

# Ein Raum für neue Kontakte und voller Emotionen

*Das Großhandelsunternehmen Ketterer + Liebherr hat in Freiburg den ersten Casa-Nova-Showroom eröffnet.*

In direkter Nachbarschaft zum Einrichtungshaus Freese und weiteren Unternehmen hat das Freiburger Großhandelsunternehmen Ketterer + Liebherr GmbH Anfang April dieses Jahres in Freiburg den ersten Casa-Nova-Showroom in Deutschland eröffnet. Die etwa 160 m<sup>2</sup> großen Räumlichkeiten befinden sich an der vielbefahrenen Basler Straße unweit der Autobahn sowie des Stadtzentrums. »Die Idee, einen Casa-Nova-Showroom zu eröffnen, geisterte schon länger in unseren Köpfen herum«, berichtet Juliane Illenseer, Projektmanagement Vertrieb: »Dabei hatten wir von Anfang an klare Vorstellungen, wollten unter anderem stadtnah und an einer Hauptverkehrsader beheimatet sein. Als wir dann auf die Immobilie in dieser tollen Lage gestoßen sind, konnten wir das Projekt endlich umsetzen.«

In dem modernen, hellen, offenen und dabei doch angenehm zurückhaltenden Ambiente der neuen Räumlichkeiten, die nur knapp zwei Kilometer von der Firmenzentrale an der Gündlinger Straße entfernt sind, geht Ketterer + Liebherr seither von Montag bis inklusive Samstag einen neuen Weg der Beratung. »Was die Einrichtung angeht, wollten wir etwas ganz Neues machen. Ich glaube, das ist uns gelungen und die tolle Resonanz der Kunden gibt uns bislang Recht«, sagt Illenseer. Die Tochter des geschäftsführenden



*Juliane Illenseer, Projektmanagement Vertrieb bei Ketterer + Liebherr, und ihr Vater Eberhard Liebherr, geschäftsführender Gesellschafter, sind stolz auf den neuen Casa-Nova-Showroom in Freiburg.*

Gesellschafter Eberhard Liebherr hat sich gemeinsam mit ihrem Team dem Projekt »Showroom« von der ersten Idee an federführend angenommen und leitet den Showroom mit großer Leidenschaft. »Und genau diese muss man mitbringen, wenn man die Kunden bestmöglich betreuen und beraten möchte«, sagt Liebherr und fügt an: »Die fachliche Beratung für Bodenbeläge ist eine Aufgabe, die uns immer stärker von unseren Kunden übertragen wird.« Wichtig sei, dass der Kunde »abgeholt« wird – »und da ist

Juliane genau die richtige Frau am richtigen Ort«, ist Liebherr überzeugt.

### **Präsentation der Top-Seller**

Seit der Eröffnung kann sich Juliane Illenseer gemeinsam mit zwei Mitarbeitern nicht nur über so einige Laufkundschaft freuen. »Auch interessierte Bauherren und Verbraucher werden von den rund 350 Fachhandwerkern aus der Umgebung, die mit uns zusammenarbeiten, zur Beratung und Auswahl der Bodenbeläge in unsere Ausstellung geschickt«, berichtet die Fach-

frau, die zuvor lange und erfolgreich im Vertrieb des Unternehmens gearbeitet hat. Dabei stehe der neue Casa-Nova-Showroom natürlich auch allen Fachhandwerkern zur Verfügung, die dort selbst die Beratungen ihrer Kunden durchführen möchten. Ob elastisch, textil oder hölzern – vor

rund 50 jedoch nur eine Auswahl – unsere Top-Seller. So verliert der Kunde nicht den Überblick.«

Neben dem vollumfänglichen Casa-Nova-Sortiment wird unter anderem in Kooperation mit Object Carpet auch eine Auswahl der Produkte des Teppichbodenherstellers aus Denkendorf

verschaffen, »aber das haptische und visuelle Erlebnis bekommt er bei uns vor Ort«, ergänzt Illenseer. So verstehe man sich als gut erreichbare und zentral gelegene Anlaufstelle, die fachkundige Beratung bietet. »Wir nehmen uns Zeit, beraten hochwertig, und das wird honoriert – dann bekommt der Boden auch eine ganz andere Aufmerksamkeit.«

### **Showroom bringt Handwerker und Bauherr zusammen**

Auch dank der langjährigen Erfahrungen im Casa-Nova-Haus an der Gründlinger Straße, dessen Räumlichkeiten jedoch mittlerweile an Grenzen gestoßen sind, wissen die Verantwortlichen, worauf es neben der intensiven Beratung ankommt. »Auch eine schnelle, sorgfältige Lieferung und Verlegung der gewünschten Bodenbeläge ist für die Kunden ein Muss«, erklärt Liebherr. Und genau da könne Ketterer + Liebherr ebenfalls punkten: mit einem umfangreichen Sortiment im nahegelegenen Lager und eben den vielen kompetenten Profis im eigenen großen Kundenkreis. »So können wir ein Rundumsorglos-Paket garantieren«, sagt Liebherr, für den hier auch ein weiterer Zusatznutzen des neuen Showrooms liegt: »Dort bringen wir Bauherren und Handwerker zusammen, die sonst womöglich nicht zusammenfinden würden.«

Sollte das Showroom-Konzept weiterhin erfolgreich sein, könnten nach diesem Vorbild in anderen Gebieten weitere Räumlichkeiten folgen. »Natürlich müssen wir jetzt erst einmal weitere Erfahrungen mit diesem Konzept sammeln. Aber wenn sich das Ganze weiterhin so entwickelt, kann das durchaus sein«, sagt Eberhard Liebherr.

*Niklas Frielingsdorf*



Ort können sich Architekten, Bauräger und Bauherren auch in Eigenregie einen detaillierten Überblick über die modernen, nachhaltigen und hochwertigen Bodenbeläge verschaffen. »Etwa 60 Prozent der Besucher sind Kunden unserer Kunden«, berichtet Liebherr. Dass nicht das komplette Sortiment ausgestellt wird, verstehe sich dabei aus Gründen der Übersichtlichkeit von selbst. Liebherr: »Wir haben etwa 350 Designbodenkollektionen auf Lager. Wie bei den anderen Bodenbelägen zeigen wir davon mit

präsentiert. Teilweise eigens kreierte Ausstellungsmöbel sowie der Sichtbeton-Boden »Casa Nova Concrete« runden das Ambiente ab.

»Wir wollen in einer Branche, die Bodenbeläge und Einrichtung oftmals nur über den Preis definiert, mit diesem Beratungskonzept neue und wegweisende Impulse setzen und vor allem über Schönheit, Emotionen und Nutzen sprechen, die in diesen tollen Produkten stecken«, sagt Eberhard Liebherr. Der Kunde könne sich heutzutage zwar über das Internet einen Überblick