



Fachhandel profitiert von 'walther design'-Wohnwelten

„Knapp ein Jahr nach der Einführung unserer neuen Corporate Identity (CI) können wir ein erstes Fazit ziehen: Die neue Sortierung unserer Produkte nach Wohnwelten ist sehr gut vom Handel aufgenommen worden, was uns natürlich stolz macht. Der Prozess ist damit aber nicht abgeschlossen, sondern wird mit unserem neuen Präsentationsmöbel und dem Launch des B2B-Webshops fortgesetzt. Unseren Handelspartnern wollen wir damit noch mehr Möglichkeiten bieten, ihre Endkunden gezielt beraten zu können und mit unseren Alben und Rahmen eine gute Marge zu erzielen“, **Walter Lorenz**, Geschäftsführer walther design/Nettetal.



Walter Lorenz

Webshop-Relaunch unterstützt Händler

Seit wenigen Wochen ist er online: der neue B2B-Webshop von walther design, der die Struktur des neuen CI aufgreift. **Andrea Pawletta**, Marketingleiterin bei walther design, erläutert die Änderungen im Gespräch mit 'mi': „Die Produkte im neuen Webshop sind nach unseren Wohnwelten sortiert, wodurch der Händler einen besseren Überblick hat. Neu ist, dass verschiedene Filter für die Kategorien Farbe, Größe, Material und Wohnwelt gesetzt werden können.“ Alle verfügbaren Produkte einer Filterkategorie können so aufgezeigt werden, wodurch der Händler schneller seinen Bestellvorgang abschließen kann. Möglich ist außerdem, den B2B-Webshop des Nettetaler Alben- & Rahmenanbieters in die B2C-Shops der Händler zu implementieren. „Die Bestellungen der Endkunden werden direkt zu uns weitergeleitet und bearbeitet. Der Händler tritt aber immer als Verkäufer auf“, erklärt Andrea Pawletta.



im neuen Webshop sind nach unseren Wohnwelten sortiert, wodurch der Händler einen besseren Überblick hat. Neu ist, dass verschiedene Filter für die Kategorien Farbe, Größe, Material und Wohnwelt gesetzt werden können.“

Alle verfügbaren Produkte einer Filterkategorie können so aufgezeigt werden, wodurch der Händler schneller seinen Bestellvorgang abschließen kann. Möglich ist außerdem, den B2B-Webshop des Nettetaler Alben- & Rahmenanbieters in die B2C-Shops der Händler zu implementieren. „Die Bestellungen der Endkunden werden direkt zu uns weitergeleitet und bearbeitet. Der Händler tritt aber immer als Verkäufer auf“, erklärt Andrea Pawletta.

Wohnwelten helfen, bessere Umsätze zu generieren

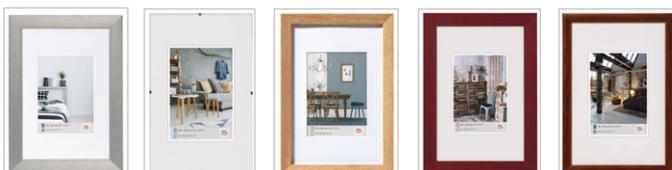
Im vergangenen Herbst hat walther design das neue CI eingeführt und alle Produkte bis auf jene aus den Kategorien 'Hochzeit' und 'Baby' in fünf verschiedene Wohnwelten einsortiert: ■ **Classic Chic** ■ **Urban Living** ■ **Ethnic Chic** ■ **Country Style** und ■ **Young Living**. „Die Wohnwelten repräsentieren verschiedene Einrichtungsstile und orientieren sich an den globalen Megatrends“, erläutert Marketingleiterin Andrea Pawletta. Dass die moderne Produktklassifizierung einen echten Mehrwert für Händler bietet, kann **Ralf Wegwerth**,

Geschäftsführer **Optimal-Foto**/Bremerhaven, bestätigen: „Die Wohnwelten halte ich für hervorragend, sie beleben den Rahmenumsatz der Händler nachhaltig.“ Wichtig sei es, dass der Fachberater das Konzept verinnerlicht. „Dann ist es ganz einfach, den Kunden nach seinen Wünschen und seinem Einrichtungsstil zu beraten“, so Wegwerth. Insbesondere die dazugehörigen Schulungen von walther design kommen laut Wegwerth gut bei den Optimal-Händlern an.



Das neue Präsentationsmöbel von walther design bei heidifoto in München |© heidifoto

Die Sortierung nach Wohnwelten wird auch durch das neue Präsentationsmöbel aufgegriffen, das **europafoto**-Händler **Thomas Fladung**, Geschäftsführer **heidifoto**/München, als einer der ersten in seinem neuen Ladenlokal aufgestellt hat. „Auf vier Metern haben wir das neue Präsentationsmöbel von walther design eingebaut und dementsprechend nun auch mehr Möglichkeiten, um Alben und Rahmen zu zeigen“, so Fladung (F 29/18). „walther design hat ein sehr schönes, facettenreiches Produktportfolio, das wir mit dem neuen Möbel übersichtlich und für den Kunden ansprechend präsentieren können. Er kann sich so zunächst alleine einen Überblick verschaffen, bevor meine Kollegen und ich zur Beratung dazu kommen“, so der heidifoto-Geschäftsführer. Die neue Gliederung in die verschiedenen Wohnwelten helfe sehr bei der Beratung. „Die Wünsche der Kunden sind sehr unter-



Classic Chic

Young Living

Country Style

Ethnic Chic

Urban Living

schiedlich. Einigen ist es sehr wichtig, dass der Rahmen zum Einrichtungsstil passt, andere legen mehr Wert darauf, dass das Motiv im Rahmen optimal zur Geltung kommt. Darauf können wir die Beratung nun noch besser abstimmen“, so Fladung im Gespräch mit 'mi'. „Für unseren Geschäftsalltag ganz wichtig ist die hervorragende und professionelle Außendienstbetreuung von walther design, die ich nicht missen möchte.“

Mit Gestaltungstipps die Beratung aufpeppen

Unter www.fotoalben.de und www.bilderahmen.design finden sich die beiden neuen Blogs des Nettetalers Alben- und Rahmenanbieters. „Pro Blog gibt es zwei neue Beiträge pro Monat, die den kreativen Part der CI-Struktur aufgreifen“, erläutert Marketingleiterin Andrea Pawletta. Egal, ob es um Gestaltungsmöglichkeiten eines ABC-Leporellos für Schulanfänger oder um Tipps zur Hängung von Rahmen im Vintage-Look geht – die Beiträge in den Blogs bieten für jede Zielgruppe etwas Wissenswertes. Händler können diese Infos nutzen, um ihre Beratungsleistung noch individueller zu gestalten und an die Bedürfnisse des Kunden anzupassen.

walther design auf der FOTOMESSE

Um den Handelspartnern die Möglichkeit zu geben, die Produkte aus dem **Neuheitenkatalog 2018** live und in Farbe zu sehen und auch anfassen zu können, ist walther design mit einem Stand auf der **FOTOMESSE des Fachhandels** (19. bis 21.10.2018) in Nürnberg vertreten. Alle fünf Wohnwelten sind um neue Produkte erweitert worden und bieten zahl-



Neue Box und Mini-Alben

reiche Anregungen für das Weihnachtsgeschäft. Im Trend sind beispielsweise edle Holzrahmen mit nach innen abfallendem Profil und mit aufgesetzter, silberner Außenkante in verschiedenen Farben und Formaten. Den authentischsten Eindruck vom Unternehmen walther design gewinnt man am Besten durch einen Besuch vor Ort. Das ist zum Beispiel in dieser Woche bis einschließlich Sonntag parallel zur **photokina** in Köln möglich. Shuttlebusse bringen die Besucher von Köln zur **walther design Hausmesse** in Nettetal und auch wieder zurück in die Domstadt. Neben einem Blick hinter die Kulissen, bekommen die Geschäftskunden des Alben- und Rahmenanbieters zahlreiche Sortimentsneuheiten und Aktionsartikel für das Jahresendgeschäft gezeigt.

'mi'-Fazit: Alben und Rahmen sind für den Foto-Fachhandel wichtige Produkte, um den Kunden ein Rundum-Paket bieten zu können und um Zusatzverkäufe zur Hardware und zu Bilddienstleistungen zu generieren. Eine individuelle Beratung, die die Wünsche des Kunden optimal aufgreift, ist hier besonders wichtig. walther design bietet online in Form des neuen Webshops für B2B-Kunden und den beiden Blogs zu Bilderrahmen- und Alben-trends sowie offline mit dem neuen Präsentationsmöbel am PoS eine optimale Unterstützung für Fachhändler.



Auf www.fotoalben.de werden neue Trends zu Alben und Tipps zur Gestaltung gegeben

Abbildungen ohne Bildnachweis © walther design