

Was leistet der Amiran-Club?

## Marktpräsenz und Umsatzplus

„Amiran“ stellt ein nach dem Tauchverfahren mit drei Funktionsschichten entspiegeltes Spezialglas mit breiter Einsatzpalette dar. Es wird überall dort bisher noch konkurrenzlos eingesetzt, wo es gilt, lästige Spiegeleffekte zu verhindern: Bei großflächigen Schau- fensterscheiben – hier kommt die Auslage erst richtig zur Geltung – bei Fenstern in Aussichtsrestau- rants, großflächigen Anzeigetafeln z. B. in Bahnhöfen, Flughäfen oder auf innerstädtischen Plätzen, bei Verglasungen in Kontrollräumen wie Steuerständen und Beobach- tungsstationen in Fabrikhallen so- wie bei Verglasungen in Kranken- häusern, Sportarenen, Verkaufs- shops von Tankstellen oder auch bei der Verglasung neuer Zapfsäu- len mit Dioden-Anzeigen.

„Amiran“ läßt sich mit anderen Funk- tionsgläsern kombinieren und eröffnet so neue Einsatzgebiete als entspiegel- tes Wärmeschutz-, Schalldämm- oder auch Sicherheitsglas. Als angenehmen Nebeneffekt besitzt „Amiran“ eine ge- ringere UV-Transmission. Entspiegel- tes Glas läßt sich auch zu Verbund- glas mit Folie verarbeiten. Falls ein sehr hoher UV-Schutz gewünscht ist, muß im Verbundsicherheitsglas eine UV-absorbierende Folie verwendet werden. Diese kombiniert mit einer entspiegelten Gegenseibe, bringt im Isolierglas eine UV-Transmission <1 %. Dadurch, daß ein wesentlich geringerer Spiegeleffekt hinter „Ami- ran“-Schaufenstern zustande kommt, lassen sich die zur Kompensation not- wendigen Energiekosten von Beleuch- tungseinheiten reduzieren. So errech- net sich in einem Geschäftshaus bei 17 lfdm Schaufensterfläche eine mo- natliche Energieersparnis von 700 DM. Die Außenansicht und die Durchsicht



Modegeschäft in der Schweiz vor und nach der Verglasung mit „Amiran“: die Auslagen kommen voll zur Geltung  
Fotos: Schott

von „Amiran“ darf als völlig farbneu- tral angesehen werden.

### Die Leistungen der Amiran-Clubs

Die Firmen, die sich im Amiran-Club zusammengeschlossen haben, sind bundesweit auch in der Objektbera- tung präsent, somit ist stets eine schnelle flächendeckende Belieferung gewährleistet. Dank der Einzigartigkeit des Produktes ist auch sichergestellt, daß bei hoher Wertschöpfung der Wettbewerbsdruck geringer ist als bei anderen Flachglasprodukten. Das Unternehmen Schott aus Mainz gründete die Amiran-Clubs europa- weit, um genau diese Idee umzuset- zen; Mitglieder und Nutznießer sind Glaser und Weiterverarbeiter ebenso wie Glasgroßhändler und Lagerhalter.

Bei den Clubs handelt es sich um ein Marketinginstrument mit lang- fristiger Budgetplanung, welches die Bedürfnisse der Mitglieder im Sinne des gemeinsamen Nutzens in Form von Leistung und Gegenleistung zu treffen weiß. Als Anlaufstelle der Mit- glieder dient der Leitbetrieb als Club- Service-Center, d. h. der lagerhaltende Großhändler hilft den Mitgliedern durch Telefondienst, Korrespondenz und koordiniert alle Club-Aktivitäten zusammen mit Schott. Solche können sein:

- Organisation von Veranstaltungen,
- Abwicklung von Serviceleistungen,
- Versand von Werbemitteln,
- Unterstützung bei Objektberatun- gen,
- Mitgliederwerbung,
- Weiterleitung von Erstanfragen,
- Beratung zu Technik, Behandlung und Verarbeitung von „Amiran“,
- Hilfe bei Kalkulationserstellungen.

Im einzelnen profitiert ein Amiran- Clubmitglied von folgenden Leistun- gen:

1. Die Mitgliedschaft im Amiran-Club bietet viele Möglichkeiten, um einen höheren Umsatz zu erzielen.



„Amiran“-Scheiben  
im Zoo von San  
Franzisco: Tierwelt  
ohne Spiegeleffekte

2. Alle Club-Mitglieder können direkt von zahlreichen vertriebsunterstützten Maßnahmen profitieren.

– Unterstützung bei Objektberatungen durch Schott,  
– Prospektmaterial, Muster, Displays für Verkaufsräume,

– Referenzblätter mit Adressenangabe.

3. Alles, was das Club-Mitglied leistet, wird durch gleichwertige Gegenleistungen von Schott honoriert (Details sind dem Clubfolder zu entnehmen).

4. Das Club-Mitglied erfährt durch die Club-News mehr zum Markt allgemein und zu „Amiran“ als sein Mitbewerber.

5. Clubmitglieder genießen zahlreiche Vergünstigungen, z. B. Bonus gegen Objektnachweis am Jahresende, Reise nach Mainz für beste Club-Mitglieder.

6. Als Club-Mitglied profiliert man sich beim Bauherrn durch technische und verkaufsfördernde Schulungen.

7. Alle Club-Mitglieder werden vom Club-Center als regionale Verarbeiter empfohlen; Anfragen von Interessenten werden weitergeleitet.

## Aufgaben des Club-Mitglieds

Die Club-Mitglieder setzen ihre fachliche Kompetenz in Beratung und Service für den Endkunden, d. h. Ladeninhaber und Architekten ein.

Bei Objektanfragen für Schaufensterfronten empfehlen sie „Amiran“ alternativ zu herkömmlichem Floatglas.

Club-Mitglieder informieren den Kunden über Einsatz, sorgfältige Pflege und Vorteile, die das Spezialglas betreffen.

„Amiran“ wird von ihnen zu einem wettbewerbsfähigen Preis nach den Verglasungsempfehlungen des Herstellers angeboten.

Schott als Ideengeber verspricht sich durch die Amiran-Clubs:

- Verbesserten Dialog im mehrstufigen Betrieb;
- „Mund zu Mund-Propaganda“ am Markt;
- Effektive Kundenbindung von Glasern und Weiterverarbeitern;
- Schnelles Erkennen von Kundenbedürfnissen;
- Hohe Kundenzufriedenheit und damit auch eine entsprechende Absatzsteigerung.

Das gesamte Konzept ist auf dem Prinzip von Leistung und Gegenleistung aufgebaut und entspricht der genossenschaftlichen Idee „Gemeinsam sind wir stark!“ Zur Unterstützung bietet das Mainzer Unternehmen Basisleistungen an wie die Amiran-Hotline, die Fachberatung, die Messe-Lounge, Club-News, Referenzlisten, Clubfolder, die Sammelmappe für News und Unterlagenversand. Aktive Club-Mitglieder können auch die von Schott durchgeführten Leistungen in Form von Schulungen, die Produktpräsentation in ihren Ausstellungsräumen, Veranstaltungen für bestimmte Zielgruppen, Mailingaktionen, Anzeigenschaltungen und Einsatz eines Produktdisplays in Anspruch nehmen.

Die Leistungen der Amiran-Clubs helfen den Umsatz und die Präsenz des Produktes am Markt zu steigern, was sowohl dem Produzenten des Produktes als auch dem einzelnen Clubmitglied dient.

Interessierte Glaser, Fenster- und Ladenbauer, die einem Amiran-Club beitreten wollen, können sich an ihren regionalen Flachglasgroßhändler oder direkt an Schott wenden.

*Wilhelm Hager*

