

Von Profis mit Profis für Profis

Neue Wege in der Präsentation von Befestigungslösungen 'befährt' fischer/Waldachtal mit dem fischer TourTruck (www.fischer-tour-truck.com). Das multifunktionale Gefährt ist seit Juli ein Jahr auf Deutschland-Tour und lockt mit kleinen Lerngruppen und erfahrenen Experten, die den Fachhandel im Rahmen von Schulungen für seine Kunden unterstützen. 'markt intern' nutzte vor einigen Wochen die Chance und besuchte eine Veranstaltung bei BAUPART in Bottrop. Lesen Sie, welche Erfahrungen Geschäftsführer Jan Gerd Borgmann gemacht hat.



„Der neue fischer TourTruck erlaubt es uns, vor Ort schnell und konsequent auf die Bedürfnisse im Bereich der Befestigungstechnik von Händlern und Handwerkern sowie Heimwerkern einzugehen“, erläuterte **Prof. Klaus Fischer, Inhaber der Unternehmensgruppe fischer**, schon bei der Schlüsselübergabe die Zielsetzung des Marketing- und Schulungswerkzeugs der Schwarzwälder. Er besteht aus einer 476-PS-Zugmaschine und einem markant bedruckten 16,50 Meter langen Sattelaufleger, der sich vor Ort noch mal vergrößert.



Auf den theoretischen Teil folgte im Erdgeschoss das Hands-on unter Anleitung. | Foto: 'mi'



Schulungsraum des TourTruck
Foto: R. Tannhäuser/BAUPART GMBH

Die **BAUPART**-Gruppe ist ein Fachhändler für Bauzubehör, Haustechnik und Werkstattzubehör mit ca. 200 Mitarbeitern in acht Standorten an Rhein und Ruhr aktiv, einer davon in Bottrop. Dort erwartet die Redaktion bei ihrem Besuch sensationelles Wetter. Dass das Team der Bottroper für Verpflegung gesorgt hat, trägt sein Übriges zu einer guten Stimmung der Besucher bei. Die Plätze im Truck sind begrenzt, weshalb eine segmentale Ausrichtung bei der Kundenansprache wie auch in der Planung vorab Sinn ergibt. Ansonsten sei man ziemlich flexibel, wie **fischer-Regionalverkaufsleiter Jochen Brenker** ausführt: „Hier in Bottrop etwa führen wir zwei Schulungen durch, eine am Vormittag, eine am Nachmittag. Auf diese Weise können mehr Gäste teilnehmen.“ Die Aufteilung gliedert sich in einen theoretischen und einen praktischen Teil inklusive Hands-on. „Dabei“, so Brenker, „orientieren wir uns in Absprache mit dem Händler an vorher abgeklärten Schwerpunkten. Hier zum Beispiel stehen die Metallbauer im Fokus. Da hätte es wenig Sinn, Speziallösungen für Holz zu schulen.“ In der Tat kommen nach kurzer Dauer die teilnehmenden Kunden für eine kleine Stärkung und um aktiv mit den vorher theoretisch geschulten Befestigungslösungen zu arbeiten in den unteren Teil des Trucks.

dass hier der Fokus so auf der Schulung liegt, sogar mit einem extra ausfahrbaren Raum auf dem Truckdach. Das ist wirklich beeindruckend. Das Prinzip der fischer-Akademie und Schulungen im Schwarzwald mit diesem TourTruck zu erweitern und zu erneuern, ist eine richtig gute Idee.“ Die Markenrepräsentation sei allerdings mindestens genauso wichtig wie der Schulungsansatz: „Wir setzen seit Jahren stark auf Premium-Sortimente und in der Befestigungstechnik ist das für uns fischer. Sie haben das Sortiment, die Qualität und die Markenführung. Das passt mit unserem Anspruch zusammen. Für uns ist dieser Truck eine Möglichkeit, gezielt Kunden im Metallbau anzusprechen und einzuladen und damit auch wieder einen Anknüpfungspunkt für direkten Kontakt zu ermöglichen.“ Und der Event-Charakter einer solchen Schulung ist nicht zu unterschätzen. Zwischenzeitlich kommen immer wieder interessierte Beobachter und Kunden, die eigentlich nur kurz im Ladengeschäft vorbeischauchen wollten, rüber und informieren sich, was es mit der Veranstaltung auf sich hat.



Der fischer TourTruck bei Baupart in Bottrop
Foto: R. Tannhäuser/BAUPART GMBH

Jan Gerd Borgmann zeigt sich insbesondere mit dem Schulungsansatz zufrieden: „Mir war es gar nicht gleich bewusst,

'mi'-Fazit: Der fischer TourTruck macht vor allem bei Handelspartnern Station, denn der Schwerpunkt der Roadshow liegt auf Schulungen für Profis. Er stellt – zusätzlich zur fischer Akademie und zu den bundesweit mehr als 70 KompetenzCentren Befestigungstechnik – eine Ergänzung des fischer Bildungsangebots in der Befestigungstechnik dar und ist somit ein zentraler Bestandteil der aktuellen

Schulungsoffensive. In Bottrop konnte er offenbar bleibenden Eindruck hinterlassen, als Event, als Repräsentationsfläche für Premiümlösungen und als Beratungs- wie auch Marketing-Tool. Lust auf einen Truck Stop bekommen? Virtueller Rundgang, Bilder und Videos unter www.fischer-Tour-Truck.com.