser Fokus liegt ganz klar auf dem Premium-Segment. Denn hier kann der Fachhandel seine Beratungskompetenz voll ausspielen und wirklich Geld verdienen“, bringt Thomas Rahenkamp, EK Vertriebs- und Marketingleiter für die Bereiche Kaufhaus, Mehrbranche und Fachhandel, die Vorteile des neuen Kaffeekonzepts auf den Punkt. Eine Botschaft, die bei den EK Handelspartnern, sowohl aus dem Living- als auch aus dem Elektrogerätebereich, sehr gut ankommt.

Mittlerweile nehmen über 50 EK Händler an dem neuen Konzept teil, darunter auch viele „Neueinsteiger“, die das Thema Kaffeegenuss gerade erst für sich entdecken. Aus Sicht der EK Verantwortlichen ein mehr als zufriedenstellender Anfang, denn der Rollout des Konzeptes hat gerade erst begonnen.

Kontakt EK/servicegroup

Daniel Kullmann

Abteilungsleiter Corporate Marketing and Communications

Fon: +49 521 2092-234

E-Mail: daniel.kullmann@ek-servicegroup.de