



Die Plattform der Motorgeräte-Fachhändler der Schweizerischen Metall-Union SMU

Technik, Marketing und Verkauf



Honda Co. Ltd ist Hersteller von Automobilen, Motorrädern und Motorgeräten im Bereich Garten- und Industriewerkzeuge mit internationalem Renommee. Mit weltweit 179'000 Angestellten ist Honda der grösste Motorenproduzent der Welt. Im Jahr 2007 haben mehr als 19 Millionen Motoren die Honda Werke verlassen. Honda Suisse SA in Genf ist Importeur von Motorrädern, Garten- und Industriegeräten sowie Marine und beschäftigt 60 Angestellte.



*Interview mit Peter Bianchi,
Sales Manager von Honda
Power Equipment Suisse SA*

Was macht einen guten Fachhändler aus?

Ein guter Fachhändler ist ein effizienter Geschäftsmann, ausgerichtet auf private und professionelle Kundschaft. Er hat technisches Know-how ebenso wie eine marketing- und verkaufstechnische Ausbildung. Seine Dienstleistungen sind nicht zu vergleichen mit denen in einem Einkaufszentrum oder einem Do-it-yourself-Geschäft.

Kommt er damit heutigen Kundenbedürfnissen entgegen?

Ja, der Kunde von heute möchte praktisch einkaufen. Dazu gehören die geographische Erreichbarkeit, selbstverständlich der Preis und eine gute Information. Mit dem heute starken Informationsfluss ist es schwierig für den Kunden, sich einen korrekten Eindruck über das Produkt zu verschaffen. Er ist oft enttäuscht nach seinem Kauf. Es ist an uns und an unseren Partnern dem Kunden zu verstehen zu geben, dass billige Produkte immer zu teuer sind. Das bewahrheitet sich sehr oft, wenn der Kunde seine Geräte zur Reparatur oder zum Service bringt.

Sehen Sie darin Chancen für den Fachhandel?

Ein Fachhändler kann ein Produkt und eine Dienstleistung anbieten, die genau den Bedürfnissen des Kunden entsprechen. In meinen Augen sind dies die zwei Hauptfaktoren, die den Unterschied zu den grossen Einkaufszentren ausmachen. Deswegen ist es wichtig, immer auf dem neuesten Wissensstand zu bleiben und so wettbewerbsfähig zu sein. Der heutige Markt wird immer mehr von aggressivem Marketing überschwemmt mit oft ungenauen oder nicht korrekten Argumenten. Der Fachhandel muss sich auf dem Markt durch Fachkompetenz und die Qualität ihrer Produkte auszeichnen können.

Was ist am Fachhändler-Markt in der Schweiz besonders?

Vor allem die Grösse der Verkaufspunkte. Da der Bodenpreis in der Schweiz sehr viel teurer ist, ist es für einen Fachhändler schwierig, sich in der Nähe der Einkaufszonen mit grosser Laufkundschaft einzurichten. In anderen europäischen Ländern, dank den Zonen für Handwerksbetriebe, können einfacher grössere Geschäfte mit dementsprechend grösserer Produktauswahl aufgebaut werden. Deshalb ist es wichtig, dass sich der hiesige Fachhändler auf Qualitätsprodukte konzentriert.

Was bedeutet das für Sie?

Wir streben eine enge Zusammenarbeit mit dem Fachhandel an, basierend auf gegenseitigem Vertrauen. Als Motorenhersteller ist es uns wichtig, dass wir von professionellen Fachhändlern vertreten werden. Denn sie sind mitverantwortlich für unser Markenimage.