



# eurodecor

## Ausgabe 06 / 2011

### Erfal: „Noch nicht alle Raumausstatter haben Potenzial erkannt.“



- „Unserer Meinung nach haben leider noch nicht alle Raumausstatter das Potenzial erkannt, das der Vertrieb von Insektenschutz bietet. Neben dem Zusatzgeschäft profitiert der Händler auch von weiteren Möglichkeiten, eine höhere Kundenbindung zu erreichen und seine Wiederverkaufsrate zu erhöhen.

Der Umsatz-Anteil von Insektenschutz ist im

Jahresverlauf in Abhängigkeit der saisonalen Schwankungen unterschiedlich. Innerhalb der letzten fünf Jahre konnten wir eine kontinuierlich positive Entwicklung verzeichnen.

Eine konsequente Thematisierung und Bewerbung von Insektenschutz erfolgt auf unserer Internetseite und mittels Newsletter in den relevanten Jahreszeiten. Für die Verkaufsförderung stellen wir auch eine umfangreiche Auswahl an Flyern, Postern et cetera zur Verfügung und bieten deutschlandweit Kundenschulungen an. Bedingt durch Erstaussstattungen mit Insektenschutz bilden Spannrahmen das Produkt mit der mengenmäßig höchsten Nachfrage. Jedoch bearbeiten unsere Fachhändler häufig auch Folgeaufträge. Hier liegt ein relativ hoher Bedarf bei Lösungen für Türen und Sonderanfertigungen.

Entsprechend einschlägiger Fachstudien werden Insekten die Gewinner des Klimawandels sein, da diese sich durch mildere Winter schneller und öfter vermehren. Auch die Belastung mit Pollenallergien zeigt eine steigende Tendenz. Ausgehend davon erwarten wir auch für die nächsten Jahre eine zunehmende Bedeutung des Insektenschutzes.“

*Ralf Meyer, Vertriebsleiter, Erfal Erler e.K., Falkenstein*