

Kettler Home&Garden

Erfolgreiche Entwicklung

Montag, 28.09.2020

Die Saison für Gartenmöbel neigt sich dem Ende entgegen. Dies ist die Zeit, um für Händler und Lieferanten ein Saisonfazit zu ziehen. Kettler Home&Garden ist hierbei mit dem Verlauf der ersten Gartenmöbelsaison und den ersten ungefähr sieben Monaten in der Auslieferung sehr zufrieden und kann über eine erfolgreiche Entwicklung berichten.

Speziell in den ersten zwei Monaten nach der Übernahme der Markenrechte ging es sehr schnell. Ende Februar konnten bereits erste Auslieferungen vorgenommen werden. „Nachdem wir Anfang Januar starten konnten, mussten wir schnell agieren. Platzierungsgespräche führen, Warenbeschaffung sicherstellen und gleichzeitig die interne Organisation aufbauen. Das alles musste innerhalb kürzester Zeit passieren, da der Start der Gartenmöbelsaison ab März bevorstand und war für alle Beteiligten eine spannende Aufgabe“, so Tim Dargel von Kettler Home&Garden. Ein großer Dank gelte vor allem auch allen externen Partnern, Kunden und Lieferanten sowie Dienstleistern, die Kettler Home&Garden bei diesem Aufbau großartig unterstützt hätten.

Ziel im ersten Jahr war es, eine möglichst qualitativ wertige und breite Distribution zu erzielen. Insbesondere ab April und nach der Wiedereröffnung der Ladenlokale konnte an der Erreichung des Ziels weitergearbeitet werden. „Die Platzierungsgespräche im Januar haben uns bereits gezeigt, dass der Handel an Kettler Gartenmöbeln weiter interessiert ist. Im April sind wir dann nochmals überrascht worden, da zahlreiche Händler Erstaufträge geschickt haben, Kettler in ihre Ausstellung aufgenommen haben und Sortimente ergänzen wollten“, sagt Michael Welk, bei Kettler Home&Garden verantwortlich für das Verkaufsgebiet in Süddeutschland.

Kettler Home&Garden ist es darüber hinaus wichtig, die Markenstrategie der Vergangenheit aufrecht zu erhalten. „Uns geht es keinesfalls darum, dass wir die Marke Kettler um 180 Grad drehen. Vielmehr ist es Ziel unserer täglichen Arbeit, dass wir den Kern unserer Arbeit in den Bereichen Produkt, Vertrieb, Preis und Kommunikation erfolgreich weiterführen und für den Handel ein verlässlicher Partner – insbesondere im Sinne einer zuverlässigen Belieferung - sind und werden“, so Dargel, zuständig für Marketing und Vertrieb. In der Vertriebsarbeit seien dabei zwei Schlagworte wesentlich: selektiver Vertrieb und Fokus auf den stationären Fachhandel.

Aktuell befindet sich Kettler Home&Garden in den Vorbereitungen für die Saison 2021. Für seine Kunden hatte Kettler Home&Garden hierzu Anfang September zu einem Garten Kick- Off in den Showroom nach Gelsenkirchen eingeladen. Insbesondere logistisch bereitet man sich auf die kommende Saison vor und hat seine Lagerflächen am Logistikstandort verdoppelt, um für die Saison gerüstet zu sein. „Die aktuell sehr guten Auftragseingänge bis Anfang September lassen vermuten, dass wir in der kommenden Saison unseren Umsatz im Vergleich zum ersten Geschäftsjahr mindestens verdoppeln werden. Hierauf laufen alle Planungen und wir sind überzeugt, dass wir das schaffen und unser Ziel im 2. Jahr erreichen“, sagt Jan Somann, Geschäftsführer der Kettler Home&Garden.

Erfolgreiche Entwicklung

Links

- [Kettler Home&Garden](#)