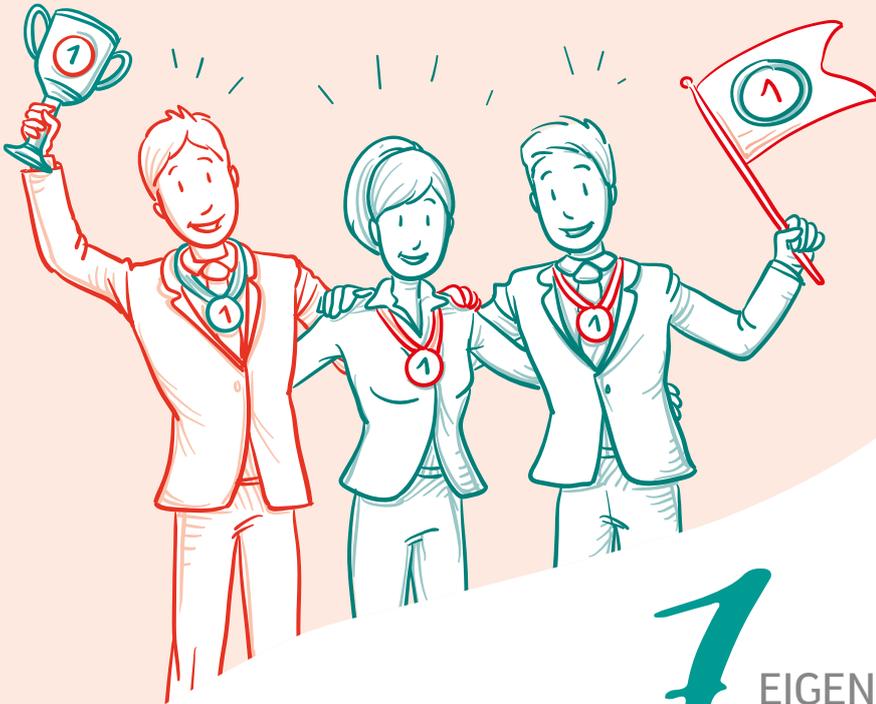


VENO

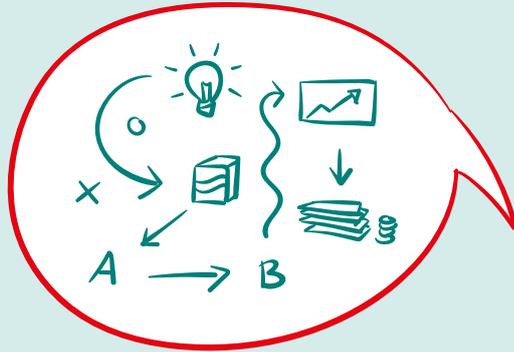
macht Mode komplett



7

EIGENSCHAFTEN, DIE EINE

gute Partnerschaft
AUSMACHEN



MEIN PARTNER VENO IST

kompetent

VENO-Kompetenz zeigt sich nicht allein im Sortiment. Denn der Fachhandel braucht mehr als klug gefüllte Regale. Sein Erfolg stellt sich erst ein, wenn er die Ware verkauft und gute Umsätze macht. VENO zeichnet sich durch eine über Jahrzehnte gewachsene Branchenkenntnis aus. Unser Außendienst

hat immer gute Ideen für den Fachhandel – nicht nur im Koffer, sondern auch in Kopf. Er bespricht mit Ihnen Ihre Verkaufsstrategie, Ihre mittel- und langfristigen Pläne. Welche Saisonaktionen sind geplant und wie werden sie zu einem Erfolg? – Lassen Sie uns darüber reden!

VENO hat einen Plan für Ihr Geschäft. Genau das macht unsere gute Partnerschaft aus.





MEIN PARTNER VENO IST

innovativ

2

VENO schaut bei Innovationen nicht so sehr auf den Hersteller, sondern mehr auf den Nutzen für Fachhändler. Schließlich will der sich über sein Sortiment profilieren und vom Wettbewerb absetzen.

Manchmal ist die Idee wichtiger als die Marke. Den Endverbraucher interessieren die Neuheiten. Mode lebt von Aha-Effekten und von „Das habe ich ja

noch nie gesehen“. Ein innovatives Angebot weckt Begehrlichkeiten.

Das will ich haben. Aus Kauflust wird Umsatz. So funktioniert das Geschäft. Entscheidend ist, dass Sie immer wieder neue Impulse setzen. Denn Innovationen beziehen ihren Reiz daraus, dass sie neu, neu, neu sind.

VENO sorgt dafür, dass es in Ihrem Geschäft nie langweilig wird. Genau das macht unsere gute Partnerschaft aus.





MEIN PARTNER VENO IST

unabhängig

Erst die Unabhängigkeit ermöglicht es, dass VENO den gesamten Markt – und das ist der Weltmarkt – im Blick behält.

„Was wollen wir dem Fachhandel vorschlagen?“, lautet unser erster Gedanke. Und nicht etwa: „Was will ein bestimmter Anbieter loswerden?“ – Genau hier verläuft die Grenze zwischen abhängig und unabhängig. Wir schauen nicht einseitig auf das Angebot eines

einzelnen Markenherstellers und wählen dann notgedrungen bei ihm aus. Nein, so läuft das nicht! Nur solche Produkte finden den Weg in unser Sortiment, von denen wir überzeugt sind, dass sie dem Fachhändler nutzen. Verlassen Sie sich darauf, dass wir stets aus dem Vollen schöpfen.

Unser Tipp unter Partnern: Auch Fachhändler sollten darauf achten, dass sie immer ihre Wahlfreiheit behalten.

VENO sorgt für Vielfalt in Ihrem Geschäft. Genau das macht unsere gute Partnerschaft aus.



MEIN PARTNER VENO IST

realistisch

4

Geschäftsleute benötigen Sparringspartner, mit denen sie ihre Konzepte und Pläne durchspielen. Was geht, was geht nicht?

Ein fairer Gesprächspartner redet Ihnen nicht nach dem Mund, um möglichst viel Ware in Ihr Geschäft zu schaufeln. Und er verspricht Ihnen erst recht nicht das Blaue vom Himmel.

VENO berät Sie realistisch: Welche Strategie ist für Sie erfolgversprechend und wovon sollten Sie vielleicht die Finger lassen?

So viel vorab: Preiskämpfe tun niemandem gut und sind ohnehin unnötig. Wer mit Produkt-, Sortiments- und Servicequalität punkten kann, muss nicht ins ruinöse Dumping einsteigen. Das gilt übrigens auch für Hersteller und Großhändler.

VENO hilft Ihnen seriös bei der langfristigen Geschäftsplanung. Genau das macht unsere gute Partnerschaft aus.



MEIN KUNDE
IST DER
FACHHANDEL ...

... UND MEINER DER
ENDVERBRAUCHER.

MEIN PARTNER VENO IST

loyal

Wir verkaufen nur an ausgewiesene Fachgeschäfte und Fachabteilungen. Endkunden sind für uns tabu. Ein Verbraucher, der sich direkt an uns wendet, erhält keine Ware. Aber einen freundlichen Hinweis auf den nächsten Fachhändler mit VENO-Sortiment. Fest steht: Wenn der Großhändler den Endkunden beliefert – zum Beispiel über seinen Onlineshop – schadet das dem Fachhandel.

Wir können an dieser Stelle nur von unseren seit Jahren gelebten Prinzipien reden. Ob andere ebenfalls klar zwischen Fachhandel und Endverbraucher trennen, müssen Sie bitte selbst überprüfen. Ein Blick in die Online-Shops der einzelnen Anbieter hilft weiter.

VENO steht eindeutig auf der Seite des Fachhandels. Genau das macht unsere gute Partnerschaft aus.

5



MEIN PARTNER VENO IST

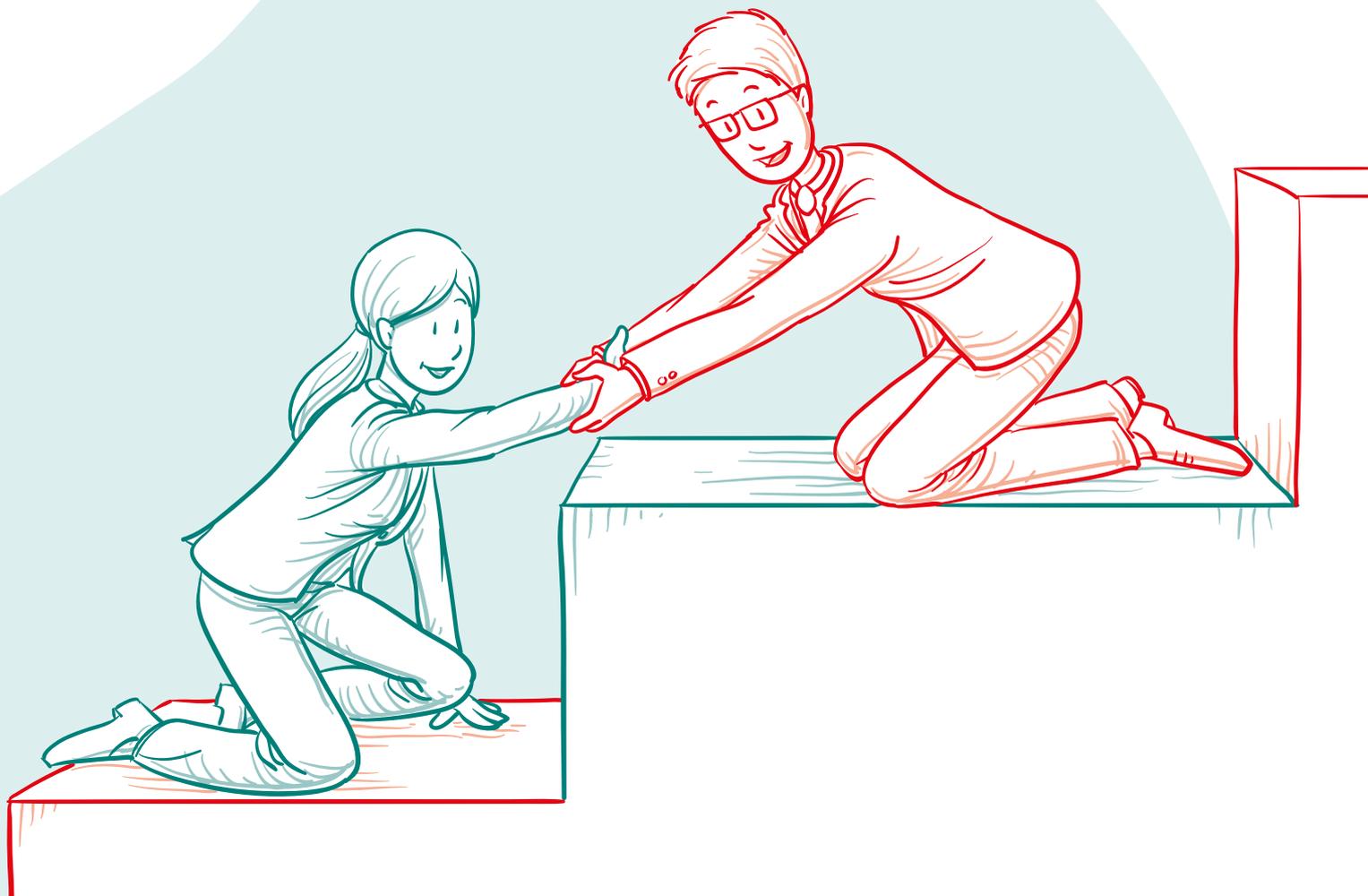
inhabergeführt

„Alles eine Frage der Mentalität.“ Das hören wir oft.
Und Sie wahrscheinlich auch.
Die meisten Geschäfte unserer Kunden sind
inhabergeführt. VENO ebenfalls.
Das schlägt sich – bei Ihnen wie bei uns – auf die

Persönlichkeit der Mitarbeiter nieder.
Sie verinnerlichen das unternehmerische Denken und
Handeln, legen persönliches Engagement an den Tag und
hängen sich überdurchschnittlich rein. So wie ein
Inhaber das auch tut.

VENO-Mitarbeiter leben die Prinzipien des Unternehmens. Genau das macht unsere gute Partnerschaft aus.

6



MEIN PARTNER VENO IST

unkompliziert

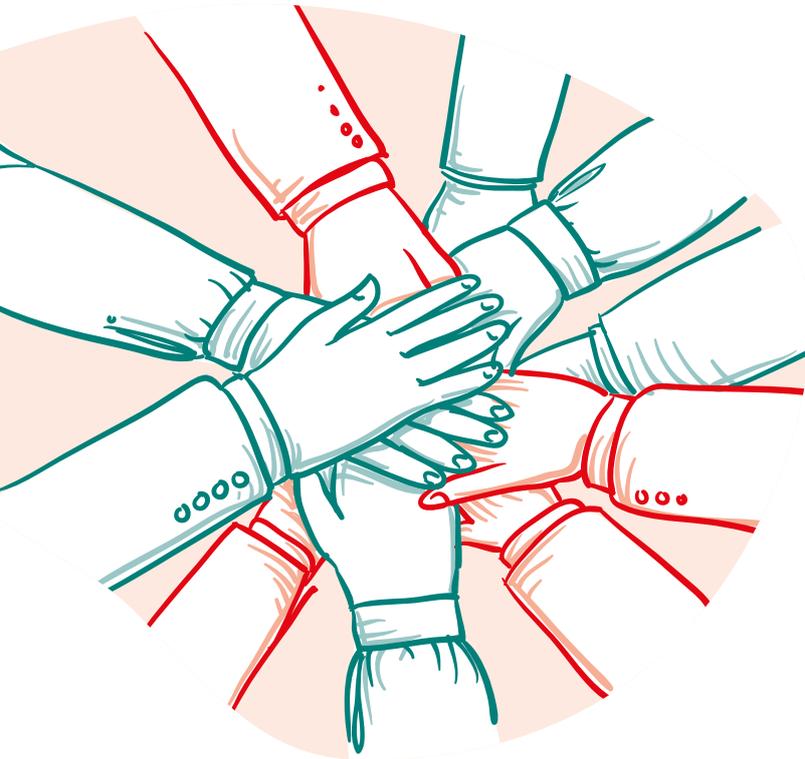
Die vorangegangenen Seiten stellen Ihnen sechs Eigenschaften von VENO vor. Wir sind überzeugt, dass darauf erfolgreiche Partnerschaften gründen: kompetent, innovativ, unabhängig, realistisch, loyal und inhabergeführt.

Eine Ergänzung fehlt noch.

Die siebente Eigenschaft mutet beim ersten Lesen geradezu harmlos an. Unkompliziert. Ist das nicht eher die Charakterisierung von Freundschaften? Man tut etwas füreinander, einfach so, weil man sich gut leiden kann, sich versteht. Weil man schon manches gemeinsam auf die Beine gestellt hat. Ohne großes Rumpalavern. Durch dick und dünn. Eben unkompliziert.

Vielleicht ist dieses bescheidene Wörtchen das wichtigste im Verhältnis von Fachhandel und **VENO**.





VENO

macht Mode komplett

VENO GmbH

Bentheimer Straße 65
48455 Bad Bentheim

Telefon: +49 5924 784-0

Telefax: +49 5924 784-177

E-Mail info@veno.com

Web www.veno.com

