



In den von 'mi' jährlich durchgeführten Leistungsspiegel-Umfragen belegt die Marke JURA in ihrer Kategorie seit jeher einen der umkämpften Medaillen-Plätze. Der fachvertriebliche Schulterschluss mit Ihnen und Ihren Kollegen, gepaart mit höchsten Qualitätsansprüchen und weitreichenden Unterstützungsmaßnahmen am PoS, wird dabei regelmäßig mit starken Bewertungen goutiert. In diesem Jahr geht JURA dabei sogar als 'Fachhandelspartner Nr. 1' aus dem Wettbewerb hervor. Nachfolgend nutzt Geschäftsführer Horst Nikolaus denn auch die nur LSP-Siegern eingeräumte Chance, diesen Erfolg in einem Gastkommentar zu bewerten und aufzuzeigen, was die Zukunft für Sie als wertgeschätzte JURA-Fachhändler noch bereithält:

Gemeinsam für den Erfolg: JURA und die Partner im autorisierten Fachhandel

JURA hat im diesjährigen Leistungsspiegel (LSP) von 'markt intern' einen Gesamtsieg geholt. In insgesamt sieben Kategorien erreichten wir den Rang eins, in fünf Kategorien den zweiten Rang und nur in einer Kategorie den dritten Rang. Damit stehen wir in allen Einzeldiszi-



plinen auf dem Siegereppchen! Für das gesamte JURA-Team ist dies eine große Auszeichnung. Mehr noch – das Ergebnis unterstreicht, was für JURA stets zu den höchsten Prioritäten zählt: Die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Partnern im Fachhandel. Für das entgegengebrachte Vertrauen ist JURA sehr dankbar und wir verstehen die Auszeichnung selbstverständlich auch als Verpflichtung, die erfolgreiche Fachhandelspartnerschaft mit großem Engagement weiterzuentwickeln.

Innovationsleader für das perfekte Ergebnis in der Tasse

JURA hat stets den Anspruch, die Position als Innovationsleader unter Beweis zu stellen. Zuletzt hat die Z10, unser Vollautomat mit Cold-Brew-Technologie, gezeigt, dass wir anspruchsvolle Kaffeegenießer immer wieder mit neuen Ideen überraschen können. In aller Bescheidenheit darf ich an dieser Stelle auch die fünf Testsiege in Folge bei der Stiftung Warentest anführen: Auch sie stehen dafür, dass JURA der eigenen Zielsetzung, das „perfekte Ergebnis in der Tasse“ zu bieten, gerecht wird. Damit schaffen wir Geschmackserlebnisse auf höchstem Niveau und erzeugen Begeisterung beim Konsumenten – was wiederum die Basis für den Erfolg unserer Partner im Handel ist.



Z10 Aluminium White

Premium-Service für Premium-Produkte

Premium-Genuss und Premium-Service gehen bei JURA Hand in Hand, da ist ein entsprechender Kundenservice oberstes Gebot. Dafür steht vor allem unser Kundenkommunikations-Center: Mit einer branchenweit einzigartigen Erreichbarkeit für den Fachhandel und Endverbraucher an 362 Tagen im Jahr unterstreicht JURA den Premium-Anspruch. Das hochqualifizierte Team des JURA-Kundenkommunikations-Centers kümmert sich in persönlicher Atmosphäre um alle Fragen zu Produkten und Dienstleistungen mit dem Ziel, jeden Anrufer kompetent, schnell und persönlich zu beraten.



Jura-Geschäftsführer
Horst Nikolaus

Durch unseren überarbeiteten Händlerfinder finden Konsumenten und Fachhändler noch schneller und effizienter zusammen. Dazu trägt die übersichtliche Darstellung von verfügbaren Vorführgeräten sowie der integrierte Routenplaner bei. Dadurch erhöht JURA die Kundenzufriedenheit und verhilft gleichzeitig den autorisierten JURA-Fachhändlern zu mehr Kundenfrequenz. Der Fachhandel ist und bleibt wichtigster Service- und Ansprechpartner für unsere Kunden. Mit unserem Premium-Service stehen wir auch dem Fachhandel verlässlich für Auskünfte zur Verfügung und entlasten ihn.

Mein Dank für das Engagement, die Leidenschaft und die Begeisterung gilt hier daher nicht nur dem gesamten JURA-Team in Deutschland und unserem Headquarter in der Schweiz, sondern auch unseren Fachhändlern.

Mit Initiativen den Handel unterstützen

Trotz der erheblichen Einschränkungen und Ungewissheiten aufgrund der Pandemie, führten wir wichtige Weichenstellungen durch. Die Umstellung unseres Vertriebsteams Nord

auf eigene Mitarbeiter und der Umzug in unser neues, moderneres und leistungsfähigeres Logistikzentrum waren wichtige Maßnahmen für die Zukunft. Zudem bietet unser bewährtes Partnernetz seit letztem Jahr in einer eigenen Rubrik wichtigen digitalen Content. Darüber hinaus hat JURA gezielt eine Reihe von Initiativen ins Leben gerufen, die unsere Partner in unterschiedlichster Form unterstützen. Zum Beispiel die Premium-Partner-Offensive zur Aufwertung des PoS mit hochwertigem Mobiliar, individuelle Verkaufsförderungs-Maßnahmen sowie Unterstützung für eine erfolgreiche Beratung. Dafür stehen vor allem unsere beliebten Fit for Coffee...Erlebnisseminare, die wir erfolgreich digital anbieten, bevor die Lage eine Rückkehr auch zu physischen Veranstaltungen erlaubt. Nicht zuletzt hat JURA das Werbebudget verdoppelt – und hat mit Markenbotschafter **Roger Federer** einen authentischen und sympathischen Fürsprecher, der die gemeinsamen Werte: Präzision, Eleganz, Prestige und Passion für Exzellenz transportiert. Alle Maßnahmen unterstreichen unsere klare Fachhandelsausrichtung.



Der Premium-PoS

Hohes Potenzial mit Produkten für den Haushalt und für den professionellen Einsatz

Unser Kerngeschäft, das uns und unseren Handelspartnern den Erfolg sichert, sind leistungsfähige und hochwertige Kaffeefullautomaten. Aber das ist nur ein Teil unseres Angebotsportfolios. Darüber hinaus bieten wir hochwertiges und praktisches Zubehör sowie Pflegeartikel und auch erlesene Kaffeekreationen an. Das alles bietet dem Fachhandel beste Voraussetzungen, sein Geschäft auszubauen und sich als kompetenter Anbieter zu profilieren. Mit Vollautomaten für jede Zielgruppe – von „pure Coffee“ mit der neuen E4 bis zur GIGA 6, unserem Super-Premium-Kaffeefullautomaten, halten wir für jedes Nutzerprofil die beste Lösung bereit,

natürlich auch im professionellen Bereich. Wer im Fachhandel die Synergien aus dem Bereich der Haushaltsprodukte zusammen mit den Professional-Produkten unserer JURA Gastro optimal ausschöpft, erweitert seine Zielgruppe, sorgt für eine höhere Kundenbindung und erzielt letztendlich auch mehr Umsatz und Ertrag. Damit unsere Partner ihr Wissen rund um unsere Produkte und damit ihre Beratungskompetenz stets auf neuestem Stand halten können, geben wir ihnen die Möglichkeit, ihre Kenntnisse im Rahmen unserer Seminare immer wieder aufzufrischen und weiter zu vertiefen.



Die Pflegeartikel-Ränge

Gemeinsam gut aufgestellt für die Saison

Die aktuelle Marktsituation ist geprägt von Problemen in den Lieferketten, steigenden Rohstoff- und Energiepreisen und einem geänderten Kaufverhalten der Konsumenten. Gerade in diesen Zeiten sind starke Partnerschaften besonders wichtig.

Deshalb ist die Auszeichnung der Leser von 'markt intern' für uns Motivation und Verpflichtung gleichermaßen. JURA wird auch zukünftig der verlässliche und berechenbare Partner des Fachhandels sein. Wir werden dabei unserer eigenen Strategie folgen, erfolgreiche Konzepte und Initiativen weiterentwickeln und mit neuen Maßnahmen gemeinsam mit dem Fachhandel die Zukunft gestalten. Im bevorstehenden Saisongeschäft werden wir mit reichweitenstarken Kommunikationsmaßnahmen für hohe Aufmerksamkeit und mehr Nachfrage im Fachhandel sorgen. Ergänzend dazu führen wir eine attraktive Zugabe-Aktion für ausgewählte Kaffeefullautomaten aus unserem Sortiment durch. Ich bin mir sicher, dass wir mit unseren Produkten und unseren verkaufsfördernden Maßnahmen für starke Saisonimpulse sorgen werden. In dem Sinne wünsche ich allen ein gutes Weihnachtsgeschäft und sage im Namen des gesamten JURA-Teams vielen Dank.

Weiterhin alles Gute!

Ihr

Horst Nikolaus

Alle nicht gekennzeichneten Bilder: © JURA

Gastbeiträge spiegeln nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wider.