

2. VELBERTER FACHGESPRÄCHE: MARKETINGTIPS UND ERFAHRUNGSUSTAUSCH

Bereits die zweiten „Velberter Fachgespräche“ (11./12.10.) bei Schlüssel Raukamp, die diesmal von Raukamp, Jado, JuNie, Melsmetall sowie Wilka ausgerichtet wurden, zeigen, daß diese Art des Erfahrungsaustausches für den Schlüssel- und Sicherheitsfachhandel auf dem besten Wege ist, ein festes Branchenereignis zu werden. Neben Fachreferaten mit praktischem und informativem Charakter hatten die rund 230 Besucher Gelegenheit für einen regen Dialog mit Kollegen und Fachleuten, wie er nach Aussagen der Besucher sonst kaum möglich war. Begleitet wurde die Veranstaltung von Produktpräsentationen der Veranstalter.

Unternehmensberater Hans Hiermer, Hagen, unterrichtete das Fachpublikum über aktuelle Marketingstrategien für das Sicherheitsfachgeschäft: Mit der Frage „Wo stehen wir jetzt?“, mit der Beurteilung der Vergangenheit, der Situation sollte begonnen werden. Antworten ergaben betriebsinterne Quellen (Absatz- und Umsatzen, Anfragen, Kundendateien, Besuchsberichte, Kundengespräche) und externe Quellen (Presse, Prognosen, Fach- und Wirtschaftszeitungen, Firmenwettbewerbs, Datenbanken, Verbandsmitteilungen, Tagungen). Ziel ist es, Marktwissen über die Kundensegmenten, unter anderem über die Kompetenz der Anbieter, zu erarbeiten und die Marktchancen unter dem Blick auf das eigene Produktprogramm, die Lieferanten-, Kommunikations- und Preispolitik zu analysieren. Als Erfolgsfaktoren nannte Hiermer unter

PRÄVENTIONSINTERESSEN

So verteilte sich die Informationswünsche der an Prävention Interessierten (Mehrfachnennungen):

Bin interessiert an Material über ...	
... Schutz vor Einbrüchen/Wohnungseinbrüchen	60%
... Schutz vor Autodiebstahl	17%
... Schutz vor Diebstahl (allgem.)	16%
... Schutz vor Gewalt/Abwehrmaßnahmen	12%
... allgemeine Vorbeugungsmaßnahmen	12%
... Schutz vor (Raub-)Überfällen	11%
... Schutz vor Vergewaltigung/Schutz für Frauen	9%

(Quelle: Marktkenntnis)

wenn bei den Denkansätzen die vorhandenen Kundengruppen gedanklich berücksichtigt werden. Ideen zu Service, Qualitätsvorstellungen und Preisstrategie sollten ebenfalls einfließen.

„Wichtig ist, bleibt die Frage: „Wie gelangen wir zum Kunden?“, heißt es. Ein Tip von

AUFNAHMEVORAUSSETZUNGEN FÜR DIE KRIPO-EMPFEHLUNG

Für den schriftlichen Antrag beim zuständigen LKA werden folgende Unterlagen benötigt:

- ▶ IHK- bzw. HWK-Bescheinigung
 - ▶ Nachweis, daß der Hauptverantwortliche ein fachkundiger Meister ist oder gleichwertige Qualifikation sowie entsprechende Erfahrung hat
 - ▶ Führungszeugnis des Hauptverantwortlichen und des Inhabers
 - ▶ Schulungsnachweis
 - ▶ Gewerbeanmeldung
 - ▶ Verpflichtungserklärung
- Zu den Aufnahmeverpflichtungen sind ebenfalls eine Liste von Bedingungen erfüllt sein müssen.
- ▶ Mitarbeiterüberprüfung auf einwandfreie Personalausweise
 - ▶ Angebotspalette von einbruchhemmenden Produkten
 - ▶ Fachgerechte Kundenberatung und Montage
 - ▶ Eigene Fachkräfte
 - ▶ Technische Ausstattung
 - ▶ Beachtung der Vorschriften
 - ▶ Bei Beschwerden müssen die Montagearbeiten benannt werden
 - ▶ Überprüfungsbescheinigung vorhanden sein
 - ▶ Besichtigung des Unternehmens
 - ▶ Änderungsmittelungen

(Quelle: LKA)

perations-
lern sein. Die Entscheidung wird fundierter,

