

BOLTZE

Home Collections

Shopping is a journey.

BUT EVERY CUSTOMER'S JOURNEY IS DIFFERENT

1. Über uns

1.1 Unternehmen / 1.2 BOLTZE in Zahlen

2. Kanalarorientierung

2.1 Unsere Strategie / 2.2 Marktentwicklung / 2.3 Marktentwicklung Gartencenter/Baumarkt

3. Sortiment

3.1 Everyday Kollektionen / 3.2 Saison Kollektionen / 3.3 Core Collections / 3.4 NOS Artikel
3.5 Einzelversandfähige Artikel / 3.6 Perfect Gift / 3.7 Mitnahme Sortimente / 3.8 Marketing Toolbox

4. Vertrieb

4.1 Vertriebsmärkte / 4.2 Marktpositionierung

5. Logistik

5.1 Unsere Lieferkette

6. Datenanalyse

6.1 Zahlen und Fakten

7. Qualität

7.1 Mehrstufige Kontrolle

8. Sonderdienstleistungen

8.1 Artikelbeschaffung

9. Unterstützung am POS

9.1 Warenpräsentation

10. Digitale Zukunft

10.1 Unsere Strategie



*Wie alles begann...
Vor ein paar Jahrzehnten.
Male und Werner Boltze.
Zwei Menschen, ein
Wohnzimmer und
eine Seekiste voller
wunderschöner
Kleinigkeiten aus Asien.*



EINER UNSERER GRÖSSTEN WERTE

Nicht einfach nur zuzuhören, sondern sich in die Lage des anderen zu versetzen. Nicht nur seine Anliegen zu verstehen, sondern auch die entsprechenden Umstände, Hintergründe und Zusammenhänge. Und dann den anderen mit dem zu unterstützen, was in seiner Situation und aus seiner Perspektive das Beste ist.

Damit sich der Händler auf das Wichtigste konzentrieren kann – seine Kunden.



DAS IST BOLTZE

Ein Unternehmen wie eine Familie zu führen, hat mit Größe nichts zu tun. Sondern mit ***Haltung und Herz.***

Wir arbeiten miteinander, direkt, vertraut – familiär eben. Immer mit dem Ziel, für alle eine optimale Lösung zu kreieren. Mitarbeiter, Lieferanten, Partner und Kunden. In diesem Sinne: ***Willkommen in unserer Familie!***



Seit fast 60 Jahren steht Boltze für ***verkaufsstarke und trendige Wohnaccessoires.*** Das Familienunternehmen wird in zweiter Generation von Adrian Boltze geführt und betreut weit über ***8.000 nationale und internationale Kunden.***



UNSERE LEISTUNGSVERSPRECHEN

Unsere Leistungsversprechen basieren auf dem Bild eines idealen Einzelhandels – aus der Sicht eines Kunden:

- > **Produktvielfalt.** Eine individuell zugeschnittene Produktauswahl bietet saisonale Inspiration und sorgt durch eine professionelle Produktpräsentation am POS für eine hohe Frequenz und stabile Umsätze.
- > **Trends und Bestseller.** Die Sortimente orientieren sich an aktuellen Trends sowie „Best-of Artikeln“ und sichern dem Händler einen guten Abverkauf.
- > **Margenstarke Artikel.** Unter Berücksichtigung von regionalen Vorlieben und hohen Qualitätsansprüchen werden margenstarke Artikel ausgewählt, die sich durch ein intelligentes Baukastenprinzip immer wieder neu kombinieren lassen.
- > **Ständige Warenverfügbarkeit.** Durch moderne Logistiksysteme kann die Ware auf Wunschtermin, oder auch in festen Lieferzyklen nach individuellen Kundenbedürfnissen geliefert werden.
- > **Einfacher Bestellprozess.** Produkte können über vielfältige Wege geordert werden – ob im persönlichen Verkaufsgespräch oder über unseren Onlineshop.
- > **Transparente Prozesse.** Zu den Produkten werden detaillierte Artikelbeschreibungen und Artikelfotos geliefert. Selbstverständlich lassen sich alle Daten auch an die kundeneigenen Warenwirtschaftssysteme anbinden.



<p>CA. € 120 MIO. UMSATZ PRO JAHR </p>	<p>ca. 260 Mitarbeiter </p>	
<p>Familienunternehmen in 2. Generation</p>		<p>11.000 Artikel pro Jahr</p>
<p>2 Showrooms in Deutschland</p>	<p>300.000 Kartonplätze</p>	
<p>Eigene Büros in China und Indien</p>		
<p><i>Termingetreue Lieferquote von über</i></p> <p>98%</p>	 <p>Vollautomatisches Kartonlager</p>	 <p>Mitglied der BSCI Initiative</p>
<p>40.000 Paletten-Stellplätze</p>		
<p>70 Vertriebsprofis in Europa und ein professionelles Key Account Team</p>		
<p><i>Individuelle Gestaltung und Beschaffung von Sortimenten</i></p>		



*Wir wollen Ihre
Bedürfnisse genau
verstehen, gemeinsam
wachsen und zu
Ihrem persönlichen
Problemlöser werden.*



DER EINZELNE KUNDE RÜCKT MEHR IN DEN FOKUS

- > Wir fokussieren uns auf die **besonderen Anforderungen** jeder Branche.
- > Wir richten unser Denken und Handeln konsequent auf die **unterschiedlichen Bedürfnisse** der jeweiligen Branche aus.
- > Wir erarbeiten **Ideen und Problemlösungen**, die ganz genau auf die entsprechende Branche ausgerichtet sind.

Denn so können wir unseren Kunden inhaltlich ein **idealer Partner** sein und gemeinsam mehr erreichen.



NEUE DENKWEISE NACH HANDELS-SEGMENTEN

Die Bedürfnisse der einzelnen Kanäle könnten vielschichtiger nicht sein. Da verwundert es nicht, dass die Entwicklung in ganz unterschiedliche Richtungen geht. ***Genau diese Unterschiede gilt es zu erkennen.***



Gartencenter / Baumarkt



Gartencenter / Baumarkt



INSPIRATION UND EMOTIONALISIERUNG

- > Die Entwicklung im Bereich Gartencenter zeigt ein **Trading up**, d.h. die Artikel und Präsentation der Artikel werden hochwertiger.
- > Endverbraucher kombinieren Ihren Kauf von klassischen Pflanzen für In- und Outdoor mit der Suche nach **Inspiration** für die Einrichtung.
- > **Emotionalisierung** ist ein großes Thema am Point of Sale, was mitunter daran liegt, dass **weibliche Kunden** im Baumarkt relevanter werden.



NEUE PRODUKTGRUPPEN, AKTUELLE TRENDS UND ANGESAGTE LIFESTYLES

- > Umsatzverlagerung klassischer Baumarkt bzw. Gartencenter Sortimente in den Onlinehandel, weshalb die **Etablierung neuer Produktgruppen** wie beispielsweise Dekorationsartikel notwendig sind.
- > Hierbei sind zusätzlich zu den gewohnten niedrigen Preislagen, die häufig zu Impulskäufen führen, auch **Trendartikel und Artikel in höheren Preislagen** besonders chancenreich.
- > Auch gefragt sind ausgefallene Einzelstücke, oder großvolumige Artikel und **besondere Unikate**.
- > Die **Marge** bei Wohnaccessoires ist überdurchschnittlich und dadurch steigt die Produktivität eines Marktes wesentlich.
- > Ein weiterer Trend ist das **Thema Outdoor Living** – Outdoor Kitchen, Balkonien, „City Gardening“, und „Smart Gardening“ sind große Themen, mit denen sich besonders Gartencenter zukünftig immer mehr beschäftigen werden.
- > Hierzu eignen sich Outdoormöbel in Kombination zum gedeckten Tisch und verwandeln den Garten in das „neue Wohnzimmer“.



PROFESSIONELLE FLÄCHENGESTALTUNG

- > Bei Wohnaccessoires in unterschiedlichen Preisklassen sind **hochwertig gestaltete Flächen** besonders erfolgreich und fördern den Abverkauf.
- > Hierzu bietet sich besonders eine Kombination von **Artikeln in unterschiedlichen Preisklassen** an, um die Wertigkeit des Sortiments zu erhöhen.
- > Auch eine künstliche **Verknappung der Ware** verstärkt diesen Effekt.
- > Der Kunde neigt häufig zu **Verbundkäufen** und kauft durch die ansprechende Warenpräsentation bestenfalls gleich mehrere Artikel.
- > Wohnaccessoires spielen eine immer größere Rolle auf **verschiedenen Verkaufsflächen** – nicht nur auf Standardflächen wie im Boutique- oder Pflanzenbereich, sondern neuerdings auch in der Vorkassenzone (z.B. durch Displays), auf Outdoor-Flächen und in den Gartenmöbelabteilungen, wie auch in den Leuchten-Abteilungen.

Gartencenter / Baumarkt



Ein systemischer und einfach handelbarer Aufbau am POS wird immer wichtiger.

Hier bieten wir Unterstützung in Form von Aufbauhilfen, diversen Aufbau-Schemata und Display-Varianten.



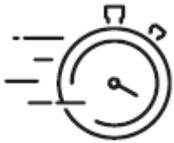


Ein breites, abwechslungsreiches Sortiment mit passenden Produkten für jeden Anlass, jede Saison und jede Lebenslage. Und das Beste: alles kombinierbar!

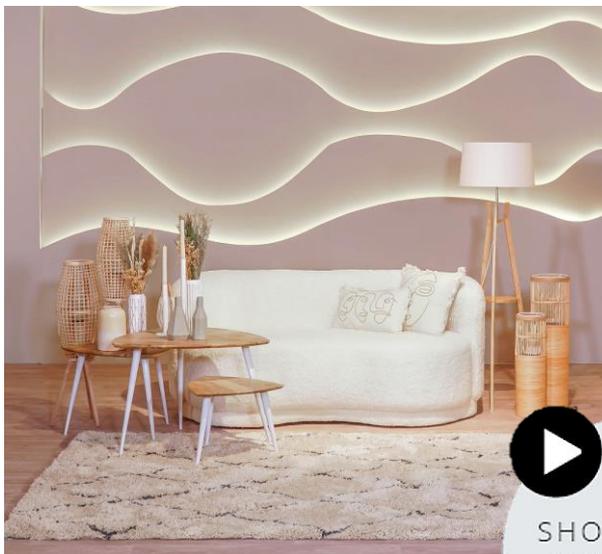


MEHR VIELFALT GEHT NICHT

Unsere Everyday-Kollektionen umfassen – wie der Name schon sagt – Produkte für jeden Tag. Dabei handelt es sich in aller Regel um saisonübergreifende bzw. saisonunabhängige Artikel. Der Großteil der Artikel aus diesem Sortiment ist sofort verfügbar.

CA. 8 KOLLEKTIONEN PRO SAISON	<i>ca. 3.500 Artikel pro Saison*</i> 	
<i>Gute Kombinierbarkeit</i>	Bestseller	
<i>Verschiedene Preissegmente</i>		
<i>Schnelle Verfügbarkeit</i> 	Artikel als Warenträger (z.B. Obstkisten)	

*exklusive Sonderimporte



▶
SHOWROOM-
RUNDGANG
[Hier klicken](#)



IMMER DAS PASSENDE ANGEBOT

Wenn wir von Saisons sprechen, meinen wir nicht nur Weihnachten und Ostern, sondern auch die Frühjahr- und Gartensaison, sowie unsere Herbstthemen. Saisonale Artikel laufen bei uns über Vorbestellungen und können bis zum einem Jahr im Voraus geordert werden.

CA. 15 KOLLEKTIONEN PRO SAISON	<i>ca. 3.500 Artikel pro Saison*</i> 
TRENDS UND MUST-HAVES	
<i>Gute Kombinierbarkeit</i>	Farbtrends (z.B. Farbe des Jahres) 
<i>Verschiedene Preissegmente</i>	
<i>Besondere Unikate</i>	VORORDER-WARE

*exklusive Sonderimporte



SHOWROOM-
RUNDGANG
[Hier klicken](#)



UNSERE BESTSELLER

Bei unseren Core-Collections handelt es sich um Basis- bzw. Standardsortimente. Diese lassen sich jederzeit auf Ihrer Verkaufsfläche, inspirierend und gleichzeitig verkaufsfördernd, individuell inszenieren. Um neue Akzente zu setzen, lassen sich Farben und Trendartikel ganz einfach ergänzen. So werden Neuheiten einfach in bestehende Kollektionen integriert und zusätzliche Kaufanreize beim Kunden geschaffen.

CA. 10% DES SORTIMENTS	
BASIC ARTIKEL	<i>Starke Umsatzträger</i> 
ALL-TIME BESTSELLER	
<i>Gute Kombinierbarkeit</i>	Must-Haves

UNSERE DAUERBRENNER

Unsere Kernsortimente sind „never out of stock“. Deswegen sprechen wir hier von sogenannten NOS-Artikeln.

ca. 10% <i>des Sortiments</i>	Unsere Bestseller 
U M S A T Z B R I N G E R	
Wichtige Produktgruppen	SEHR HOHE Warenverfügbarkeit
Besonders geeignet für Aktionen etc. 	
Kurzfristig verfügbar	Basis-Artikel

FÜR ONLINESHOP-BETREIBER

Einzelversandfähige Artikel sind bereits so gut verpackt, dass Sie diese ohne zusätzlichen Verpackungsaufwand per Paketdienst an Ihre Endkunden versenden können.

<p>ca. 10% der Artikel einzelversandfähig</p>	<p>Wettbewerbsfähige Preise </p>
<p>SORTIMENTE FÜR B2C-KUNDEN</p>	
<p>Versandfähige Verpackung </p>	<p>HOHE Warenverfügbarkeit </p>
<p><i>B2C-relevante Set-Größen</i></p>	<p>Keine Sortierungen</p>

GESCHENK-ESSENTIALS

Mit unseren Artikeln haben Sie für jeden Anlass das *passende Geschenk*. Wir haben perfekt aufeinander abgestimmte Geschenkartikel zu relevanten Themen, wie z.B. Liebe, Glück und Gesundheit.

<p><i>Für jeden Anlass</i></p> 	<p><i>Passende Geschenke</i></p> 
<p>OPTION ZUR SONDERPLATZIERUNG</p>	
<p><i>Zusatzumsätze durch neuen Warenbereich</i></p>	<p>Wichtige Themen</p>
<p><i>Flexible Warenträger mit optimaler Artikelbestückung</i></p>	

ATTRAKTIVE SONDERPLATZIERUNGEN

Wir haben eine Vielzahl von Artikeln in verkaufsfördernden Einzelverpackungen oder Geschenkkartons. Durch emotionale Warenpräsentation und Sonderplatzierungen lassen sich ganz einfach Zusatzumsätze generieren.

<p>Vielzahl von Aktionsartikeln </p>	<p><i>Emotionale Warenpräsentation</i> </p>
<p>ZUSATZUMSÄTZE DURCH SONDERPLATZIERUNGEN</p>	
<p><i>Umsätze durch neuen Warenbereich</i></p>	<p>Präsentation im Regal oder in Form von Mengen-Aufbauten</p>

VIelfältiges Material zur Verkaufsunterstützung

Mit unserer Saisonbroschüre erhalten Sie bereits vor Saisonstart einen ersten Eindruck von unseren neuen Kollektionen. Detailliertere Informationen finden Sie in unseren Produktkatalogen mit allen relevanten Artikeldaten.



INSPIRIERENDE UND VERKAUFSFÖRDERNDE DEKORATIONEN

Unsere erfolgreiche Kategorie „Shop the Look“ präsentiert schlüssige Artikelkombinationen für Ihr Ladengeschäft mit allen wichtigen Artikeln, um diesen „Look“ im eigenen Geschäft ganz einfach zu gestalten.



SHOP THE
LOOK
[*Hier klicken*](#)



WÖCHENTLICHE NEWSLETTER

Damit die neuesten Trends auch garantiert rechtzeitig in Ihren Regalen stehen, versenden wir inspirierende Newsletter im wöchentlichen Rhythmus. Hier finden Sie regelmäßig aufschlussreiche Branchen-Insights sowie informative Zahlen, Daten und Fakten aus dem Markt. So sind Sie Ihren Kunden gegenüber immer einen Schritt voraus.

BOLTZE
Home Collections



SAISON-START
Endlich wieder Sommer
FRÜHJAHR/SOMMER 2023

Lieber Herr Beyer,

endlich! Nach wochenlangem Umbau der Showrooms und viel harter Arbeit ist es nun so weit: BOLTZE eröffnet die Saison Frühjahr/Sommer 2023! Über 3.000 Artikelneheiten warten in den Showrooms und online in my BOLTZE auf Sie. Verschaffen Sie sich einen Überblick über alle neuen Trends, um Ihre Kunden zu begeistern. Umschauen lohnt sich, denn hier ist für jede Branche etwas Passendes dabei. Die Artikel- und Themenneheiten sind ab sofort auf allen Kanälen erhältlich!

Ein paar unserer Lieblingsthemen aus den Bereichen Frühling, Garten und Sommer haben wir hier gleich für Sie vorbereitet. Erhalten Sie außerdem einen kleinen Einblick hinter die Kulissen!

Herzliche Grüße
Ihr BOLTZE Team



White Spring

Tauchen Sie ein in eine helle Oster-Welt in verschiedenen Weiß-Nuancen. Grau-blaue sowie salbeigrüne Farbtupfer geben dem Thema einen interessanten Twist. Unsere Artikel aus Materialien wie Holz, Naturgeflecht, Steingut oder Papier lassen ein natürliches Osterfest entstehen.

[Alle Artikel entdecken](#)

“

*Unser 70-köpfiges
Vertriebsteam ist
ständig für Sie im
Einsatz. Damit haben
wir bereits über 8.000
Kunden überzeugt.*

”

WELTWEITES VERTRIEBSNETZ

Unsere umsatzstärksten Vertriebsmärkte sind:

- > Deutschland
- > Österreich
- > Schweiz
- > Benelux
- > Frankreich

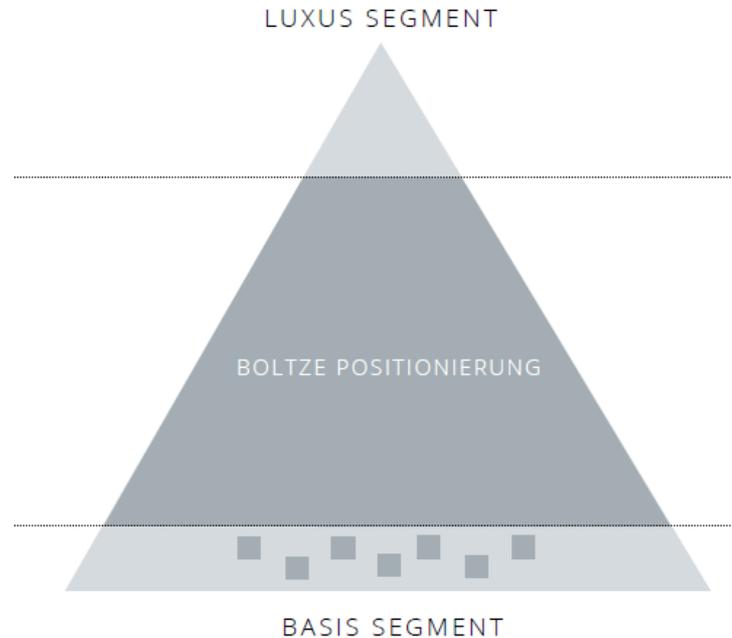
Wir haben für jede Branche das passende Sortiment

- > Möbelhandel
- > Gartencenter, Baumarkt
- > Fachhandel, Geschenkartikel
- > Versender, E-Commerce
- > Discounter
- > Drogerie
- > Lebensmitteleinzelhandel



Unsere Kunden sind so vielfältig wie unsere Sortimente.

UNSERE POSITIONIERUNG BIETET VIEL HANDLUNGSSPIELRAUM



Wir haben unsere Marken für unterschiedliche Produktlinien bereits erfolgreich im Market etabliert.



“

*Unsere Logistik ist
das Herzstück unserer
Arbeit. Denn wie
sonst sollen all unsere
schönen Produkte
pünktlich in Ihr
Geschäft kommen?*

”

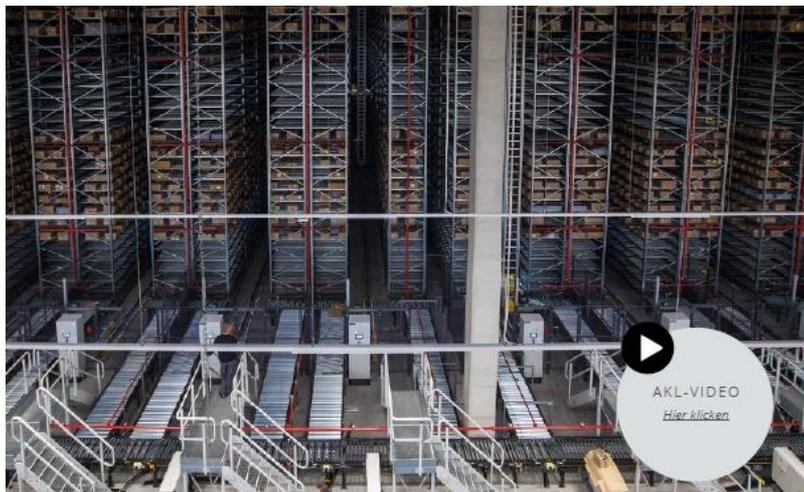
DAS ZEICHNET UNSERE LOGISTIK AUS:

40.000 Palettenstellplätze 	
Vollautomatisches Kartonlager mit Platz für über 300.000 Kartons	Viele tausend Artikel vorrätig
<i>Entladung von ca. 40 Containern à 20 Fuß pro Tag</i> Eine Lieferung in 3 Tagen innerhalb Deutschlands ist möglich.	1.000 Paletten täglich im Warenausgang
<i>Termingetreue Lieferquote von über</i> 98%	 Kurze Verweildauer ankommender Container, schnelle Verfügbarkeit der Waren
	 2-Schichtbetrieb in der Saison
Kommissionierung nach kundenspezifischen Wünschen <ul style="list-style-type: none"> • Kundeneigener Lieferschein • Zusatzauszeichnung • Packvorgaben • Palettenqualitäten 	UMFANGREICHE ZOLLKENNTNISSE  Abwicklung von kleinen Sendungen (Paketversand) und sehr großen Sendungen (LKW/Container)

VOLLAUTOMATISCHES KARTONLAGER

Dank des automatischen Kartonlagers wird die Ware für den Kunden in Zukunft stets vorrätig sein und auch die Lieferzeiten werden sich deutlich verkürzen.

Die erweiterte Lagerfläche schafft ca. 300.000 neue Kartonplätze und sorgt für eine signifikant erhöhte Artikelanzahl. Damit schafft es die BOLTZE Gruppe noch mehr auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen, die zumeist über kein eigenes Warenlager verfügen und die Ware just-in-time benötigen.



WELTWEITES NETZWERK

Damit wirklich alles reibungslos läuft, beauftragen wir verschiedene Speditionen mit einem weltweiten Logistiknetzwerk und langjähriger Erfahrung.

- > Weltweit agierende Dienstleister für den Import
- > Umfangreiche Zollkenntnisse
- > Kurze Verweildauer ankommender Container, schnelle Verfügbarkeit der Waren
- > Kooperation mit den größten Stückgutnetzwerken in Deutschland und ganz Europa
- > In Deutschland bis zu 50 Verteil-Spediteure für die letzte Meile
- > Abwicklung von kleinen Sendungen (Paketversand) und sehr großen Sendungen (LKW/Container)





*Mit Datenanalyse zu
mehr Erfolg – profitieren
Sie von unserem großen
Datenpool für Ihre
Sortimentsplanung.*



WIR BEHALTEN DEN DURCHBLICK

- > Profitieren Sie bei Ihrer Sortimentsplanung von unserem umfangreichen Datenpool.
- > Wir geben transparent Auskunft und analysieren ständig verkaufsrelevante Daten, u.a. zu den erfolgreichsten Kollektionen, zu Top-Artikeln oder Top-Warengruppen.
- > Auf dieser Grundlage erstellen wir für Sie Trendanalysen mit Weitblick.
- > Gerne können wir dabei Ihre Daten vergleichend bewerten.
- > Bei der Datenanalyse legen wir unseren Fokus immer auf Ihren speziellen Kundenbedarf und Ihre besonderen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.



“

*Unsere bewährte
Qualität ist mehr als
nur ein Versprechen.
Davon überzeugen
wir Sie sehr gerne.*

”

VERTRAUEN IST GUT, KONTROLLE IST BESSER

Erfolgreiches Qualitätsmanagement = zufriedener Kunde

Auf dieser einfachen Gleichung beruht unser Handeln. Wenn wir den Qualitätsansprüchen des Kunden genügen und er nichts von dem damit verbundenen Aufwand mitbekommt, haben wir unseren Job richtig und gut gemacht.

Das Qualitätsmanagement – Prüfung in mehreren Schritten:

Bevor ein Artikel in den Verkauf geht, durchläuft er ein vierstufiges Kontrollsystem, damit am Ende ein hochwertiges Produkt mit lesbarem EAN-Code und den gesetzlichen Vorgaben entsprechend vorliegt.



Erst nach dieser Sicherstellung der Qualitätsstandards geben wir die Ware für die Auslieferung frei.

DAS EXPERTENTEAM: REGELMÄßIG GESCHULT UND FORTGEBILDET

- > Alle Boltze Qualitätsprüfer und auch die unserer Lieferanten sind immer auf dem neuesten Stand der Qualitätsbestimmungen.
- > Permanent besuchen und prüfen wir fachgemäß unsere Fabrikationsstätten.
- > Dabei sind die Einhaltung der marktüblichen Normen und Vorschriften sowie der Kontakt zu Verbänden und Behörden für uns ebenso selbstverständlich wie Kooperationen mit unabhängigen Prüfinstituten und Testlaboratorien.

Qualität ist uns auch im sozialen Bereich wichtig. Deswegen nimmt Boltze die soziale Verantwortung ernst und unterstützt unter anderem die Initiative „sozial-fair“ des VFI und die Business Social Compliance Initiative (BSCI).





“

*Wir bieten zahlreiche
Sonderdienstleistungen
und können Ihnen
fast alle Artikel-
Wünsche erfüllen.
Von der Beschaffung
bis zum Verkauf.*

”

UNSER MEHR AN SERVICE

Wir bieten ein Rundum-Sorglos Paket für unsere Kunden und das zeichnet uns aus:

- > **Spezifisches Know-How** in verschiedenen Märkten.
- > Wissen über die **Besonderheiten und Bedürfnisse jedes Kunden** entsprechend dessen Business-Modells.
- > **Individuell** zusammengestellte Produkte und Themen, und zwar:
 - Exklusive Artikel
 - Private Label-Artikel
 - Besondere Verpackungsanforderungen
 - Individuelle Artikelkonzepte
 - Kauf von Jahresmengen / Preisvorteile

Gerne entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen ein **Briefing**, suchen weltweit nach den **passenden Produkten** und präsentieren Ihnen im Anschluss unsere **Ergebnisse**.



SONDERIMPORTE – FÜR IHRE PERSÖNLICHE PRODUKTAUSWAHL

Individuelle Umsetzung von Artikelmodifikationen aus dem Boltze Sortiment z.B.

- > Farbänderungen
- > Änderung einer Sortierung
- > Änderung von Verkaufseinheiten
- > Berücksichtigung spezieller Auszeichnungswünsche

Gestaltung von individuellen Verpackungslösungen z.B.

- > Geschenkkarton
- > Postversandfähige Verpackung
- > Verschiedene Displaytypen



SOURCING – PRODUKTBESCHAFFUNG À LA CARTE

Sourcing bedeutet die Beschaffung spezifischer Produkte nach konkreten Anforderungen. Wir bieten:

- > Sourcing ergänzend zum Boltze Sortiment oder auch für sortimentsferne Warengruppen.
- > Sourcing für Einzelartikel oder gesamte Themenwelten.
- > Abgrenzung zum Wettbewerb durch individuelle Produkte und Sortimente.

- > Sourcing-Prozesse sind ganzjährig möglich - unabhängig von Asienmessen und finden ohne Reiseteilnahme des Kunden statt.
- > Sourcing auch für problematische Produktgruppen mit
 - komplizierten rechtlichen Vorschriften
 - stark schwankenden Qualitäten
 - sehr volatilen Preisen



AGENTURGESCHÄFTE – FÜR DEN SPEZIELLEN BEDARF

Hier bieten wir Ihnen Komplettlösungen - von Vorbereitung und Begleitung auf gemeinsamen Einkaufsreisen bis zur Auslieferung:

- > Komplette Auftragsabwicklung
- > Individuelle Prozesskette
- > Größtmögliche Verbindlichkeit und Partnerschaft bei vollständiger Transparenz
- > Verbesserte Einkaufskonditionen durch Zusammenführung von Einkaufsvolumina und Verwendung von Boltze Top-Lieferanten
- > Optimierung von logistischen Abläufen z.B. durch Konsolidierung von Seefrachtensendungen und Logistikkosten (z.B. durch günstige Seefrachtraten)





*Eine professionelle
Verkaufsflächenplanung
ist ein bedeutender
Baustein für einen
optimalen Abverkauf.
Wir haben viele
Lösungen für Ihren POS.*



WIR PLANEN UND SIE PROFITIEREN

Für eine optimale Verkaufsflächenplanung und einen bestmöglichen Abverkauf bieten wir komplette Flächen- und Raumplanungen sowie einige Warenträger-Konzepte. Darüber hinaus haben wir ein eigenes Dekoteam und zusätzlich diverse Warenträger und Displays im Sortiment.

FLÄCHENPLANUNG UND FLÄCHENKONZEPTE

Wir unterstützen unsere Kunden von der Planung einer Fläche bis zur Präsentation im Geschäft.

Das Angebot beinhaltet:

- > Eine intelligente Wegeführung
- > Auswahl der passenden Warenträger
- > Auswahl der richtigen Sortimente, Themen und Artikel



RAUMKONZEPTE

Am POS wird eine Wohnraumdarstellung geschaffen und gleichzeitig findet auf dieser Fläche auch Verkauf und Bevorratung statt. Daraus ergeben sich einige Vorteile, aber auch Herausforderungen in der Organisation.

Ihre Vorteile:

- > Eine räumliche Inszenierung führt zu einer verbesserten Kundenansprache
- > Der Händler wird als Trendgeber wahrgenommen

Herausforderungen:

- > Raumkonzepte haben einen relativ hohen Handling-Aufwand (Umgestaltung bis zu 4x / Jahr)
- > Es gibt weniger Warendruck im Geschäft



DEKOTEAM

Wir verfügen über ein **großes Knowhow** und haben deutschlandweit verschiedene Dekoteams, um Ihre Ware professionell in Szene zu setzen. In ein- oder mehrtägigen **Workshops** geben wir unsere Expertise gerne an Sie und Ihre Mitarbeiter weiter.

WARENTRÄGER-KONZEPTE

Warenträger-Konzepte umfassen Regale, Tische, Paletten und Displays. Wir empfehlen Ihnen die für Ihren Point of Sale und auf unsere Produkte optimal abgestimmten Warenträger. In Bezug auf Ihre vorhandenen Warenträger können wir den **optimalen Warenbedarf** in Bezug auf unsere Artikel berechnen.

REGALKONZEPTE

Die Präsentation der Artikel am Point of Sale entscheidet das Kaufverhalten. Durch saisonal wechselnde Regalkonzepte und **geschickte Produktanordnungen** wird der Fokus auf die wichtigen und abverkaufsstarken Artikel gelegt.



TISCHKONZEPTE

Bei unseren Tischkonzepten beraten wir Sie gerne in Bezug auf unsere ganzjährig wechselnden Everyday- und Saison-Themen. Durch die aufeinander abgestimmten und ineinandergreifenden Themen, reduzieren Sie Ihre Restanten und somit Ihr Risiko.



PALETTENKONZEPTE

Die Warenpräsentation auf Paletten eignet sich besonders gut für **Mittelgänge** in Gartencentern oder Baumärkten und generieren aufgrund der Kundenströme und mit den entsprechenden Warenplatzierungen **Zusatzumsätze**.

Bewährte Palettenkonzepte bestehen aus doppelstöckigen Paletten und Metall-Schienen an der Seite und sind beispielsweise mit Laternen bestückt („bekannte“ Artikel eignen sich hier besonders gut). Wir bieten außerdem große Schütten Paletten für diverse Mitnahme-Artikel.



DISPLAYKONZEPTE

Wir haben die verschiedensten Displayvarianten, z.B. für den Kassensbereich in Form von Thekendisplays, oder als große Variante in Form eines Aufstellers.



BOLTZE ALS WARENTRÄGER NUTZEN

Zusätzlich zu unseren vorhandenen Konzepten, haben wir einige Produkte in unserem Sortiment, die Sie gleichzeitig auch als Warenträger für Ihre Sortimente verwenden können. Ihre Vorteile: Die Produkte heben sich von Ihren optisch ab, passen thematisch zu unserer Dekoware und die Sie an Ihre Kunden verkaufen können.





Wir beschäftigen uns mit den neuesten Trends im digitalen Bereich und sind dabei einer der Branchen-Vorreiter.



ENTWICKLUNGEN

Der neue Onlineshop ist mehr als nur ein Shop

Entdecken Sie die neue my.BOLTZE-Welt.

Das ist neu:

- > Modernes Design
- > Hohe Übersichtlichkeit
- > Umfangreiche Such- und Filterfunktionen
- > Hohe Usability
- > 24/7 Verfügbarkeit weltweit
- > Umfangreiche Artikeldaten

Der neue Shop wird ein Serviceportal mit unzähligen Möglichkeiten:

- > Schnellerfassung von Bestellungen
- > Bestellübersicht und Nachverfolgung
- > Download von Belegen
- > Einfache Nachbestellungen
- > Online-Reklamationen
- > Download hochauflösender Bilder im Bilderportal
- > Direkte Möglichkeit zum Kontakt mit Ihrem Kundenbetreuer
- > Kommunikation von besonderen Aktionen und Events

Diese Features werden ständig weiterentwickelt und immer mehr an die Customer Journey angepasst.

MIT UNS SIND SIE IMMER UP-TO-DATE

Mit innovativen Dienstleistungen, einer maßgeschneiderten Logistik, einem zielgruppengerechten Sortiment und einem starken Online-Mindset, ist Boltze nicht nur B2B-Händler, sondern auch zuverlässiger „most convenient partner“ und Ideengeber für seine Kunden.

Unsere digitale Strategie umfasst mehr als „nur“ einen Shop. Wir haben verschiedene Projekte bereits erfolgreich umgesetzt, oder noch in der Pipeline.

Das haben wir bereits erfolgreich implementiert:



BOLTZE

FOR SUCCESSFUL RETAILING.