



Dieses Jahr wurde SEBO bereits zum 25. Mal von den Fachhändlern zum Leistungsspiegel-Sieger in der Kategorie Staubsauger und Reinigungsgeräte gekürt. SEBO ist stolz auf dieses Ergebnis und bedankt sich für diese Auszeichnung. SEBO ist es immer ein Anliegen, allen Beteiligten die bestmögliche Unterstützung zukommen zu lassen. Dass dies in diesem Jahr wieder gelungen ist, spiegelt sich in dieser Auszeichnung wider. Nachfolgend möchten SEBO-Vertriebsleiter Marvin Müller und Marketing Managerin Kathrin Stockinger auf die für beide Seiten erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Fachhändlern eingehen und einen Blick in die Zukunft geben, wie SEBO die Fachhändler weiter unterstützen kann.



SEBO – ein starker Partner an der Seite des Fachhandels

In insgesamt elf von 13 Kategorien erreichten wir den Rang eins, in zwei Kategorien den zweiten Rang. Dies ist für das gesamte SEBO-Team eine tolle Auszeichnung, die die bisherige professionelle und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Fachhandel unterstreicht. Diese möchten wir in Zukunft beibehalten und noch weiter ausbauen. Für das Engagement, die Leistungsbereitschaft und den Enthusiasmus, den sowohl die Fachhändler wie auch unser Außendienst gerade in diesen schwierigen Zeiten der Pandemie geleistet haben, bedanken wir uns ganz herzlich und hoffen auf eine weiterhin sehr erfolgreiche Zusammenarbeit.



Das zeichnet SEBO für den Vertrieb über den Fachhandel/Fachmarkt aus!

SEBO ist spezialisiert auf den Betriebstyp „Fachhandel/Fachmarkt“ und distribuiert derzeit ausschließlich in der Strecke. Die Zusammenarbeit erfolgt mit allen gängigen Buying Groups. Mit uns haben Sie einen Geschäftspartner auf Augenhöhe, der Ihre Position & Perspektiven versteht. Wir setzen auf einen hohen Servicestandard: Schnelle Sachbearbeitung und kompetente Betreuung gewährleisten wir durch langjährige persönliche Ansprechpartner und Gebietsleiter, die auf Ihre individuellen Fachhandelsgegebenheiten/-märkte eingehen. Sie als Handelspartner sind unser wichtigstes Bindeglied als Service- und Ansprechpartner zu unseren Endkunden. Auch diese genießen bei uns hohe Priorität und persönliche Kundenbetreuung. Wir verzichten auf externe Callcenter und setzen stattdessen auf unseren eigenen Kundenservice und eine qualifizierte Werkstatt für Garantieabwicklungen. Zusätzlich profitieren Sie als Fach-

händler von dem Folgegeschäft aus dem Verkauf von patentierten Verbrauchsteilen, welche nur SEBO-Händler führen.

Durch unsere alle am Standort Velbert (NRW) gefertigten Produkte erhält der Endkunde ein besonders hochwertiges Endprodukt, welches für Werterhaltung und für Nachhaltigkeit steht, somit also voll im Trend unserer Zeit liegt. Diese Qualität und die exzellente Funktionalität, die halten, was sie versprechen, sorgen beim Endkunden für ein Zufriedenheitsgefühl, welches durch die geringen Folgekosten untermauert wird.

Mit gezielter Endkundenansprache möchten wir die Nachfrage nach SEBO-Produkten erhöhen, und so den Handel unterstützen

Wir bei SEBO machen uns permanent Gedanken über die Differenzierung Ihrer Position zum wettbewerbsintensiven, häufig preisgetriebenen E-Commerce. Und um Missverständnissen vorzubeugen, es kann sich heute niemand mehr leisten, nicht digital präsent bzw. tätig zu sein. Wie grenzen Sie sich aber nun mit Ihren Kernkompetenzen ab? Die analoge Welt in Ihren Geschäften kann man mit allen fünf Sinnen erleben, während die digitale Welt nur mit zwei Sinnen zu erfassen ist. Sehen und bedingt hören können Sie die Produkte online, die Haptik unserer Produkte lässt sich jedoch nur real erfahren, Performance und Handhabung erst recht. Und um unser Beispiel zu vervollständigen, hat sicherlich schon jeder von Ihnen auch ein Erlebnis mit eigen-tümlich duftenden Produkten gehabt. Neben all diesen Aspekten ist aber vor allem Ihre Beratungskompetenz und sind Ihre Erfahrungswerte der Schlüssel zur Differenzierung im Wettbewerb. Nutzen Sie diese richtig, befinden Sie sich im Vorteil, um in beiden Absatzkanälen, Offline wie auch Online, zu profitieren.

Um die Vorzüge unserer professionellen Staubsauger dem Endkonsumenten noch deutlicher zu machen und eine gezielte Nachfrage nach SEBO-Produkten im Fachhandel zu erreichen, sind wir bereits mit einer gezielten Social-Media-Kampagne und einer aktiven Einbindung des Fachhandels dieses Jahr ge-

startet. Insbesondere das Verkaufspersonal am PoS wird durch die bessere Vorabinformation des Endkonsumenten durch die Kampagne supportet. Die Marketingkampagne zeigt das Sondermodell SEBO AIRBELT E1 JUNGLE.

Es besticht durch sein modernes Design und unterstreicht die Exklusivität, Hochwertigkeit und die gesteigerte Nachfrage nach designorientierten, aber dennoch sehr funktionellen Haushaltsgeräten. Durch verschiedene Werbespots, die seit Herbst auf diversen Social-Media-Kanälen zielgruppenorientiert geschaltet werden, erfolgt die gezielte Weiterleitung zu einer speziellen Website. Von dort erfolgt die Vermittlung zu unseren Handelspartnern oder direkt zu deren Online-Präsenzen in den Fach-



Airbelt E1 Jungle

handelskooperationen. Alternativ kann ebenso eine persönliche Beratung mit dem Kundenservice von SEBO direkt vereinbart werden. Weitere Aktionen und die aktive Einbeziehung des Fachhandels/-marktes sind im folgenden Jahr geplant. Auch für die Präsentation der SEBO-Produkte am PoS möchten wir durch hochwertiges PoS-Material unterstützen, um für uns beide eine Win-win-Situation zu erreichen. Zum Beispiel werden zukünftig Präsentationstopper für die Präsentation von SEBO-Geräten angeboten, genauso wie umfangreiche Preis- und Artikelinformationen.

Mit Premium-Produkten das ganze Potenzial ausschöpfen

Unsere Produkte vereinen Komfort mit gewerblicher Belastbarkeit und liefern echte, patentierte Verkaufsvorteile durch einzigartige Features und Komponenten. Unsere vielfältigen, mit zahlreichen Gütesiegeln ausgezeichneten Modellreihen erreichen das derzeit höchste Qualitätsniveau im Bereich Bodenpflege. Ein 'Dead on Arrival' gibt es bei uns nicht! Jedes produzierte Gerät wird vor dem Versand auf Herz und Nieren geprüft. Das führt zu einer Garantierücklaufquote von unter 1 %.

Unsere Produktreihen umfassen kleine kompakte, saugstarke Bodenstaubsauger bis hin zu Handstaubsaugern der Extraklasse. Die Reihe AIRBELT K ist der Kompakte! Seine Ausstattung umfasst das dreistufige Microfiltersystem, den patentierten Stoßschutz 'SEBO AIRBELT', eine elektronische Leistungsregulierung und einen ergonomischen Handgriff. Durch seine kompakte Bauform und das angenehme Handling weiß er be-

sonders kleineren Haushalten zu gefallen. AIRBELT E vereint Kraft und Leichtigkeit und bringt neue Dynamik ins Staubsaugen: Starke Saugleistung mit Boostfunktion auf 1200 Watt, patentierter Airbelt, eigens entwickelte Kombi-Bodendüse, zeitlose Form und Farben und die geringe Lautstärke machen ihn zu einem angenehmen Begleiter im Alltag. Der AIRBELT D ist mit vielen Extrafunktionen und Features ausgestattet. Vor allem überzeugt der zusätzliche Komfort, die hohe Leistung, das große Volumen mit einer Filtertüte von 6 Litern, die starke Performance mit einem Aktionsradius von 15,5 Metern und das dreiteilige Zubehör. Zudem besticht der AIRBELT D durch sein auffallend anderes Design. Der Bürstsauger AUTOMATIC X ist auf alles eingestellt: Die automatische Höheneinstellung der Bürste sowie ihre ebenfalls automatische Sicherheitsabschaltung lassen Sie sorglos drauf lossaugen. Durch seinen Mikroprozessor erkennt er automatisch verschiedene Bodenarten und schaltet bei Verstopfungen oder eingesaugten Gegenständen automatisch ab. Mit seiner SEBO S-Klasse-Filtration ist er für Asthmatiker und Allergiker bestens geeignet. Mit dem FELIX holt sich der Kunde einen absoluten Profi ins Haus. Ausgestattet mit zahlreichen außergewöhnlichen Features, wie der integrierten Schlauchdüse, dem einzigartigen Dreh-Kipp-Gelenk und dem praktischen Tragegriff, bietet SEBO-FELIX ein durchweg ergonomisches und angenehmes Staubsaugen. Durch den modularen Aufbau aus Saugereinheit und diversen Saugvorsätzen (div. Bodendüsen/Elektroteppichbürsten/Saugpolierer) lässt sich das Gerät auf alle Bedingungen exzellent anpassen.

Gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft

Die aktuelle Situation ist derzeit leider immer noch durch die Pandemie gekennzeichnet. Probleme in den Lieferketten, gestiegene Rohstoff- und Energiepreise machen allen Herstellern zu schaffen. Gerade deshalb möchten wir Seite an Seite mit dem Fachhandel unsere gemeinsamen Ziele mit einer strategischen



Marvin Müller



Kathrin Stockinger

Ausrichtung weiter voranbringen. Mit den dargestellten Maßnahmen zur Neukundengewinnung sowie die Unterstützung des Verkaufspersonals am PoS sind wir zuversichtlich, dieses Ziel zu erlangen, und Sie können sich sicher sein, dass Sie uns weiterhin als zuverlässigen Partner an Ihrer Seite haben.

Alle nicht gekennzeichneten Bilder: © SEBO

Gastbeiträge spiegeln nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wider.