

„Mit fertigen Dekorationen verkauft es sich viel leichter“

Ganz gegen den allgemeinen Negativtrend sind die Umsätze mit Gardinen und Stilgarnituren bei Klaus Gerling in Eppelheim bei Heidelberg konstant. BTH Heimtex hat den Raumausstattermeister nach seiner Verkaufsstrategie gefragt und wollte wissen, welche Produkte derzeit am besten gehen.

BTH Heimtex: Herr Gerling, wie sind Sie mit dem Verkauf von Vorhanggarnituren generell zufrieden?

Klaus Gerling: Die Umsätze bei Stangen und Schienen sind wie der gesamte Bereich Gardinen bei uns stabil.

Welche Trends sehen Sie derzeit?

Gerling: Großen Erfolg haben wir mit Innenlaufsystemen in Verbindung mit Wellenbändern. Hier setzen wir sowohl Rundstangen als auch Hochkantprofile an der Decke (mit Abstand) und an Wandträgern ein. Rundstangen mit Ringen verkaufen wir derzeit keine. Flächensysteme scheinen bei uns schon wieder durch zu sein. Bei den Oberflächen liegt Aluminium weit vorne, im Premiumbereich können wir auch Chrom platzieren.

Werden eher hochwertige Produkte bevorzugt oder die Mittel- und Einstiegspreislagen?



Gerling: Natürlich versuchen wir, hochpreisig zu verkaufen. Zusammen mit dem Stoff und der Verarbeitung entsteht ja ein Gesamtpreis für die Dekoration. Um uns hier nicht zu weit vom Kundenbudget zu entfernen, bieten wir auch mal preiswertere Systeme an – aber immer noch von einem unserer Markenlieferanten.

Erwerben die Verbraucher den Vorhang bei Ihnen in der Regel zusammen mit der Aufhängevorrichtung oder gibt es auch Fälle, wo diese separat gekauft wird?

Gerling: Wir verkaufen in der Regel die komplette Fensterdekoration mit der Montage. Nur wenn eine sehr hochwertige Schiene vorhanden ist, bleibt diese erhalten.

Wie machen Sie im Laden auf Dekorations-technik aufmerksam?

Gerling: Neben den Mustertafeln und Kollektionsbüchern haben wir zwei Fensterdekorationen im Laden und fünf weitere im Haus. Anhand der fertigen Dekorationen verkauft es sich viel leichter. Gerade Wellenband, Applikationen oder Details erklären sich so von selbst. Da sagt eine Kundin schon mal: „Genau wie die Dekoration hier bei ihnen hängt, möchte ich sie auch bei mir haben.“