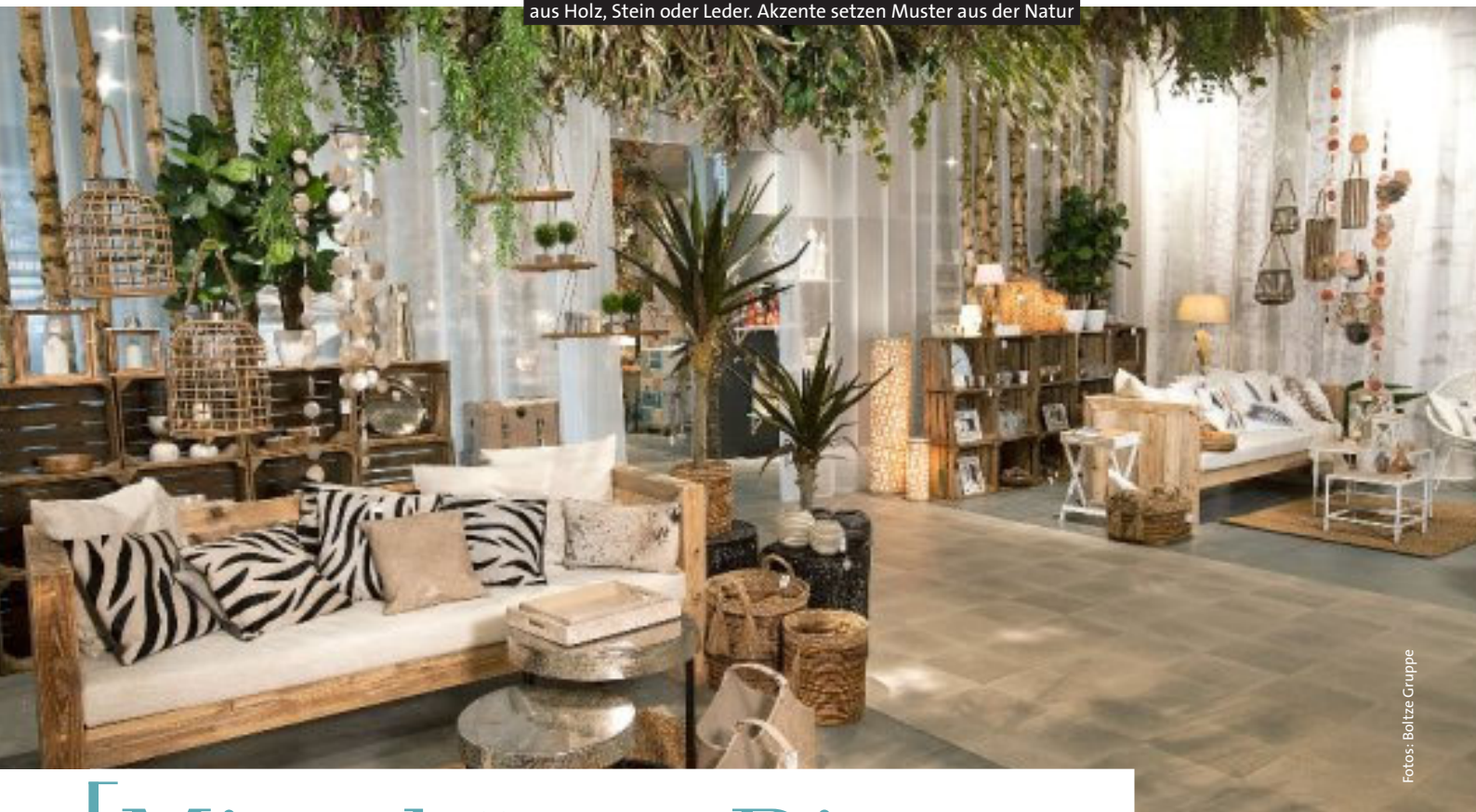


Die Grundkollektion „Nature“ setzt auf sanfte, helle Farben und unbehandelte Oberflächen aus Holz, Stein oder Leder. Akzente setzen Muster aus der Natur



Fotos: Boltze Gruppe

Mit schönen Dingen beim Kunden punkten

von Birgit Werthebach

Ein wohlüberlegtes Sortiment stilvoller Wohnaccessoires bringt nicht nur zusätzlichen Umsatz, sondern lohnt sich langfristig: Es zieht neue Kunden in die Ausstellung, schafft Anknüpfungspunkte für Folgeaufträge und hilft beim Imagewandel weg vom reinen Handwerker hin zum Experten für schönes Wohnen. Wer seinen Kunden stets die aktuellen Trends bieten möchte, muss entweder selbst viel Zeit investieren oder einen Partner wie die Boltze Gruppe haben, die seit über 60 Jahren in der schnelllebigen Welt der Kleinmöbel und Deko-Artikel zu Hause ist.

Wohnaccessoires, Gartendekorationen und Geschenkartikel sind ein gutes Zusatzgeschäft – wenn sie dem Geschmack der Kunden entsprechen, in Qualität und Ausführung zu den eigenen Produkten passen und optimal in der Ausstellung inszeniert werden. Aber was liegt im Trend, was lässt sich in meiner Region gut verkaufen? Womit kann ich mich als Schreiner, Tischler oder Inneneinrichter gegenüber dem direkten Wettbewerb profilieren? „Mit diesen oder ähnlichen Fragen kommen viele Kunden zu uns. Denn die Suche

nach trendstarken, individuellen und dabei auch noch hochwertigen Produkten gleicht oft dem sprichwörtlichen Versuch, eine Nadel im Heuhaufen zu finden. Das Angebot ist riesig, die Qualitätsunterschiede immens, da blickt ein Laie kaum durch“, so Adrian Boltze, Geschäftsführer der Boltze Gruppe, die sich auf den Handel mit schönen und nützlichen Dingen für Haus, Wohnung und Garten spezialisiert hat. Der Familienbetrieb, der 1964 im Hamburger Wohnzimmer von Male und Werner Boltze begann, hat sich über die Jahre zum größten deutschen Groß-

handelsunternehmen im Bereich Wohnaccessoires entwickelt und steht heute unter der Leitung von Adrian und Angela Boltze. Die Kinder der Firmengründer sind mit den Unternehmenswerten aufgewachsen. Und so soll der Name Boltze auch in Zukunft für hochwertige Produkte, partnerschaftliche Kundenbeziehungen, umfassenden Service und außergewöhnliche Zuverlässigkeit stehen. Das Unternehmen führt ständig 11 000 Artikel in sechs Grundkollektionen und weiteren Trendkollektionen, ergänzt durch saisonale Kollektionen, beispielsweise zu

Draußen wohnen: „Mountain Spirit“ (links) schafft mit Grüntönen und natürlichen Materialien die Verbindung zur Natur, bei der saisonalen Kollektion „BBQ“ (rechts) geht es um's sommerliche Grillvergnügen



Körbe und weiche Tücher sind unverkennbar „Nature“ (links), die als Gruppe arrangierten Accessoires (rechts) in sanftem Rosa gehören zur verspielten Landhaus-Kollektion „Romance“



Weihnachten. Über 70 Prozent sind neue Waren, die zweimal im Jahr nach den aktuellen Erkenntnissen über Wohntrends und gesellschaftliche Entwicklungen ausgesucht werden, um stets die neuesten Wohn- und Dekorationsideen anbieten zu können.

Große Auswahl, umfassende Beratung

Als Schnittstelle zum Endkunden profitieren auch Schreiner, Tischler und Inneneinrichter von dieser Sortimentsvielfalt, denn Produkte, die auf Zeitgeist und Lebensgefühl der eigenen Zielgruppen abgestimmt sind, versprechen gute Abverkaufsquoten und entsprechende Margen. Lagerware ist zudem innerhalb einer Woche lieferbar, sodass in Showroom oder Werkstatt kein Lagerplatz vorgehalten werden muss.

Außerdem bekommt jeder Boltze-Kunde auf Wunsch individuelle Unterstützung, beispielsweise bei der Zusammenstellung des eigenen Sortiments oder der optimalen Integration der Accessoires in das bestehende Ausstellungskonzept. Flexible

Module und ein mobiles Deko-Team sorgen für eine effiziente Warenpräsentation, Werbemittel wie Stimmungsfilm oder Flyer für eine emotionale Ansprache des Kunden. Adrian Boltze: „Wir möchten, dass unsere B2B-Partner mit unseren Produkten erfolgreich sind. Deswegen setzen wir auf langfristige, partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen. Die Kundenberater direkt vor Ort kennen den Wettbewerb

und die „regionalen Geschmäcker“ und in unseren Showrooms und natürlich auch online bieten wir unseren Kunden einen Service, auf den wir stolz sind.“ So bekommt der Kunde im Online-Händlershop nicht nur alle Produkte, sondern auch einen persönlichen Bereich zur besseren Übersicht über seine Bestellungen und seine Einkaufshistorie. •

Boltze kompakt

Porträt | Die 1964 gegründete BOLTZE Gruppe ist ein international tätiger Großhändler für Wohnaccessoires. Das in Braak bei Hamburg ansässige Familienunternehmen wird in zweiter Generation von den Geschwistern Angela und Adrian Boltze geführt.

Produkte | Wohnaccessoires für drinnen und draußen: Zweimal im Jahr werden sechs Grundkollektionen und weitere Trendkollektionen vorgestellt, die sowohl den Zeitgeist als auch das spezielle Lebensgefühl verschiedener Einrichtungstypen widerspiegeln

Mitarbeiter | ca. 250

Leistungen | Flagship-Showroom in Braak, weitere Showrooms in Essen und Bibertal bei Ulm sowie ein Online-Händlershop zur bedarfsgerechten Auswahl der Produkte. Sortiments-, Flächen- und Deko-Beratung, Schulungen zur optimalen Präsentation der Produkte in der Ausstellung sowie individualisierbare Werbemittel

www.boltze.com

shop.boltze.com