

# „Auf Eintagsfliegen können wir Fachhändler nicht bauen...“

... dazu sind die Ansprüche und Erwartungen, die unsere Kunden haben, einfach zu groß. Der Fachhandel erfüllt seine Funktion erst durch eine gezielte Beratung. Diese können wir aber nur bei Produkten bieten, die nicht nur über lange Zeit erfolgreich sind, sondern qualitativ und technisch gesehen ein sehr hohes Niveau bieten. Nur mit solchen sogenannten Leit-Produkten, zu denen ich fischertechnik unbedingt rechne, können wir Fachhändler uns profilieren und die notwendige Image-Pflege treiben ...“

Diese Meinung äußerte  
der Firma Hochherz

Herr van de Kamp, Spielwaren-Einkäufer  
in Münster, während einer Einkaufsbesprechung  
gegenüber seinen Mitarbeitern. Wie er wissen  
es die meisten Fachhändler zu schätzen,  
daß wir ihnen nicht nur ein hochwertiges,  
renditestarkes Produkt bieten, sondern  
auch eine fachhandelsspezifische  
Verkaufsunterstützung – von der  
Verkäuferschulung über markenartikel-  
gerechte Displays bis zum fischertechnik-  
Spielnachmittag.

