

# Wissensvorsprung on Tour

Die fünf partnerschaftlich verbundenen Firmen Behncke, Chemoform, Eichenwald, Rollo Solar und Schmalenberger luden kürzlich zur „Roadshow Wien 2013“, eine gemeinsame Schulungsveranstaltung in Österreich.

Text Fotos Katharina Schmid

Auf dem zweitägigen Programm standen interessante Vorträge über neue Produkte, Lösungen und Trends. So informierten Vertriebsmitarbeiter Anthony Lutz und Geschäftsführer Markus Weber der Firma Behncke unter anderem über das System „Daisy“. Behncke reagiert damit auf die starke Nachfrage nach chlorarmen Lösungen. Das System filtert die größtmögliche Menge an Störfaktoren aus dem Wasser und minimiert so den

Thema Normung zwischen Deutschland und Österreich und die Wichtigkeiten der Ausbildung in der Branche. Vor allem die Rekrutierung von jungen Leuten sei eine aktuelle Herausforderung. „Wer schreibt, der bleibt“, mahnte Johann Poinstingl, die Poolübergabe unbedingt bestätigen zu lassen. Hinweisblätter für diesen Ablauf gibt es bereits und diese werden auch in Zukunft immer wichtiger werden.

Dieter C. Rangol lieferte einen Rückblick auf die aquanale/FSB in Köln und freute sich

Lieferung und Preisstabilität seien dabei die Herausforderung.

Für den deutschen Markt rät Rogg, weg vom rein technischen Gedanken zu gehen und emotionale Aspekte in den Vordergrund des Verkaufsteams der Hersteller zu rücken. Zur Rolle des Internets meinte Poinstingl, dass es wichtig sei, aber das Verkaufspersonal Begehrlichkeiten letztendlich durch persönliche Beratung am besten wecken kann.

## Neuigkeiten

Da beide Verbände die gleichen Ziele verfolgen, wird die Kooperation zwischen Österreich und Deutschland weitergeführt und gern ausgebaut. Im ÖVS ist außerdem ein Vertrauensanwalt sowie eine Falldatenbank in Planung, um das Service für die Mitglieder weiter zu verbessern.

Rangol gab bekannt, dass zwei Normen hinsichtlich Poolkonstruktion und Wasseraufbereitung in Arbeit seien. Die europäische Norm steigere die Qualität, aber die Verbraucherverbände machen die Umsetzung nicht leicht. Das Internet sieht Rangol als besonders wichtiges Medium zur Beratungsfunktion und nicht als Billigsuchmaschine.

Zum Erfolgskonzept der „Roadshow“ gehört neben dem fachlichen Anspruch traditionell auch noch ein attraktives Rahmenprogramm. Dazu ging es am Abend ins Reinhard Gerers Teatro, wo ein Showprogramm voller Witz, Gesang, Grazie und großartiger Unterhaltung auf die Gäste wartete.

## Vielfältige Produkte

Am zweiten Tag präsentierte Chemoform, wie man mit „Delphin“ mehr erreichen kann. Auf der aquanale/FSB zeigte das Unternehmen ein ganz neues Shopkonzept, mit dem die Chemoform AG gemeinsam mit Fachhandelspartner Delphin deren Ausstellungen in Zukunft noch attraktiver gestalten will. Anschließend stellte die G. Eichenwald CmbH & Co. KG mit ihrem Vortrag „Wir machen Ihren Garten schön“ die Herausforderungen für den Schwimmbadfachhandel vor. Zum Schluss erläuterte die Rollo Solar Melichar GmbH, wie Poolabdeckungen effizient genutzt werden können. ●



Dietmar Rogg, GF Schmalenberger, und Johann Poinstingl, Präsident ÖVS.



Markus Weber, GF Behncke.

Chlorbedarf auf das niedrigstmögliche Niveau. Dietmar Rogg, Geschäftsführer der Firma Schmalenberger zeigte mit Fluvo, wie qualitativ hochwertige Attraktionen einen Mehrwert im Schwimmbad erzielen. Neben Design wird die Funktion in den Vordergrund gerückt, die nur durch korrekte und sichere Installation gewährt wird. Power ohne Ende soll die X-jet-Power-Gegenstromanlage liefern. Das Premiumprodukt ermöglicht Gegenstromschwimmen in voller Breite. Die Steuerung erfolgt über sensitive Touch-Schalter, die auf feinste Berührungen reagieren.

## Stellenwert von Messen und Internet

In einer Podiumsdiskussion beleuchteten Johann Poinstingl, Präsident ÖVS, Dietmar Rogg, Präsident Bundesverband Schwimmbad und Wellness e.V. (bsw), mit Dieter C. Rangol, Geschäftsführer bsw, die aktuelle Situation der Schwimmbad- und Wellnessbranche. Dietmar Rogg betonte zu Anfang die Parallelitäten beim

dieses Jahr über 55 Prozent internationale Fachbesucher. Außerdem zählte die Messe insgesamt rund 25.000 Besucher aus 115 Ländern, was einer Steigerung von mehr als sechs Prozent entspricht. Einig waren sich alle bei der Wertigkeit von Messen. Poinstingl bestätigte, dass Hersteller auf einer Messe vertreten sein müssen, um international agieren und neue Ideen aufgreifen zu können. Kommunikation und Kontinuität seien auf Messen das Gebot der Stunde. Produkte richtig anfassen zu können, um deren Hochwertigkeit zu erleben, nannte Rogg als Vorteil von Messen. Rangol zeigte sich zufrieden über das neue Konzept, die Messen aquanale und FSB gemeinsam und im Zweijahresrhythmus abzuhalten.

## Herausforderungen

Als Fachhändler und Erzeuger hat Poinstingl einen guten Einblick in das nationale Geschehen. Die Großhändler in Österreich müssen weiterhin durch Serviceleistungen punkten: