

# Viel-seitige Website

Was macht eigentlich einen guten Internetauftritt für einen Großhändler aus? Wir sind der Frage nachgegangen und haben Antworten gefunden, die für Großhändler ebenso interessant sind wie für Fachhandwerker und deren Kunden. Außerdem ist uns bei den Recherchen im Netz ein gelungenes Beispiel begegnet, das wir Ihnen hier vorstellen möchten: Die neu gestaltete Website von Bergmann & Franz.

Zuerst einmal muss man sich fragen: Wer schaut sich so eine Großhandels-Seite eigentlich an? Was interessiert ihn dabei und welche Antworten sucht er? Ein Großhandel – so will es seine Rolle im dreistufigen Vertrieb – hat gleich zwei anspruchsvolle Aufgabe zu erfüllen: Zum einen muss er den Informationsdurst von Fachhandwerkern stillen, zum anderen muss er die Interessen der Endkunden befriedigen – und diese Interessen sind ganz anders gelagert, als die der Fach-

handwerker. Letztere erhoffen sich harte Fakten: Preise, Produktblätter, die richtigen Ansprechpartner und andere Informationen, die sie bei der Ausführung ihrer Arbeit unterstützen.

Der Endkunde hingegen möchte Eindrücke sammeln, sich inspirieren lassen und viele verschiedene Badezimmervarianten vorgestellt bekommen. Die Mindestanforderung an einen gelungenen Webauftritt wäre also eine unterschiedliche Ansprache der jeweiligen Zielgruppen.

Schaut man sich in der Web-Landschaft des Großhandels um, so stellt man fest, dass nur wenige diesen Ansprüchen genügen. Oft findet man Seiten, die alle Zielgruppen gleichermaßen bedienen sollen – und damit niemandem wirklich gerecht werden. Eine Ausnahme stellt der Berliner Großhändler Bergmann & Franz dar, dessen Website [www.bfgruppe.de](http://www.bfgruppe.de) als positives Beispiel für eine gute Zielgruppenansprache gelten darf. Drei

verschiedene Zugänge und damit drei unterschiedliche Informationswelten werden dem Besucher hier präsentiert. In der Rubrik „Unternehmen“ kann sich der Interessierte allgemeine Informationen über das Unternehmen beschaffen, z. B. zur Historie, über die Stärken des Unternehmens, aber auch zu Pressedownloads, allgemeinen Ansprechpartnern oder zu Stellenangeboten.

Sehr viel umfangreicher stellt sich die Privatkundenwelt dar, die auf ansprechende Weise alles bietet, was den Nutzer interessiert.

## Inspiration für den Privatkunden

Begibt man sich in den Privatkundenbereich, wird schnell klar: Hier geht es in erster Linie darum, die Lust der Endkunden auf Veränderung zu wecken. Unterteilt in die Hauptrubriken Bad, Wärme, Fliese wird dem Betrachter anhand von Industrie-Bildmaterial und erläuternden Texten ein Eindruck von den ungeahnten Möglichkeiten in allen drei Bereichen vermittelt. Hier kann der Nutzer in schönen Badansichten schwelgen, sich an Farben und Formen von Fliesen berauschen und zu Gestaltungsideen inspirieren lassen. Ein Stilfinder hilft ihm, sich in dem großen Angebot zu orientieren und seinen eigenen Stil zu bestimmen.

Besonders hilfreich in diesem Zusammenhang: In der Kategorie „Das Bad“ werden zu jedem Bild Preisspannen angegeben, in denen sich die gezeigten Produkte bewegen. So kann der Privatkunde schon beim Betrachten der verschiedenen Möglichkeiten herausfinden, ob die gezeigte Lösung seinem Budget entspricht. Zusätzlich wird dem Besucher in einem unterhaltsamen Comic erklärt, wie er in sieben Schritten problemlos zu seinem Traumbad kommt. Quasi nebenbei werden ihm die Abläufe im Sanitären Großhandel erläutert, die den meisten Privatkunden unbekannt und vor allem auch unverständlich sind. Doch auf so charmante Weise erläutert, erkennt

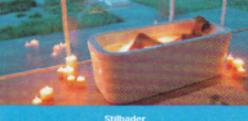


PRIVATKUNDEN | PROFIKUNDEN | UNTERNEHMEN

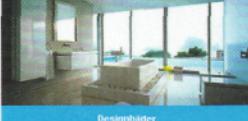
NEWS | DAS BAD | DIE WÄRME | DIE FLEISE | AUSSTELLUNGEN | QUALITÄTSSIEGEL | KONTAKT



Das Bad



Stilbäder



Designbäder



Barrierefreie Bäder



7 Schritte zum Traumbad

Welches Bad passt zu Ihnen? Finden Sie es heraus.

AUSWERTUNG

Klassisch:	
Landhaus:	
Modern:	
Pur:	

Stilfinder

Planen Sie Ihr Bad. Schnell und kostenlos.



3D Badplaner

man schnell die Vorteile, die einem auch als Endkunde aus der Dreistufigkeit heraus erwachsen. Um das Traumbad schon mal ein bisschen realistischer erscheinen zu lassen, gibt es auch eine Online-Badplanung zum Selbermachen.

Weniger glanzvoll, doch genauso interessant und ebenfalls anschaulich aufbereitet ist das Thema Heizung. Hier erfährt der Privatkunde, wie er Energie und Kosten sparen kann und welche Heizmethode für ihn in Frage kommt. Aufgeklärt über die Bedeutung Kontrollierter Wohnraumlüftung und versehen mit detaillierten Energiespartipps ist man spätestens jetzt bereit, die eigene Wohnung mit anderen Augen zu betrachten. Alle, die nun ernsthaft an Veränderung denken, werden beruhigt zur Kenntnis nehmen, dass auch die Suche nach verantwortungsvollen Fachhandwerkern dank des BF-Qualitätssiegels problemlos zu bewerkstelligen sein wird.

## Sachliche Information für den Profi

Der Profikundenbereich folgt ganz anderen Regeln. Nicht die schönen Bilder stehen hier im Fokus, sondern die zielge-

richtete, sachliche Information und eine erleichterte Arbeitsabwicklung. Schon beim ersten Umschauen können Profikunden viele Neuerungen entdecken. Unter der Rubrik News werden sie tagesaktuell über Neuigkeiten aus dem Hause Bergmann & Franz informiert. Hier erfahren sie z. B., dass in Berlin-Spandau gerade eine neue Fliesenausstellung entsteht. Der Rubrik Veranstaltungen können Besucher entnehmen, was wann bei BF ansteht und sich auch gleich online dazu anmelden. Das gilt im Übrigen auch für alle Produktschulungen und Erfolgseminare im Rahmen der BF-Akademie, über die sich

Interessierte unter dem gleichnamigen Menüpunkt informieren können.

Besonders wichtig ist für Profikunden natürlich der Bereich Sortiment, der sie mit der gesamten Bandbreite der Warengruppen bekannt macht. Doch es lohnt sich auch, regelmäßig unter „Service“ nachzuschauen. Hier bietet BF u. a. einen Download-Bereich mit sämtlichen Prospekten zu seinen Haus- und Handelsmarken, dazu BF-Materialien wie Empfehlungskärtchen für die Ausstellung oder die Standortübersicht. Auch wer weiterführende Auskünfte über die Partner des Großhändlers wünscht, wird hier fündig, ebenso wie Fachhandwerker, die an Einzelheiten zum Qualitätssiegel interessiert sind.

Die wichtigsten Neuheiten für Profis dürfte allerdings der Bereich „BF.Aktionen & BF.Shop“ enthalten. Neben dem Zugang zum Online-Shop findet man hier auch sämtliche Angebote aus den so genannten Preisboxen-Aktionen mit der Möglichkeit, diese online zu bestellen. Ebenfalls brandneu ist die Schnäppchen-Ecke, in der jeden Montag zehn neue Produkte zu absoluten Sonder-Preisen auf Abnehmer warten – aber immer nur, solange der Vorrat reicht. Ein guter Grund, sich regelmäßig auf der neuen BF-Website umzuschauen, die neben Inhalt und Gestaltung nicht zuletzt durch ihre vielen interaktiven Bereiche tatsächlich zu ihren Besuchern spricht.

PRIVATKUNDEN | PROFIKUNDEN | UNTERNEHMEN

NEWS | SORTIMENT | LOGISTIK | STANDORTE | ANSPRECHPARTNER | SERVICE | BF.AKADEMIE | BF.AKTIONEN & BF.SHOP

Neu im Sortiment



Der Markt ist ständig in Bewegung. Wir auch. In dieser Rubrik können Sie... [mehr >](#)

Sanitär



Über 135 Jahre Erfahrung im Produktbereich Sanitär zählen sich aus. Wir kennen... [mehr >](#)

Heizung



Sie gehört heute zur Grundausstattung eines jeden Hauses und versorgt die Anwohner... [mehr >](#)

Installation



Moderne Haustechnik muss immer mehr leisten. Entsprechend komplex sind die... [mehr >](#)

Fliesen



Mit seiner großen Auswahl an Designs namhafter Markenhersteller setzt unser... [mehr >](#)

Spezialabteilungen



Unsere Spezialabteilungen unterstützen Sie bei diesen anspruchsvollen Themen. [mehr >](#)

Finden Sie Ihren Bergmann & Franz Ansprechpartner



Ihre Kundennummer oder Ihre Postleitzahl  
FINDEN

Ansprechpartner bei Bergmann & Franz

Durch Weiterbildung zum Erfolg



DIEFACHWIRTSCHAFTLICHEN PRODUKTSCHULUNGEN WERKSCHULEN

Durch Weiterbildung zum Erfolg

BF.Aktionen - jetzt online einbauen



BF.Aktionen & BF.Shop