



Fachhandels-Roadshow begeistert mit neuen Elektrokleingeräte-Highlights

Rundum gelungen – Die HEPT weiter auf Erfolgskurs

Sieben Premium-Marken der Elektrokleingeräte-Branche auf einen Schlag, zwölf Standorte in ganz Deutschland, drei Wochen geballte Fachhandelskompetenz: Die HEPT überzeugte auch 2011 mit ihrem einzigartigen Konzept und wurde von den Händlern erneut begeistert angenommen. In der Zeit vom 28. März bis 14. April präsentierten Beurer, Dyson, Graef, JURA, JURA Gastro, LAURASTAR und Remington/Russell Hobbs die Produkt-Highlights des Frühjahrs und gaben in zahlreichen Gesprächen einen Ausblick auf kommende Trends und Innovationen.

Mit drei Wochen Vorsprung startete die HEPT dieses Jahr am 28. März in Bochum und verzeichnete bereits zum Auftakt einen Besucher-Zuwachs. Aber auch andere Standorte wie Köln, Hannover und der „Neuling“ Böblingen wurden von den lokalen Händlern sehr gut angenommen, was durch die Auswahl an attraktiven Locations zusätzlich unterstützt wurde. Alle sieben Aussteller ziehen ein äußerst positives Fazit und freuen sich bereits jetzt auf eine Fortsetzung des Erfolgskonzeptes HEPT im Jahr 2012.

Berthold Niehoff, Vertriebsleiter der Beurer GmbH

„Die HEPT 2011 war für Beurer ein voller Erfolg und ist für uns das beste Beispiel gelebter Vertriebspraxis. An allen Standorten wurden unsere Neuheiten und Innovationen mit großem Interesse aufgenommen.“

Erich Geisser, Geschäftsführer der Dyson GmbH

„Zwölf HEPT Veranstaltungen - zwölf Abende, an denen wir unseren Handelspartnern spannende Dyson-Produktneuheiten präsentieren konnten. Schon jetzt freuen wir uns auf die HEPT 2012.“

Heinz Götz, Vertriebsleiter der Gebr. Graef GmbH & Co. KG

„Die HEPT 2011 war für Graef ein voller Erfolg. Es ist beeindruckend, die hohe Akzeptanz unserer neuen Produkte beim Handel zu erleben. Wir freuen uns schon jetzt auf eine Neuauflage der HEPT im kommenden Jahr.“

Rolf Diehl, Geschäftsführer der JURA Elektrogeräte Vertriebs-GmbH

„Die Resonanz auf unsere Neuheiten war ausnahmslos positiv – allen voran sind hier die IMPRESSA Z7 One Touch Voice und der Cool Control Wireless zu nennen, die für sehr viel Aufsehen bei den Händlern und in den Medien sorgten.“

Frank Göring, Geschäftsführer der JURA Gastro Vertriebs-GmbH

„Die vielen Gespräche im Rahmen der HEPT haben gezeigt, dass wir mit unserer Neuausrichtung auf dem richtigen Weg sind und der Händler uns als professionellen Kaffeevollautomatenanbieter wahrnimmt.“

Bochum
28.03.11
Köln
29.03.11
Offenbach
30.03.11
Frankenthal
31.03.11
Dresden
04.04.11
Potsdam
05.04.11
Hannover
06.04.11
Hamburg
07.04.11
Rust
11.04.11
Böblingen
12.04.11
München
13.04.11
Nürnberg
14.04.11

jura.

beurer
GESUNDHEIT UND WOHLFÜHLEN

GRAEF

dyson

Russell Hobbs
FASCINATION BEGINS
REMINGTON

LAURASTAR
Für Sie nur das Beste.

jura.
| GASTRO



Thomas Bald, Commercial Director der LAURASTAR Deutschland GmbH

„»Ohne Termindruck in entspannter Atmosphäre Produkte auszuprobieren und Gespräche über kommende Aktivitäten führen zu können«, lautete ein häufiges Feedback derjenigen Handelspartner, die die Veranstaltungen besucht haben.“

Thomas Klüsener, Sales Director für Remington und Russell Hobbs

„Die HEPT 2011 war für uns ein voller Erfolg! Über die gute Resonanz zu unserem Konzept 'Zwei Marken, ein Team' und den auf der HEPT gezeigten Frühjahrs- und Sommerneuheiten freuen wir uns sehr.“

Die Statements im Detail:



(F. Göring, H. Götz, E. Geisser, B. Niehoff, T. Bald, T. Klüsener, R. Diehl; v. l. n. r.)

Berthold Niehoff, Vertriebsleiter der Beurer GmbH

„Die HEPT 2011 war für Beurer ein voller Erfolg und ist für uns das beste Beispiel gelebter Vertriebspraxis. Die erfreulich hohe Resonanz gibt uns Recht, wieder im jährlichen Rhythmus auf Tour zu gehen. An allen Standorten wurden unsere Neuheiten und Innovationen mit großem Interesse aufgenommen, insbesondere die HEPT-Exklusivmodelle in Form einer Küchen- und Körperwaage, waren überaus begehrt. So ist es nicht verwunderlich, dass wir mit den Verkaufszahlen mehr als zufrieden sind. Zudem freut es uns, dass sich die HEPT bei Kunden und Handelspartnern als Ordermesse im Frühjahr etabliert hat und gemeinsam mit der IFA, als Messehighlight im Herbst, den jährlichen Zyklus im besten Sinne rund macht.“

- Bochum 28.03.11
- Köln 29.03.11
- Offenbach 30.03.11
- Frankenthal 31.03.11
- Dresden 04.04.11
- Potsdam 05.04.11
- Hannover 06.04.11
- Hamburg 07.04.11
- Rust 11.04.11
- Böblingen 12.04.11
- München 13.04.11
- Nürnberg 14.04.11





Erich Geisser, Geschäftsführer der Dyson GmbH

„Zwölf HEPT Veranstaltungen - zwölf Abende, an denen wir unseren Handelspartnern spannende Dyson Produktneuheiten präsentieren konnten. Die Resonanz auf unseren kabellosen Handstaubsauger Dyson DC35 Multi Floor sowie unsere um 5 Dezibel leiseren Dyson dB DC29 Modelle war überaus positiv. Und auch die neuen Air Multiplier Ventilatoren erregten einmal mehr großes Interesse bei uns am Stand. Somit war die HEPT 2011 für uns erneut ein voller Erfolg. Schon jetzt freuen wir uns auf die HEPT 2012.“

Bochum
28.03.11
Köln
29.03.11
Offenbach
30.03.11
Frankenthal
31.03.11
Dresden
04.04.11
Potsdam
05.04.11
Hannover
06.04.11
Hamburg
07.04.11
Rust
11.04.11
Böblingen
12.04.11
München
13.04.11
Nürnberg
14.04.11

Heinz Götz, Vertriebsleiter der Gebr. Graef GmbH & Co. KG

„Man ist immer wieder beeindruckt, wie großartig die HEPT im Handel akzeptiert ist. Der Zuspruch an den einzelnen Standorten war gut, an einigen sogar sehr gut. Für uns von Graef haben wir vom gesamten Handel den Eindruck bekommen, dass unsere neuen Produkte, die wir auf der IFA im letzten Jahr erstmalig gezeigt haben, mittlerweile ihren Platz beim Verbraucher gewonnen haben. Im Bereich Siebträger haben wir uns im Handel eine hohe Kompetenz aufbauen können, die auf der diesjährigen HEPT zu sehr vielen Fachgesprächen im Thema Kaffee geführt haben. Unsere neuen Wasserkocher und Milchaufschäumer haben einen festen Platz im Sortiment des Handels gewonnen. Und mit unserem neuen mobilen Alleschneider Una 9 haben wir unsere Kompetenz im Bereich Schneiden noch einmal deutlich unterstrichen. Gerade mit diesem Universalgerät bieten wir dem Fachhandel ein neues Produkt, das die Fachkompetenz des Fachhandels noch einmal beeindruckend unterstützt. Wir freuen uns schon jetzt auf die HEPT 2012. Diese mittlerweile zu einer Institution gewordene Einrichtung ist die richtige Plattform für mittelständische Unternehmen im Premiumsegment, sich als stabiles Element im stetigen Wandel dem Handel zu zeigen.“

jura.

beurer
GESUNDHEIT UND WOHLTUN

GRAEF

dyson

Russell Hobbs
FASCINATION BEGINS
REMINGTON


LAURASTAR
Für Sie nur das Beste.

jura.
| GASTRO

Rolf Diehl, Geschäftsführer der JURA Elektrogeräte Vertriebs-GmbH

„Hinter uns liegen zwölf spannende Veranstaltungstage auf der diesjährigen HighEventProductTour 2011. So war die Resonanz auf unsere Neuheiten ausnahmslos positiv – allen voran sind hier die IMPRESSA Z7 One Touch Voice und der Cool Control Wireless zu nennen, die für sehr viel Aufsehen bei den Händlern und in den Medien sorgten. Wer hat schon den weltweit ersten sprechenden Vollautomaten, der auch noch drahtlos mit seinem Milchkühler kommuniziert? Der eigentliche Star bei JURA war allerdings einer, der gar nicht dabei war: die GIGA 5. Der neue Vollautomat von JURA, den wir auf der IFA 2011 vorstellen werden. Ein Kaffee-Vollautomat, der unserer Ansicht nach den Begriff ‚Super-Premium‘ neu definieren wird. Vor allem in technischer Hinsicht zeichnet er sich in allen Disziplinen durch Präzision, Perfektion und Professionalität aus. Erstmals schon mehrere Monate vor der Produkteinführung, haben wir die Plattform der HEPT genutzt, erste Gespräche mit einigen unserer Handelspartner über das Gerät und sein Vermarktungskonzept zu führen – mit einer überwältigenden Resonanz. So richten wir nach der sehr erfolgreichen HEPT 2011 heute schon unseren Blick auf das nächste Messe-Highlight – die IFA in Berlin.“



Frank Göring, Geschäftsführer der JURA Gastro Vertriebs-GmbH

„Die diesjährige HighEventProductTour 2011 haben wir vor allem genutzt, um dem Fachbesucher die Veränderungen innerhalb der JURA Gastro Vertriebs-GmbH zu erläutern und Fragen zu beantworten. Die vielen Gespräche haben gezeigt, dass wir mit unserer Neuausrichtung auf dem richtigen Weg sind und der Händler uns als professionellen Kaffeefullautomatenanbieter wahrnimmt. Mit einem breiten Produktportfolio und individuellen Kaffee-Lösungen ist jedes Büro, jede Bar oder jedes Hotel perfekt in der Lage, seine Gäste mit höchster Kaffeequalität zu begeistern. Die flächendeckende Servicestruktur und die umfassende Betreuung nach dem Kauf machen die Geräte der IMPRESSA X-Linie zur ersten Wahl, wenn ein Kaffeekonsum von bis zu 100 Tassen am Tag abgedeckt werden soll.“

- Bochum
28.03.11
- Köln
29.03.11
- Offenbach
30.03.11
- Frankenthal
31.03.11
- Dresden
04.04.11
- Potsdam
05.04.11
- Hannover
06.04.11
- Hamburg
07.04.11
- Rust
11.04.11
- Böblingen
12.04.11
- München
13.04.11
- Nürnberg
14.04.11

Thomas Bald, Commercial Director der LAURASTAR Deutschland GmbH

„»Ohne Termindruck in entspannter Atmosphäre Produkte auszuprobieren und Gespräche über kommende Aktivitäten führen zu können«, lautete ein häufiges Feedback derjenigen Handelspartner, die die Veranstaltungen besucht haben. Im Focus standen selbstverständlich die beiden Weltneuheiten mit 3D aktiver Bügeleisensole, das System LAURASTAR S7, das mittlerweile bereits mehr als 30 % des Marktes für Bügelsysteme ausmacht, und der Generator LAURASTAR G7. Auch das neue Trainingskonzept „LAURASTAR COMPETENCE CENTER“ mit Terminangeboten für Produkt- und Verkaufstrainings sowie die Frühjahrs-Testaktion fanden regen Anklang. Zahlreiche Fachhändler haben sich aufgrund des attraktiven Gesamtpaketes mit Produkten und Durchverkaufsmaßnahmen überzeugen lassen, LAURASTAR wieder zu führen oder neu ins Sortiment aufzunehmen. In den nächsten Wochen und Monaten gilt es jetzt für das hochmotivierte LAURASTAR Team, die äußerst positiven Reaktionen in langfristige Geschäftsbeziehungen mit effektiven Aktivitätenplänen umzuwandeln.“



Thomas Klüsener, Sales Director für Remington und Russell Hobbs

„Die HEPT 2011 war für uns ein voller Erfolg! Unseren Vertriebspartnern konnten wir beim ersten gemeinsamen Auftritt der Marken Russell Hobbs und Remington in zahlreichen persönlichen Gesprächen die neue Vertriebsstruktur in Deutschland erläutern. Über die gute Resonanz zu unserem Konzept 'Zwei Marken, ein Team' und den auf der HEPT gezeigten Frühjahrs- und Sommerneuheiten freuen wir uns sehr.“

Das ist die HighEventProductTour
 Die im Jahr 2003 erstmals veranstaltete HighEventProductTour ist eine Fachhandels-Roadshow, die den jeweiligen Ausstellern eine einzigartige Plattform zur Präsentation ihrer Sortimente, ihrer Vertriebskonzepte und ihrer Leistungspakete bietet. Die zwölf bundesweiten Ausstellungsorte ermöglichen dem Händler kurze Anfahrtswege; die Öffnungszeiten von 16:00 bis 22:00 Uhr erlauben einen Besuch auch nach den Ladenschlusszeiten. Die Aussteller JURA, Beurer, Graef, Dyson, Remington/Russell Hobbs, LAURASTAR und JURA Gastro nutzen die HEPT zur Einführung ihrer Frühjahrsneuheiten und für den intensiven Austausch mit ihren Handelspartnern. Auf der HighEventProductTour treffen die Besucher neben dem zuständigen Außendienstmitarbeiter oder der Handelsvertretung auch die Führungsliga der Aussteller an. Mehr Informationen unter www.hept.de.