

markt intern markt intern markt

Baumärkte: Eher dürftige Zahlen schreiben in diesem Jahr die Baumärkte der Republik. Und das liegt nicht nur an der **Praktiker**-Pleite und den damit verbundenen Preisunruhen, sondern auch am langen Winter und den entsprechend schlechten Verkäufen im Gartensortiment. Das lehrt den Wettbewerb, dass Preismarketing überholt ist und der Trend eher zu Beratung und Produktqualität geht. Das können Sie besser, weshalb der Rat von **Marketingexperte Dietrich W. Thielenhaus**/Wuppertal folgendermaßen ausfällt: *"Noch vor wenigen Jahren ging im Fachhandel und im Fachhandwerk die Furcht vor dem vermeintlich übermächtigen Verdrängungswettbewerb durch fachfremde Anbieter um. Heute ist erkennbar, dass sich die SHK- und Elektroprofis – insgesamt gesehen – überraschend gut behauptet haben. Daraus resultiert die zentrale strategische Empfehlung, die Systemvorteile weiter auszubauen, sich konsequent auf seine originären Stärken zu konzentrieren und sich noch signifikanter als Qualitätsalternative am Markt zu profilieren."* Das heißt auf Deutsch: Bauen Sie Ihre Problemlöser-Kompetenz weiter aus! Bäder aus einer Hand oder energieeffiziente Komplettpakete bis hin zur Vorbereitung der Förderanträge traut man Ihnen zu – dem Baumarkt nicht!