

HANDELSINFORMATION

Norderstedt, im Juli 2013

Sehr geehrte Handelspartner, sehr geehrte Damen und Herren,

ab dem 1. November 2013 werden wir für bestimmte Modelle unserer Uhrenkollektionen, bzw. Uhrenmarken unsere Vertriebsstrategie neu ausrichten. Zum einen wollen wir damit unsere Handelspartner entscheidend stärken und zum anderen sollen unsere bedeutendsten Marken und Kollektionen noch besser zur Geltung kommen.

Im Rahmen der neuen Vertriebsstrategie bieten wir bestimmte Uhren-Modelle der Marken EDIFICE und G-SHOCK sowie die Outdoor-Marke PRO TREK und die neue Damenuhrenmarke SHEEN ausschließlich den Vertriebspartnern an, die die Voraussetzungen einer adäquaten Markenpräsentation sicherstellen können.

Mit dieser Maßnahme unterstreichen wir die große Bedeutung unserer Multimarkenstrategie, welche u.a. zum Ziel hat, dem Endverbraucher für jede Uhrenmarke einen in sich stimmigen Auftritt am POS (Point of Sale) zu präsentieren. Zugleich soll der bereits vor Jahren eingeschlagene Weg einer langfristig ausgerichteten Qualitäts-Offensive (u.a. auch durch Schulungen) konsequent fortgesetzt werden.

Letztlich sehen wir diesen Schritt als eine logische Konsequenz aus den bereits eingeleiteten und erfolgreichen Schritten der vergangenen Jahre zur Neupositionierung der Uhrenmarken von Casio. Hierzu gehört u.a. die Ausweitung und technologische Weiterentwicklung des Analog-Uhren Segments wie auch die damit im Zusammenhang stehende Erweiterung der Kollektionen durch Premium-Uhren. Mittels des selektiven Vertriebs wollen wir nunmehr gemeinsam mit allen kooperierenden Handelspartnern sicherstellen, dass sich die sehr positive Entwicklung der letzten Jahre fortsetzt.

Für weitere Informationen zur neuen Vertriebsstrategie wenden Sie sich gern an unsere für Sie zuständigen Casio-Mitarbeiter *oder alternativ an uhren-vertrieb@casio.de*

Mit freundlichen Grüßen

Casio Europe GmbH



i.V. Marc Czemper
Sales Manager



i.V. Harald Schröder
General Division Manager Marketing