

Bundesweite Informationstage von mb moderne bauelemente:

„Wenn Robin Hood angeln geht“

„Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein.“ Unter diesem Motto des erfolgreichen Unternehmers Philip Rosenthal stellte die mb-Mannschaft um Geschäftsführer Johannes Fuhs und den neuen Gesamtvertriebsleiter Jens Brandt bei insgesamt fünf Treffen die Innovationen des Systemanbieters für Fenster und Türen in den Bereichen Produkte, Dienstleistungen, Arbeitsinstrumente vor. Kurz: man präsentierte eine ganze Reihe von Ködern, bei denen die Kunden gerne anbeißen.

Im Reisegepäck wartete aber noch mehr: Jens Brandt stellte die Ergebnisse einer aktuellen Studie zur Situation auf dem deutschen Fenstermarkt vor und last but not least war Joachim Bullermann mit von der Partie, „Robin Hood des Mittelstandes“, der als Verkaufsexperte und Mann der Praxis das Publikum bei seinem energiegeladenen Auftritt mitriß.

Fünfmal kam die mb-Mannschaft zu ihren Fachhandelspartnern zwischen Nordsee und Alpen. Die Resonanz war beachtlich: Zu den Terminen in Bremen, Dresden, Taufkirchen bei München, Gladbeck und Berlin kamen insgesamt rund 600 Teilnehmer – das ist fast ein Drittel der bundesdeutschen mb-Partner. Zu Beginn der Veranstaltungen wartete jeweils eine Überraschung auf die Fachhändler. Denn vor das Auditorium traten zunächst einmal zwei Angler in leuchtend gelben Ölzeug, die Eimer und Angelrute schwenkten. Daß es sich dabei um mehr handelte als um ein Bekenntnis zur norddeutschen Herkunft des Unternehmens, wurde schnell klar. Hier wurde mit einem Augenzwinkern versinnbildlicht, worauf es moderne bauelemente ankommt: Die Fachhandelspartner sollen von attraktiven Produkten über hervorragende und zeitgemäße Beratungsinstrumente bis



Mit auf die Reise ging auch eine Ausstellung von mb-Bauelementen

zu umfangreichen Serviceleistungen das komplette Rüstzeug für den erfolgreichen Kundenfang erhalten.

Regionale Marktführerschaft anstreben

Auf dieses Vorspiel folgte die Begrüßung durch Johannes Fuhs, in der der Geschäftsführer betonte, daß mb mit seinem Leistungspaket – großes Sortiment mit allen Bauelementen aus einer Hand plus Serviceleistungen für Händler wie Endkunden – seinen Partnern das Zeug zur regionalen Marktführerschaft an die Hand gibt. Fuhs appellierte eindringlich an seine Zuhörer, dieses Potential auch tatsächlich zur aktiven Marktbearbeitung zu nutzen. Dies um so mehr, als Instrumente wie das mb-eigene Warenwirtschaftssystem „in-sy-mo“ es den Fachhändlern erlauben, in der Geschäftsabwicklung Zeit und Ressourcen zu sparen, die für Beratung und Kundenbetreuung reinvestiert werden können.

Hier knüpfte der neue Gesamtvertriebsleiter Jens Brandt an, der sich den Fachhändlern mit einem klaren Konzept präsentierte. Ein Umdenken müsse stattfinden, um auf die grundlegende Veränderung der Märkte zu reagieren. Bei dieser spielen seiner

Einschätzung nach vor allem drei Faktoren eine wichtige Rolle: Die zunehmende Globalisierung von Angebot und Nachfrage, die immer größere Bedeutung des Internets als Informationsquelle und Verkaufskanal sowie die veränderten Lebensgewohnheiten: Mehr Freizeit bei vielen Bevölkerungsgruppen bedeute auch mehr Zeit zu Hause und somit auch ein erhöhtes Bedürfnis nach individueller und anspruchsvoller Gestaltung des Wohnraums.

Klares Nein zum Preiskampf

In diesem Zusammenhang erteilte er der Beteiligung am Preiskampf eine klare Absage. Für Hersteller und Händler, die auf Qualität setzen, sei dies der falsche Weg: „Bereits in den Siebzigern und Achtzigern, als wir eine vergleichbare Marktsituation hatten, hat sich das Konzept der Leistungsführerschaft als klar überlegene behauptet. Die Kunden haben bei unseren Produkten mit einer Lebenszeit von mehreren Jahrzehnten doch überhaupt kein Interesse an minderwertiger Ware, bei der sie ein paar Mark sparen“, behauptete Brandt.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt vielmehr bei einem umfassenden Angebot, das alle Bedürfnisse von der Basis bis zum hochwertigen Designobjekt abdeckt. Doch damit nicht genug. Für die gemeinsame Arbeit von moderne bauelemente und Fachhändlern nannte Brandt drei Parame-

ter: Das Gespür für den Kundenwunsch, die Differenzierung vom Wettbewerb und die Verdeutlichung des Kundennutzens. Auch Brandt machte klar, daß der Erfolg nur durch die aktive Kooperation der Fachhändler mit mb möglich ist: „Fordern Sie mb mit allen Leistungsbausteinen. Seien Sie sich bewußt, was Sie für eine aktive und somit erfolgreiche Marktbearbeitung in Händen halten und bauen Sie durch eine kompetente Beratung ein kaufentscheidendes Vertrauensverhältnis auf“, ermunterte er seine Zuhörer.

Bauer und Stawinsky statt Hauser und Kienzle

Anschließend ging es ins Detail. Am prominenten Moderatorduo Hauser und Kienzle orientiert, stellten die mb-Vertriebsleiter West und Ost, Bauer und Stawinsky mit viel Schwung eine Fülle von Neuigkeiten im Sortiment und Innovationen im Beratungskatalog sowie in den Multimediainstrumenten von moderne bauelemente vor. Die Palette reichte vom NT-Beschlag, der Fünfjahres-Gewährleistung auf alle Holzoberflächen und über die neuen Holztüren im aktuellen Edelstahl-Design bis zur grundlegenden Neugestaltung des Arbeitskatalogs: Dieser liegt nun in drei getrennten Ordnern für die großen Warengruppen Fenster, Haus- und Innentüren und mit vielen Detailverbesserungen vor, was die tägliche Arbeit gerade für neue Fachhändler noch wesentlich einfacher und effektiver macht. Beim Parforceritt durch alle Neuigkeiten wurde nebenbei noch die Arbeit mit „in-sy-mo“ und CD-ROM demonstriert, das für die Branche einzigartige Multimedia-System. Präsentiert wurden außerdem einige Spezialangebote, die mb für seine Fachhändler bereit hält: Das Unternehmen erstellt beispielsweise für jeden interessierten Händler eine eigene Website, die natürlich mit der Homepage des Unternehmens, www.moderne-bauelemente.de, verlinkt wird, auf der monatlich bereits rund 600 Anfragen nach dem Beratungskatalog eingehen. Durch die Vernetzung wird garantiert, daß auch

tatsächlich viele Verbraucher den Weg zur Site des mb-Fachhändlers in ihrer Nähe finden. Bereits jetzt sind übrigens fast ein Drittel der Händler im Netz vertreten. Für noch mehr Impact wird moderne bauelemente bald ein Portal zum Thema Fenster – Türen – Tore eröffnen, die entsprechende Domain ist bereits reserviert.

Top-Trainer Joachim Bullermann machte Stimmung

Ein besonderes Highlight für die Fachhändler war der Vortrag des bekannten Verkaufstrainers Joachim Bullermann, den moderne bauelemente für alle fünf Termine gewinnen

Mut. Wendigkeit und Kundennähe, die Fähigkeit auf die Erwartungen der Käufer einzugehen, seien unschlagbare Wettbewerbsvorteile. „Klein und fein, das ist die Erfolgsgarantie. Aber viele Kleine sind eben nicht fein.“ Plastisch führte er seinen Zuhörern die Psychologie ihrer Kunden vor Augen: In einer Wohlstandsgesellschaft wollen die Leute fasziniert werden, etwas geboten bekommen. Dafür zahlen sie auch gerne etwas mehr. Beratung, und Service, so Bullermann in Übereinstimmung mit seinen Vorrednern, garantieren das Überleben, während die Teilnahme am Preiskampf den Mittelstand schnell in die Pleite treibt.



Verkaufstrainer Joachim Bullermann fühlte sich bei seinen insgesamt 600 mittelständischen Zuhörern putzmunter
Bilder: mb

konnte. Wie kein anderer versteht der „Robin Hood des Mittelstands“ es, sein Publikum zu fesseln und aufzurütteln. Bullermann, dessen Vortragsreferenzen sich lesen wie das „Who is who“ der mittelständischen Wirtschaft, steckte mit seiner Energie auch die Bauelemente-Fachhändler an. Viel Zustimmung bekam er für seine Feststellung, daß Politik und Banken einseitig und massiv Großkonzerne bevorzugen. „Es wird gestorben im Mittelstand, ein Drittel der kleinen Unternehmen wird in einem Jahr schon nicht mehr da sein,“ stellte er fest. Doch trotz der düsteren Großwetterlage machte Bullermann den kleinen Unternehmern nachdrücklich

Aber natürlich hatte man sich nicht nur getroffen, um sich zu informieren und selbst Informationen auszutauschen. Die lockere und freundschaftliche Atmosphäre machte deutlich: Man war auch gekommen, um gute alte Bekannte wiederzutreffen. Aber auch viele, die zum ersten Mal dabei waren, fanden direkt freundliche Aufnahme im Kreis der mb-Familie. Besonders das Mittagessen und die Kaffeepausen während der Veranstaltung boten gute Gelegenheiten zum Gespräch. □