



## 1980er PARTNERSCHAFT MIT FACHHANDEL

Ende der 1980er Jahre lagen HOBARTs Stärken auf dem Gebiet der traditionellen Gastronomie und Hotellerie mit über 33% des Gesamtauftragsvolumens; Industrie-Kantinen schlugen mit über 14% zu Buche, Krankenhäuser mit mehr als 11%. Auch Schiffswerften und Fluggesellschaften gehörten zunehmend zum HOBART Kundenkreis.

Aber die vielleicht wichtigsten Kunden waren und sind bis heute die Fachhändler, denn traditionellerweise läuft der Verkauf an die Gastronomie über sie. Analog sind bei Großprojekten Planer oder Architekten die Kunden. Das hat HOBART sehr früh erkannt und sein Netzwerk aufgebaut.



In den 1980er Jahren nahm HOBART immer weiter Fahrt auf: sowohl die Spülmaschinenlösungen als auch die nationalen und internationalen Messeauftritte wurden ausgebaut. Höher, schneller, weiter – auf der hogatec in Düsseldorf gab es Ende der 80er Jahre erstmals einen doppelstöckigen Messestand mit über 300 qm.

