

Heimtex Star 2016 Jetzt bewerben

Es ist wieder so weit: Fachhändler und Betreiber von Fachmärkten für die Raumausstattung können sich um den Heimtex Star 2016 bewerben. In zwölf Kategorien vergeben wir den Preis und suchen in diesem Jahr außerdem die beste Abteilung für Dekostoffe und Gardinen.

Anerkennung für die eigene Leistung auf der einen, Ansporn für die Zukunft auf der anderen Seite, und nicht zu vergessen: eine Auszeichnung, über die man sich bei seinen Kunden profilieren kann – das ist der Heimtex Star. 2016 sucht BTH Heimtex wieder nach den kreativen Köpfen, mutigen Unternehmern und erfolgreichen Konzepten, die dafür sorgen, dass Fachhandelsgeschäfte und Fachmärkte fit für die Zukunft gemacht werden.

Dabei wollen wir Ihre Leistung prämiieren, nicht die Ihrer Lieferanten oder Verbundgruppen. So gut deren Shop-in-Shop-System oder Webshop auch sein mag – beide fallen aus der Wertung. Der Heimtex Star zeichnet Ihre Ideen, Ihre Konzepte und Ihren Mut aus.

Auch wir gehen mit der Zeit und schreiben erstmals drei Preise im Bereich Internet/Social Media aus. Insgesamt in zwölf Kategorien können Sie sich mit Ihrem Unternehmen um den Heimtex Star 2016 bewerben. Außerdem vergeben wir einen Sonderpreis für die beste Abteilung Deko+Gardine.

Vorbildliche gewerkeübergreifende Zusammenarbeit

Netzwerken ist angesagt. Nicht nur im Internet, auch in der realen Welt. Wenn Sie erfolgreich mit Kollegen aus benachbarten Gewerken zusammenarbeiten, um Ihren Kunden mehr anbieten zu können als die eigenen Produkte und Leistungen, dann bewerben Sie sich.

Vorbildlicher Generationswechsel

Familienunternehmen mit Tradition haben in der Wahrnehmung der Kunden einen ganz besonderen Stellenwert. Aber es braucht mehr als einen Eintrag im Handelsregister und die Schlüsselübergabe, um die Firma ohne Reibungsverluste an Tochter oder Sohn weiter zu geben. Zeigen Sie uns, wie Sie den Generationswechsel geschafft haben.



Die Brüder Frank und Tobias Krämer haben mit ihrer Firma Leibbrand aus Schorndorf schon zweimal einen Heimtex Star bekommen: 2012 für ihr Serviceangebot und 2014 für ihr innovatives Marketing.

be, um die Firma ohne Reibungsverluste an Tochter oder Sohn weiter zu geben. Zeigen Sie uns, wie Sie den Generationswechsel geschafft haben.



Die Ladies Night für Stammkundinnen und deren Freundinnen hat Jacob-Malerwerkstätte-Raumgestaltung aus Pfullendorf den Heimtex Star 2014 in der Kategorie Vorbildliches Kundenevent eingebracht.



Gelungene Übernahme

Wer einen fremden Betrieb übernehmen will, muss zur rechten Zeit am rechten Ort sein. Vielleicht haben Sie die Gelegenheit genutzt, als Ihr ehemaliger Arbeitgeber einen Nachfolger brauchte? Oder haben Sie gezielt gesucht, um sich den Traum von der Selbstständigkeit zu erfüllen?

Gelungener Umbau/Renovierung

Sie leben davon, dass Ihre Kunden Veränderung wollen. Aber wie sieht es in Ihrem Betrieb aus? Ein gelungener Umbau oder eine Renovierung in der eignen Firma ist ja schließlich auch ein Referenzobjekt für Ihre Arbeit.



Preisverleihung auf der Heimtextil: Das waren die Sieger 2015.

Heimtex Star 2016 Fachhändler des Jahres

Erfolgreiche Neupositionierung/ Sortimentserweiterung

Von wechselnden Geschmäckern und immer neuen Einrichtungstrends lebt die Branche. Die Veränderung kann aber auch bedeuten, dass Sie mit Ihrem Angebot nicht mehr den Zeitgeist treffen. Dann heißt es, das Sortiment erweitern oder vielleicht sogar sich ganz neu auszurichten.

Vorbildlicher unternehmerischer Mut

Alle unsere Preisträger sind mutig, denn sie weichen von den ausgetretenen Pfaden ihres Geschäftsalltages ab. Aber vielleicht haben Sie gleich einen ganz neuen Weg eingeschlagen, hatten mit besonders ungünstigen Ausgangsbedingungen zu kämpfen oder bekamen Steine in den Weg gelegt, die man nicht einfach umgehen konnte – und haben es trotzdem geschafft.

Vorbildliches Kundenevent

Einfach nur verkaufen, wenn jemand in den Laden kommt – das reicht heute nicht mehr. Was haben Sie sich einfallen lassen, um Ihren Kunden etwas besonderes zu bieten, sie zu unterhalten und ins Geschäft zu locken?

Innovatives Marketing/Werbung

Marketing ist „ein Konzept der ganzheitlichen, marktorientierten Unternehmensführung zur Befriedigung der Bedürfnisse und Erwartungen von Kunden und anderen Interessengruppen“, sagt Wikipedia. Wie füllen Sie das mit Inhalt?

Vorbildliche Mitarbeiterqualifizierung

Mit der Qualität der Mitarbeiter steht und fällt ein Unternehmen. Wer gute Angestellte hat, muss dafür sorgen, dass sie den Level halten. Wer bei ihnen zusätzliches Potential entdeckt, sollte es fördern. Was tun Sie dafür, damit Ihr Team fachlich immer auf Höhe der Zeit ist?

Vorbildliches Multichannel-Konzept

Die Verbindung von stationärem Handel und Angeboten im Internet ist in aller Munde. Aber funktioniert das auch in unserer Branche? Wie verbinde Sie Online und Offline miteinander?

Vorbildliche Nutzung Sozialer Netzwerke

In den Sozialen Netzwerken lässt sich viel für das eigene Geschäft tun. Wir sind gespannt, wie Sie etwa Facebook, Twitter, Xing oder Pinterest nutzen, um mit Ihren Kunden in Kontakt zu kommen und Umsätze zu generieren.

Vorbildliche Webseite

Wenn Ihre Webseite mehr zu bieten hat als Straße, Haus- und Telefonnummer. Wenn die „aktuelle Meldung“ maximal zwei Wochen alt ist. Wenn Sie Multimedia-Inhalte anbieten oder gar einen Blog. Kurz: Wenn es Ihren Kunden Spaß macht und etwas bringt, die Seite regelmäßig zu besuchen, dann bewerben Sie sich in dieser Rubrik.

Sonderpreis: Vorbildliche Abteilung für Deko + Gardine

Einrichten mit Textilien ist momentan nicht unbedingt angesagt. Wir möchten sehen, wie Sie Dekostoffe und Gardinen in einer Abteilung inszenieren, damit die Kunden wieder Lust auf Vorhänge an den Fenstern bekommen.

Dieser Ausgabe von BTH Heimtex liegt ein Bewerbungsbogen mit den Teilnahmebedingungen bei. Sie finden ihn auch im Internet unter <http://goo.gl/1STSZJ>. Die Bewerbungsfrist endet am 10. Juli 2015. Die Preisverleihung findet auf der Frankfurter Heimtextil im Januar 2016 statt.

Die Redaktion freut sich schon jetzt auf Ihre Bewerbungen und wünscht allen Teilnehmern viel Glück!

» thomas.pfnorr
@snfachpresse.de

