

RAUCH IMPORT AUF DEN EFHT Heuer Aussteller

Erstmals war dieses Jahr Rauch Import auf den EFHT vertreten. „2018 waren wir als Besucher hier und haben uns die Messe angesehen. Heuer sind wir als Aussteller hier und haben einige für den EFHT interessante Brands dabei“, erklärte GF Ivonne Mayr-Hagn (im Bild mit ML Julia Kronreif (l.)). „Denn die Fachhändler können mit uns neue Geschäftsfelder erschließen.“



Im Bereich der Kopfhörer hat das Unternehmen zB mit Skullcandy nun eine starke Kopfhörermarke im Sortiment, die vor allem bei Jugendlichen sehr beliebt ist. Als Testimonial hat die Marke die österreichische Snowboarderin Anna Gasser gewonnen. Für modebewusste Kunden ist wiederum das durchgestylte Smartphone- und Tabletzubehör der italienischen Marke sbs interessant. An der Grenze zum Smartphone-Zubehör und dem Stammbereich von Rauch Import, dem Drucken, ist gewissermaßen MiCover angesiedelt. Diese von Rauch Import in Österreich exklusiv vertriebene Druckerlösung erlaubt es Händlern, ihren Endkunden individuell bedruckte Smartphone-Covers (UVP 24,99 Euro) anzubieten. Der Drucker kann von Rauch Import gekauft oder geleast werden.

Daneben nutzte Rauch Import die Messe, um den Fachhändlern seine neue FH-Offensive vorzustellen: „Hier können wir unser Mehrwertpaket für den EFHT präsentieren. Denn wir unterstützen unsere FH-Partner auf vielfältige Weise vom Flyern, über das Marketing bis hin zum Wandservice oder Hilfe bei der Sortiments- und Lageroptimierung.“ Die Fachhandels-offensive spiegelt sich auch beim Personal wider: Stefan Altendorfer ist seit September im Team von Rauch Import. Dort ist er für die Betreuung der Kooperationen Red Zac, Expert und EP: verantwortlich.

GIGASET

Care smart gemacht

Gigaset ist schon länger im Smart Home-Feld aktiv. Mit den nun vorgestellten zwei Smart Care-Einsteigerpaketen spitzt das Unternehmen allerdings seinen Ansatz auf eine Benutzergruppe zu. In Österreich werden die Lösungen im ersten Schritt exklusiv bei EP: vertrieben.

TEXT: Dominik Schebach | FOTO: Schebach | INFO: www.gigaset.at

Die Zahl der alleinlebenden Senioren in Österreich steigt. Um ihnen ein selbstbestimmtes Leben in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen – und die pflegenden Angehörigen zu unterstützen – hat Gigaset auf der Basis seiner Smart Home-Lösung zwei Einsteigerpakete geschnürt: Gigaset smart motion und Gigaset smart SOS + Phone. Auf den Linzer EFHT präsentierte Gigaset die Produkte auf dem Stand von EP:. „Wir wollen hier die EP:Händler für unsere Gigaset smart care-Lösungen gewinnen. Das ist ein erklärungsbedürftiges Produkt. Andererseits lässt sich der Nutzen dieser beiden Pakete klar kommunizieren und die Händler wissen über die Lebenssituationen ihrer Kunden Bescheid. Da können sie gezielt die Kunden ansprechen“, erklärte ML Petra Pichler auf der Messe die Strategie von Gigaset zu Smart Care.

MOTION & SOS

Gigaset smart motion (UVP 139,99 Euro) setzt auf Bewegungsmelder, einen Universalsensor sowie eine Basisstation um Unregelmäßigkeiten im Haushalt eines alleinlebenden Familienmitglied zu erkennen. Dahinter steht die intelligente Cloud-Lösung von Gigaset. Diese schlägt Alarm, wenn zB über einen individuell definierbaren Zeitraum jegliche Bewegung in der Wohnung ausbleibt. Genauso werden die Angehörigen über Push-Nachrichten auf die Gigaset Smart care-Smartphone-App verständigt, wenn etwa die Wohnung zu einem ungewöhnlichen Zeitpunkt verlassen wird. Für den Betrieb von Gigaset smart motion



Gigaset ML Petra Pichler mit dem Gigaset smart SOS+Phone auf den EFHT: „Das ist ein erklärungsbedürftiges Produkt. Andererseits lässt sich der Nutzen dieser beiden Pakete klar kommunizieren.“

benötigt man eine Internetverbindung sowie den Gigaset smart care Tarif für 6,95 Euro/Monat.

Das zweite Starterpaket ist das Gigaset smart SOS + Phone besteht aus einem tragbaren Alarmknopf, der Basisstation sowie einem seniorengeeigneten DECT-Freisprechelefon. Sobald der Knopf gedrückt wird, informiert das System über eine automatisierte Anrufrkette bis zu vier Angehörige. Der Alarmknopf kann an einem festen Ort installiert oder mobil in der Wohnung genutzt werden. Das Starterpaket Gigaset smart SOS + Phone ist für 129,99 Euro (UVP) erhältlich.

GROSSES INTERESSE

Auf der Messe konnte sich Gigaset über großes Interesse durch die EP:Händler erfreuen. So veranstaltete Gigaset drei Workshops für die Kooperations-Mitglieder. „Das Produkt passt in die Zeit. Aber man muss den Markt aufbereiten und die Kunden gezielt ansprechen“, ist Pichler überzeugt. Gigaset selbst will die smart care-Einsteigerpakete auch im Marketing unterstützen. So ist eine Werbewelle vor Weihnachten geplant. ■