

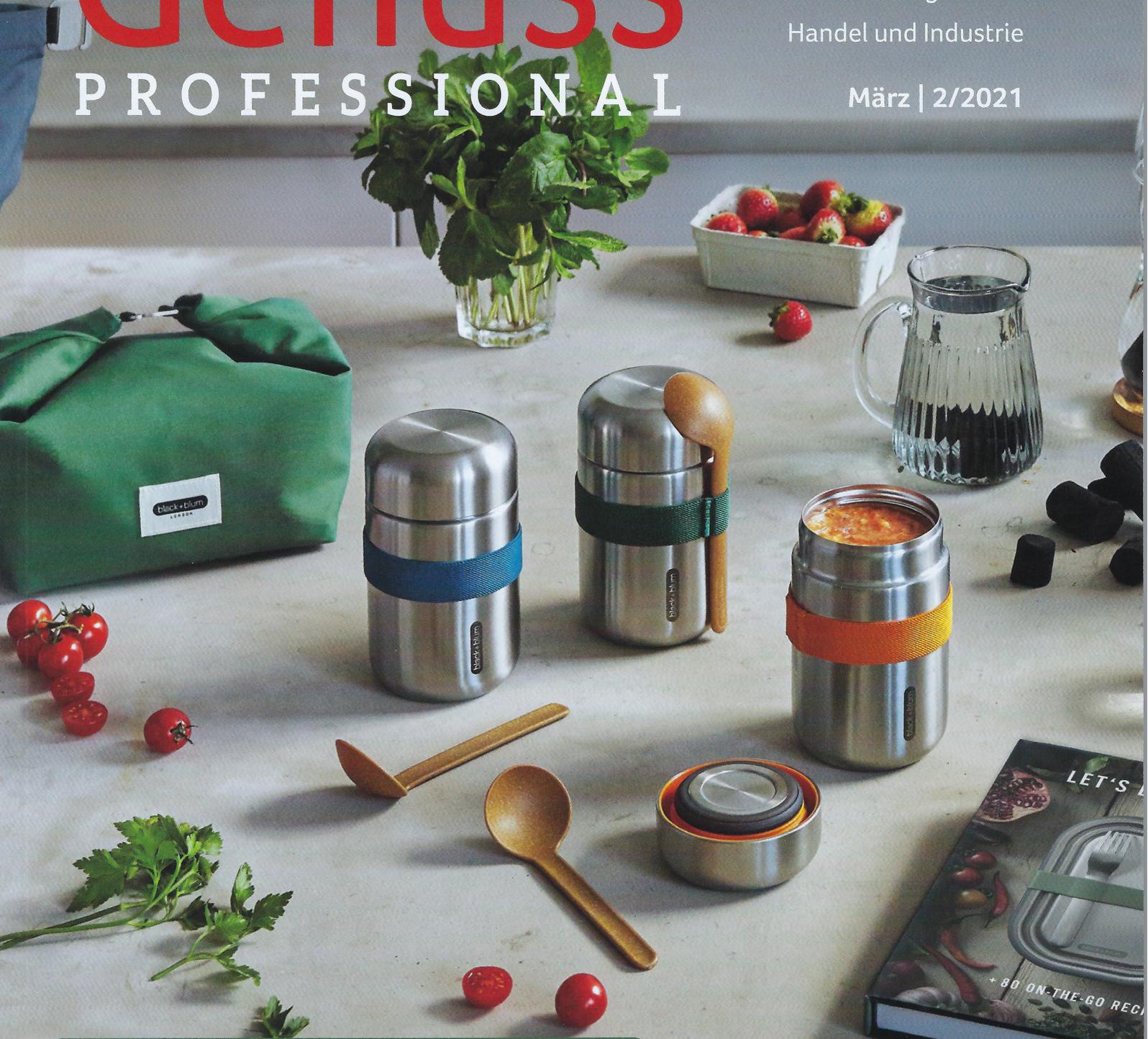
77237

# Genuss

## PROFESSIONAL

Das unabhängige  
Branchenmagazin für  
Handel und Industrie

März | 2/2021



**Verkaufsstarke**

**News 2021**

## Gutschein-Aktion für Aussteller

Aktuell ist wenig Entspannung der Pandemiesituation in Sicht. Deshalb musste auch die für April geplante International Consumer Goods Show weichen. Mit der abgesagten Messe verschieben sich geplante Nextrade-Gutscheinaktionen auf das Jahr 2022. Da nmedia die Branche in dieser schwierigen Zeit aktiv unterstützen möchte, wird allen bestehenden und zukünftigen Lieferanten 2021 die Grundgebühr erlassen.



„Als Partner der Branche möchten wir deshalb die Lieferanten unterstützen. nmedia erlässt allen bestehenden und zukünftigen Lieferanten in 2021 die Grundgebühr für die Teilnahme an der B2B Orderplattform“, so Philipp Ferger, Bereichsleiter Konsumgütermessen Nordstil und Tendence und Geschäftsführer der nmedia. Nach den Gutschein-Aktionen zur Tendence 2019 und Ambiente 2020 sollten die Aussteller auch in den schwierigen Zeiten 2021 davon profitieren. Die geplanten Gutschein-Aktionen werden erst mit der Heimtextil, der Christmasworld, der Paperworld, der Creativeworld und der Ambiente 2022 wieder fortgesetzt. Für die Aussteller dieser Messen bedeutet die Aktion damit bis zu drei Jahre Nextrade ohne Grundgebühr.

„Mit dieser Gutschein-Aktion wollen wir sicherstellen, dass wir uns bei den Lieferanten weiterentwickeln und somit unseren Händlern die Möglichkeit geben, ihr Sortiment aus einer Vielzahl internationaler Topmarken zusammenzustellen und ihr Geschäft weiter vorantreiben. Für unsere Händler ist die Teilnahme an der B2B-Plattform Nextrade kostenlos“, so Nicolaus Gedat, Geschäftsführer nmedia.

  
**KÜCHENPROFI**

**cilio**

*Get*  
**CONNECTED**



**ZASSENHAUS**



**SMARTB2B**

Mit Smart B2B bieten wir Ihnen ein innovatives, digitales Kundenportal für smarte und zukunftsorientierte Kommunikation und Interaktion.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an:

[a.dzengel@kuechenprofi.de](mailto:a.dzengel@kuechenprofi.de)



## Das letzte Jahr hat vieles verändert

**Wir alle blicken mit gemischten Gefühlen auf das letzte Jahr zurück. Geschlossener Einzelhandel, eingeschränkte Kontakte und weitere Einschnitte. GENUSS PROFESSIONAL sprach mit dem PROFINO Geschäftsführer Christian Peiniger über die großen Herausforderungen des letzten Jahres.**

**GENUSS PROFESSIONAL:** Herr Peiniger, das letzte Jahr hat uns alle vor große Herausforderungen gestellt, welche Erkenntnisse haben Sie im letzten Jahr gewonnen?

**Christian Peiniger:** Das letzte Jahr hat uns gezeigt, dass viele Selbstverständlichkeiten auf einmal nicht mehr selbstverständlich sind, und dass man lernen muss, mit diesen Veränderungen dauerhaft zu leben. Es gilt sich anzupassen, Strukturen zu hinterfragen, Bewährtes zu optimieren, neue Wege in das Herz unserer Kunden zu finden und den tatsächlichen Kaufakt wieder verstärkt in den Beratungshandel zu leiten.



Nachhaltige, langlebige Produkte - klimaneutral hergestellt

**GENUSS PROFESSIONAL:** Wie könnten Ihrer Meinung nach diese Wege aussehen?

**Christian Peiniger:** Das Einkaufserlebnis wie wir es kannten hat sich erweitert – die Auswahl von Produkten und die Kaufentscheidung wird immer mehr von einer online basierten Recherche beeinflusst – Händler Website, Händler Webshop, Click&Collect, Lieferservice, Dropshipping und andere Leistungen zählen nun zu unserem Alltag. Der Endverbraucher wird darauf auch in Zukunft nicht verzichten – es gibt kein zurück. Erfolgreiche Händler werden dem Endverbraucher eine wohl dosierte Mischung der oben genannten Instrumente anbieten und so ein umfassendes Einkaufserlebnis generieren.

**GENUSS PROFESSIONAL:** Wie genau stellen Sie sich das vor?

**Christian Peiniger:** Jeder Händler ist anders und man kann nicht wirklich eine Patentlösung für alle geben, das wäre auch der falsche Ansatz. Wir haben erprobte Bausteine im Einsatz, mit denen wir den Handel auf dem gesamten Customer Journey unterstützen, um die Ware auszuwählen, zu ordern, zu präsentieren, zu bewerben und erfolgreich zu verkaufen.

**GENUSS PROFESSIONAL:** Wie sehen diese Bausteine aus?

**Christian Peiniger:** Im Bereich Distanzhandel unterteilen wir diese in drei Leistungsfelder: Content, Datenaustausch und Warenbereitstellung.

**Content:** Mit Unterstützung unserer Exklusiv Marken Partner haben wir eine PIM/MAM Datenbank aufgebaut, mit welcher wir alle für einen erfolgreichen Online-



**Christian Peiniger**  
Geschäftsführer PROFINO

auftritt nötigen Daten kurzfristig unserem Händler zur Verfügung stellen können. Ob Freisteller, emotionale Bilder, Kurz- und Langtexte, Videos, suchoptimierte Überschriften, u.v.m. Nach einer persönlichen Beratung wird dieses Datenpaket individuell nach den jeweiligen Bedürfnissen angepasst und überspielt. Für den Handelspartner entstehen keine Kosten und nur geringer zeitlicher Aufwand. Der Endkunde erlebt ihr Angebot nun mit allen Sinnen, zeitlich flexibel, ob zuhause oder direkt in ihrem Geschäft. Einige Marken bieten darüber hinaus saisonale Bilddaten um diese dann z.B. auf Socialmedia Plattformen einzusetzen, aber immer eins nach dem anderen...

Beim **Datenaustausch** setzen wir auf unsere Partner N-Media und Nexttrade. Der Händler kann sich je nach Wunsch fest über N-Media mit seinem EDV-System anbinden und Bestellung, Lieferbestätigungen, Rechnungen digital übertragen lassen und auch unsere Bestände jederzeit einsehen. Aber auch Artikeldaten und Bilddaten sind über diese Schnittstelle zu bekommen. Wer ohne ERP System oder Onlineshop Ware bestellen will, Stichwort click&collect, für den ist Nexttrade eine gute Plattform. Der Händler meldet sich ohne großen Aufwand einfach an, um Warenverfügbarkeit zu prüfen und Kundenkommissionen schnell und zuverlässig zu ordern.



Das Wichtigste ist dann natürlich die schnelle **Warenbereitstellung** für den ungeduligen Kunden. Neben der klassischen Nachbestellung zum Auffüllen des eigenen Lagers bietet Profino, auch mit Hilfe der beiden Plattformen, Dropshipping an. Also die Möglichkeit, bestellte und bei ihnen bezahlte Ware direkt zum Endverbraucher liefern zu lassen. Mit der gleichen Lieferart können Sie auch click&collect anbieten.



**Create&Make – Selberherstellen – gesund und nachhaltig**

**GENUSS PROFESSIONAL:** Was muss der Händler tun, wenn er hiervon profitieren möchte?

**Christian Peiniger:** Wie schon erwähnt ist jeder Händler anders und jeder braucht auch für seine Struktur andere Bausteine. So ist es wichtig, dass der Händler sich mit uns in Verbindung setzt, sei es über unse-

re bewährten Handelsvertreter, oder sich direkt an unseren Head of Sales, Herrn Gunther Reinink wendet. Wir analysieren gemeinsam den aktuellen Stand, erarbeiten Vorschläge zur Optimierung, implementieren die vom Händler gewünschten Daten und freuen uns über das gemeinsam erreichte Umsatzwachstum.

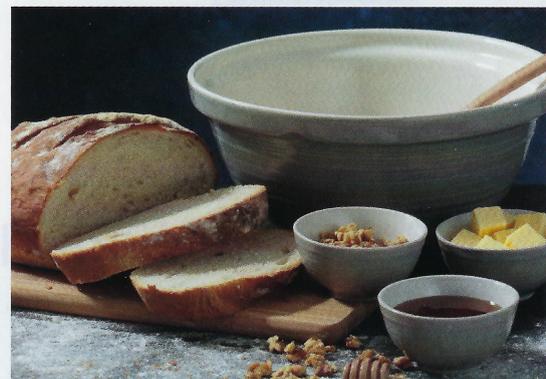
**GENUSS PROFESSIONAL:** Was haben Sie sonst noch anzubieten?

**Christian Peiniger:** 12 Marken, 300 Seiten geballte Umsatzpower mit außergewöhnlichen Produkten, Themenwelten, PoS Module, inspirierende Aktivitäten, 62 Seiten Neuheiten, ... immer am Puls der Zeit. Und dieses Jahr ist auch unsere hohe Warenverfügbarkeit ab Lager Solingen ein nicht zu unterschätzender Umsatzgarant. Ob stationär oder online – wir stellen maßgeschneiderte Lösungen zusammen, um unsere Handelspartner, wo wir nur können, zu unterstützen

**GENUSS PROFESSIONAL:** Wie blicken Sie der Zukunft entgegen?

**Christian Peiniger:** Nicht nur die Positionierung in der digitalen Welt, sondern auch unser Sortiment hat sich in den letzten Jahren sehr verändert. Das Thema Nachhaltigkeit spiegelt sich in vielen unserer Produkte wider – langlebige Produkte aus alternativen Materialien, frei von Plastik und frei von Schadstoffen sind nicht nur gut für unsere Umwelt, sondern auch für die bewusste, gesunde Lebensweise.

Fotos: PROFINO



**Back- und Kochutensilien aus nachhaltigen Materialien**

Kurz erwähnen möchte ich hier unsere Marken wie beispielsweise black+blum und aladdin – die nicht nur nachhaltige, sehr schöne, Produkte vermarkten, sondern sich auch aktiv für die Umwelt einsetzen. black+blum ist beispielsweise Mitglied bei „1Prozent for the Planet“ das heißt black+blum hat sich dazu verpflichtet, 1 Prozent des Jahresumsatzes für die Unterstützung gemeinnütziger Umweltorganisationen zu spenden. Aladdin folgt einem vergleichbaren Ansatz. Zudem hat sich black+blum verpflichtet, 2021 klimaneutral zertifiziert zu werden.

Auch Kilner mit den Qualitätsprodukten aus Glas fokussiert sich auf immer mehr Produkte aus den Bereichen Create&Make, das Selberherstellen von Lebensmittel, wie Joghurt, Butter, Marmelade und Smoothies auf natürliche Art und Weise ohne Strom. Fermentieren hat hier alle Vorhersagen weit übertroffen. Als letztes sei hier Mason Cash erwähnt, denn die Küchenprodukte für die Bereiche Backen und Kochen werden aus nachhaltigen Materialien wie Holz und Steingut hergestellt.

Die Veränderungen in diesem Jahr haben uns viele Grenzen aufgezeigt, welche uns zum Umdenken aufgefordert haben. Aber dadurch sind auch viele neue Ideen, Konzepte und Produkte entstanden. Das Profino Team hat wunderbar zusammengehalten und sich gegenseitig unterstützt. Wir blicken mit Respekt und hoher Zuversicht nach vorne, und freuen uns darauf den gemeinsamen, erfolgreichen Weg mit unseren Partnern fortzusetzen.

**Good for you and good for the planet: Chilled Style Isolierflaschen**

