

# Networking à la Bergmann & Franz

Am 5. Juli hieß es in Berlin zum dritten Mal: „Willkommen zum Branchentreff bei Bergmann & Franz“. Der Großhändler für Sanitär, Heizung und Fliesen möchte mit diesen Veranstaltungen die Kommunikation im dreistufigen Vertriebsweg auf ein neues Niveau heben. Die Branche dankt es ihm mit zahlreichem Erscheinen und einhelligem Lob für sein Engagement.



Es war ein Versuch mit ungewissem Ausgang, als das Unternehmen beschloss, einen Branchentreff als Kommunikationsplattform für Fachhandwerker, Planer/Architekten, Industrie und Großhandel ins

„Diese Veranstaltung ist mehr als nur ein Ersatz für Thekentage der Industrie – sie ist ein Event. Gelungener Start von 0 auf 300!“  
(Folker Meide, Fa. Junkers)

Leben zu rufen. Ausgangspunkt war das Bedürfnis nach regelmäßigem Austausch zwischen allen Beteiligten. Die Industrie entwickelt hochwertige Produkte und wünscht sich die Distribution im dreistu-

figen Vertriebsweg. Der Großhandel ist aufgefordert, einen Weg zum Fachhandwerk zu finden, das wiederum auf dem neuesten Innovationsstand sein muss. Die im Zweijahresrhythmus in Frankfurt (Main) stattfindende ISH können viele Fachhandwerker, Planer und Architekten aus arbeitstechnischen Gründen nicht besuchen. Regionalmessen sind enorm zurück gegangen und von der Industrie überdies nur spärlich besetzt. Bereits in der Vergangenheit hatte man versucht, diese Kommunikationslücken zu schließen, und die so genannten Thekentage in den Abhollagern von Bergmann & Franz eingeführt, bei denen sich immer ca. drei Lieferanten vor Ort präsentierten. Anfangs durchaus ein Gewinn, waren sie zuletzt nicht mehr zeitgemäß. Die Präsentation der Industrie

war sehr uneinheitlich – vom kleinen Messestand bis hin zum Einkaufswagen – und folglich auch nicht immer ansprechend. Außerdem erreichten die Thekentage selten die Entscheider und Inhaber der Fachhandwerksunternehmen, die sich

„Wir möchten uns bei allen Mitarbeitern des Fachgroßhandels Bergmann & Franz bedanken, dass wir die Gelegenheit hatten, uns einem auserwählten und fachspezifischen Publikum zu präsentieren!“  
(Steffen Bierau, Fa. NIBE)

obendrein darüber beklagten, wenn ihre Installateure in den Abhollagern zu lange aufgehalten wurden. Die Zergliederung auf die verschiedenen Abhollager führte irgendwann zu der stattlichen Anzahl von 70 Thekentagen pro Jahr, was sich auch für den Großhändler zu einer Belastung auswuchs. Auf diese Situation reagierte das Unternehmen mit der Idee, quartalsweise Branchentreffs einzuführen, die zentral in der Lützowstraße durchgeführt werden und abwechselnd die drei Kompetenzbereiche Sanitär, Heizung und Fliese zu bedienen.

„In dieser Atmosphäre neue Produkte auszustellen und in die Konversation mit Kunden zu gehen, war ein tolles Erlebnis.“  
(Burkhard Sommerfeld, Fa. Kermi)

## Gute Gespräche – Basis für gute Geschäfte

Der für seinen Neuerungs willen bekannte Geschäftsführende Gesellschafter Markus Ehrig-Holzpfel versicherte sich der Mitarbeit aller relevanten Industrievertreter, entwickelte mit seinen Mitarbeitern ein Konzept und los ging's am 29.03.07 mit einem Branchentreff „Heizung“. Zwei weitere folgten inzwischen. Am 06.07. gab



es ein Treffen zum Thema „Sanitär“, und aufgrund der regen Nachfrage wurde das ursprünglich avisierte Themenfeld am 05.07. spontan durch einen Installations-treff erweitert.

Der Ablauf der kostenfreien Branchentreffs folgt einem einheitlichen Plan: Veranstaltungsort ist der altherwürdige Schumann-Saal in der Lützowstraße 74, der schon bei anderen Unternehmens-Events für ein stimmungsvolles Ambiente sorgte. Jeweils 15 Industriepartner des ausgeschriebenen Themenbereiches präsentieren dort von 14:00 bis 18:00 Uhr ihr aktuelles Produktsortiment und stellen sich den Fragen der Besucher. Ebenfalls vor Ort: BF-Kundenbetreuer, die beratend und navigierend das Geschehen begleiten und auf Wunsch immer für ein Fachgespräch zur Stelle sind. Wer – erschöpft vom Schauen und Fachsimpeln – eine Stärkung braucht, kann das nette Catering mit ausgesuchten Snacks und Getränken testen. Ab 18:00 Uhr bildet dann ein un-

terhaltsames Abendprogramm das i-Tüpfelchen auf einem erlebnisreichen Tag. Dabei kann das wechselnde Motto des Rahmenprogramms die Gäste schon mal mit einem Magierduo oder einem Comedy-Künstler überraschen oder sie einfach nur zu einem gemütlichen Grillabend auf der Terrasse zusammen führen.

## Positives Echo von allen Seiten

Das Konzept geht offenbar auf. Viele Fachhandwerker, Planer und Architekten folgten bisher den Einladungen und alle Aussteller zeigten sich erfreut über die große Anzahl der Besucher, unter ihnen zahlreiche Entscheider, Geschäftsführer und Inhaber von Firmen aus allen Bereichen. Die Auswahl der Hersteller wiederum ergab für die Besucher, die in lockerer Atmosphäre von Stand zu Stand wandeln konnten, sinnvolle Synergien. Die meisten Aussteller konnten von rund

30 Gesprächen an einem Tag berichten. Ein Ergebnis, das die aufwändige Präsentation für sie mehr als wett macht. Und auch die Mitarbeiter empfinden den Tag als äußerst hilfreich für ihre Arbeit. Allgemeines Resümee bei Ausstellern, Kunden und Mitarbeitern: „Unbedingt weiter machen!“ Und am besten mit zusätzlichen Themenbereichen wie z.B. „Regenerative Energien“ oder „Bad Generation 50+“. Markus

Ehrig-Holzapfel ist für diese Wünsche offen: „Es scheint, als hätten wir tatsächlich die werthaltige Begegnungsstätte kreiert, in der Industrie, Großhandel und Fachhandwerk zusammenkommen und sich in einem persönlichen, fachlich hoch

„Ich finde den Branchentreff sehr gelungen. Alle wichtigen Lieferanten sind vertreten, die Auswahl ihrer Produkte ist abwechslungsreich und interessant. Ich komme auf jeden Fall wieder.“ (Hr. Hanko Schröder, GF Hanko Schröder Installation)

qualifizierten Rahmen über Entwicklungen jedweder Art austauschen können. Doch wir stehen ganz am Anfang und ich erwarte voller Spannung die Verbesserungsvorschläge unserer Gäste.“

[www.bfgruppe.de](http://www.bfgruppe.de)



„Der 07.06.2007 bescherte Berlin nicht nur kaiserliches Wetter, sondern auch einen äußerst erfolgreichen zweiten Branchentreff mit vielen interessanten Gesprächen. Die Qualität dieser Veranstaltungsreihe sollte uns für die Zukunft eine Verpflichtung sein. Ein großes Dankeschön auch an den Caterer für eiskalte Drinks und Deftiges vom Grill.“ (Andreas Moritz, Verkaufsleiter Nord-West)