



WIE NISCHENPRODUKTE *optimal funktionieren*

HILDEGARD BAYERSCHMIDT führt in Rottach-Egern erfolgreich eine Parfümerie, die sich vor allem mit Nischenprodukten einen Namen gemacht hat. PARFÜMERIE hat nachgefragt, wie die Kunden zufrieden sind.

PARFÜMERIE: Frau Bayerschmidt, wie kamen Sie zu Ihrer Nischenparfümerie?

HILDEGARD BAYERSCHMIDT: Schon länger hatte ich in Rottach-Egern in der Seestraße ein Geschäft gesucht, dann wurde der Traum Realität. Aufgrund meiner persönlichen Einstellung und der Situation vor Ort war mir von Anfang an bewusst, dass es ausschließlich über Beratung, Fachwissen und den damit verbundenen Produkten funktionieren kann.

PARFÜMERIE: Wie sind Ihre bisherigen Erfahrungen mit dem Sortiment?

HILDEGARD BAYERSCHMIDT: Meine Erfahrungen sind hervorragend.

Kunden, die unsere Parfümerie betreten, sind glücklich, ein anderes Sortiment vorzufinden. Sie lieben die Gespräche und die wirklich sehr individuelle Beratung.

PARFÜMERIE: Nach welchen Gesichtspunkten entscheiden Sie sich für eine Marke?

HILDEGARD BAYERSCHMIDT: Ich orientierte mich dabei an folgenden Überlegungen:

- › ergänzt die Marke unser Sortiment,
- › bietet die Marke einen Mehrwert für unsere Kunden,
- › gefällt mir das Design,
- › wo und wie wird die Marke vertrieben.

Insgesamt ist aber auch viel Intuition und innere Freude dabei, wenn ich mich für eine Marke entscheide.

PARFÜMERIE: Haben Sie auch schon Marken wieder aus dem Sortiment genommen und wenn ja, was war der Grund dafür?

HILDEGARD BAYERSCHMIDT: Ja, habe ich. Zum einen, da auch Nischenkunden immer mal gerne etwas Neues, besonders im Duftbereich, wünschen. Somit kann ich leider nicht alle wunderbaren Marken im Geschäft lassen, der Standort ist ja keine Großstadt. Zum anderen werden klassische Marken bei mir einfach nicht verlangt; da konnte ich die Neuhei-



Tina Rödicker ist als Visagistin tätig und vertritt die Geschäftsleitung.



Drogistin Steffi Weindl ist ein Eigenwächs der Parfümerie Hildegard Bayerschmidt.



Inhaberin Hildegard Bayerschmidt setzt auf Nischenprodukte.



Ilse Steidinger arbeitet als Visagistin, Podologin und Kosmetikerin.

tenflut einfach nicht bewältigen und habe mich dann getrennt.

PARFÜMERIE: Was passiert mit Marken, die 'zu bekannt/zu groß' für ein Nischensortiment werden?

HILDEGARD BAYERSCHMIDT: Die Marken, die zu uns passen, die bleiben. Inzwischen weiß ich auch, was unsere Kunden von uns erwarten. Ich stelle mein Sortiment nicht ausschließlich nach Nische zusammen, sondern was Sinn für uns und diesen Standort macht. Marken, die zu groß sind, zu viel in der Preisdiskussion verhaftet oder auch im Internet selbst sehr aktiv sind, sind für uns nicht interessant.

PARFÜMERIE: Wie begegnen Sie Kunden, die nach den gängigen 'Mainstream-Produkten' fragen?

HILDEGARD BAYERSCHMIDT: Wir machen sie neugierig auf Neues, Anderes. Wir nehmen uns viel Zeit zur Beratung, geben sehr gerne etwas zum Kennenlernen mit. Alle Mitarbeiterinnen haben ein hervorragendes Fachwissen, somit fühlen sich die Kunden sehr gut aufgehoben und bleiben. Selbstverständlich verweisen wir auch auf die Kollegen am Ort.

Frau Bayerschmidt, herzlichen Dank für das interessante Gespräch.

„WIR
MACHEN
BEI
UNSEREN
KUNDEN
LUST AUF
NEUES.“

HILDEGARD BAYERSCHMIDT