



### **Leitfaden zur angemessenen Warenpräsentation der Marke „Wendt & Kühn“**

Alle in der Vertragshändlergemeinschaft zusammengeschlossenen Händler sichern die Realisierung folgender Kriterien. Sollte der HÄNDLER mehrere Ladengeschäfte führen, in denen „Wendt & Kühn“ angeboten wird, gelten die Kriterien für jedes dieser Geschäfte.

1. Der Verkauf der Vertragsprodukte erfolgt in einem ganzjährig geöffneten Ladengeschäft beziehungsweise in einer ganzjährig geöffneten Verkaufsgalerie.
2. Das öffentlich zugängliche Ladengeschäft/die öffentlich zugängliche Verkaufsgalerie ist auf der Basis von sichtbar angebrachten Öffnungszeiten für jedermann ohne telefonische oder persönliche Vereinbarung geöffnet.
3. Das Erscheinungsbild des Fachgeschäftes und dessen unmittelbare Umgebung bzw. das Erscheinungsbild der Fachabteilung sowie das der angrenzenden Abteilungen müssen dem repräsentativen und gepflegten Gesamtcharakter der Marke „WENDT & KÜHN“ entsprechen und eine qualitativ hochwertige Präsentation der Vertragsprodukte sowie eine gediegene, fachkundige Beratung der Liebhaber, Sammler und Kaufinteressenten ermöglichen.
4. Der repräsentative und gepflegte Gesamtcharakter des Verkaufsumfeldes für die Vertragsprodukte wird maßgeblich geprägt durch den Verkauf von Artikeln, welche vom Markenimage her mit den Vertragsprodukten vergleichbar sind und insbesondere zu folgenden Warengruppen gehören:
  - anspruchsvolles Interieur für stilvolles Wohnen,
  - Accessoires eines modernen Lebens,
  - Glas/Porzellan/Keramik/Bestecke,
  - hochwertige Geschenkartikel,
  - Uhren/Schmuck,
  - Kunstobjekte/Antiquitäten/(Kunst)bücher,
  - Kunsthandwerk, veredelte Holzwaren,
  - Erzgebirgische Holzkunst®.
5. Die Vertragsprodukte sind aufgrund ihrer Beschaffenheit und Bemalung besonders empfindlich gegenüber Witterungseinflüssen. Deshalb dürfen die klimatischen Umgebungsverhältnisse in der Verkaufsstelle die Qualität der Produkte nicht negativ beeinflussen. Diese Gefahr besteht insbesondere dann, wenn:
  - die Vertragsprodukte direkt mit Wasser, Regen- und/oder Nebeltröpfchen, Eis oder Schneekristallen in Berührung kommen,
  - die relative Luftfeuchte von 50 bis 60 Prozent bei der Lagerung und/oder im unmittelbaren Verkaufsumfeld überschritten wird oder/und
  - die Vertragsprodukte einer intensiven Sonnenbestrahlung ausgesetzt sind.

6. Die Platzierung des Sortiments erfolgt ganzjährig und in – für den Kaufinteressenten – klarer, sofort wahrnehmbarer Zuordnung zur Marke „Wendt & Kühn“. Die Warenpräsentation entspricht der Exklusivität des Sortiments. Es werden dauerhaft Artikel aus mindestens 4 Produktgruppen\* des WENDT & KÜHN-Sortiments geführt. Als Pflichtsortiment gelten Artikel aus den Produktgruppen „Blumenkinder & Freunde“ sowie „Grünhainichener Engel“.
7. Zur Warenpräsentation verwendet der HÄNDLER geeignete, hochwertige Vitrinen oder/und Schaukästen, Regale, Schränke, Sideboards, die eine solitäre Markenführung „WENDT & KÜHN“ garantieren. Möglich ist auch eine Integration der Vertragsprodukte in geschmackvolle oder thematische Dekorationen. Auf Wunsch des HÄNDLERS stellt WENDT & KÜHN auf der Grundlage eines gesonderten Mietvertrages Präsentationsvitrinen zur Verfügung.
8. Zur Unterstützung der Markenführung „WENDT & KÜHN“ entscheidet der HÄNDLER, welche der bereitgestellten Werbemittel zum Einsatz kommen. Derzeit sind dies:
  - aktuelle Plakate und Verkaufshilfen,
  - das Kundenmagazin „*elfpunktepost*“,
  - Artikel- und Preisschilder,
  - Kennzeichnung der Verkaufsstelle durch ein gut sichtbar angebrachtes Logo „Autorisierter Wendt & Kühn-Fachhändler“.
9. Wird vom HÄNDLER zusätzlich zum Ladengeschäft ein Internet-Shop geführt und die Vertragsprodukte dort gehandelt, so hat die Markenpräsentation dem Charakter der Homepage ([www.wendt-kuehn.de](http://www.wendt-kuehn.de)) zu entsprechen. Das gilt insbesondere für die Hochwertigkeit der Präsentation und des unmittelbaren Umfeldes.
10. Die Beratung der Kaufinteressenten erfolgt über geschultes Personal, welches über fundierte Produkt- und Markenkenntnis im Hinblick auf die Vertragsprodukte verfügt. Der HÄNDLER wird seine Kunden umfassend über den Service von WENDT & KÜHN sowie über die Gebrauchseigenschaften des Sortimentes informieren. Darüber hinaus ist er in der Lage, Hinweise zur Pflege und zum Umgang mit den Produkten – insbesondere zur Lagerung – zu geben.
11. Der HÄNDLER berät Liebhaber und Sammler im Umgang mit reparaturbedürftigen Vertragsprodukten fachgerecht. Zusätzlich bietet WENDT & KÜHN dem HÄNDLER eine Schulung zur fachgerechten Ausbesserung der Vertragsprodukte und der RUHENDEN MUSTER an. Der HÄNDLER erhält nach Abschluss der Schulung ein Zertifikat, aus welchem der Inhalt und der Umfang der Unterrichtung hervorgehen. Ausbesserungen an beschädigten Vertragsprodukten dürfen vom HÄNDLER nur in dem Umfang vorgenommen werden, wie sich seine Qualifizierung aus dem Zertifikat ergibt und dies durch die von WENDT & KÜHN bereitgestellten Farben und Ersatzteile möglich ist.

\* Anlage Produktgruppen im WENDT & KÜHN-Sortiment

## **Anlage**

### Übersicht Produktgruppen WENDT & KÜHN-Sortiment

- Blumenkinder und Freunde
- Grünhainichener Engel®
- Engelberge und Zubehör
- Weihnachtsartikel
- Margeritenengel
- Christbaumschmuck
- Großfiguren
- Spieldosen/Uhren