

Climalit-Partner treffen sich in Berlin:

Stärke durch Partnerschaft

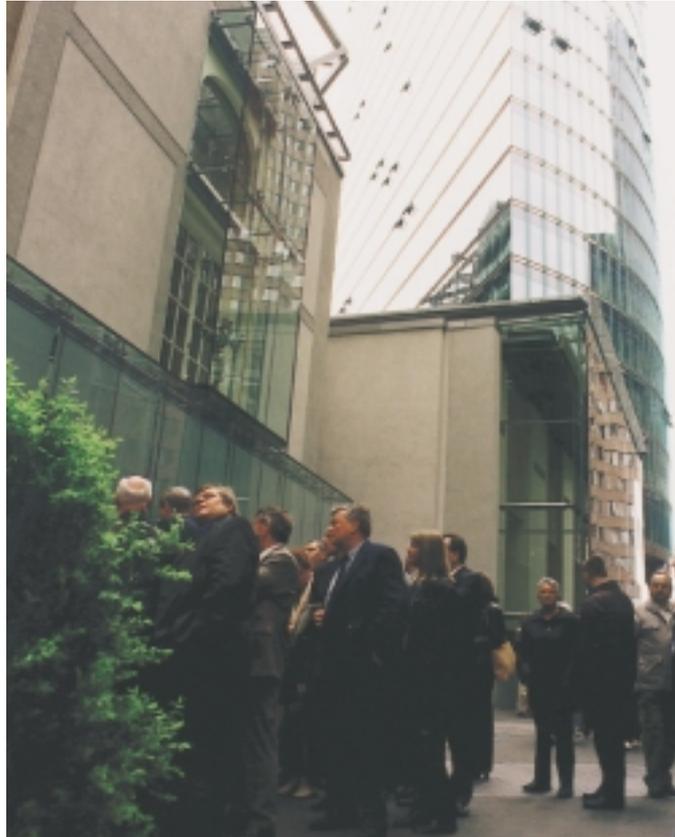
Dinner über Berlin – so oder ähnlich könnte der Titel der diesjährigen Climalit-Partner-Jahrestagung lauten. Nach einer interessanten Begehung des Potsdamer Platzes unter fachlicher Führung vom Objektbüro Berlin der Saint-Gobain Deutschland GmbH (SGGD), in Person von Peter Fromhold, fand man sich am nächsten Tag zur Arbeitstagung ein.

Die Jahrestagung am 3. Mai 2002 wurde von Evamaria Nickel, Marketing CP bei SGGD, moderiert. Zunächst referierte Paul Neeteson, Generaldelegierter der Saint-Gobain für Deutschland, Mittel- und Osteuropa, über den Konzern. Er stellte aktuelle Zahlen vor, sprach insbesondere über die Aktivitäten auf den Baumärkten Europas und der Welt.

Horst Biermann, Vertriebsleiter der SGGD, stellte in der Folge die derzeitige deutsche Marktsituation dar. Nach seiner Aussage sind die Kapazitäten im Floatmarkt Europas durchaus der Anforderung entsprechend, so daß sich auf Dauer auch eine Preisstabilisierung einstellen sollte. Ganz anders seien da die Kapazitäten der Transformationen, die die mäßige wirtschaftliche Lage aller europäischen Baumärkte – außer GB – zur Zeit trifft. „Große Überkapazitäten drücken die Preise und führen verstärkt zu Insolvenzen, eine Erscheinung, die zumindest für Markt und, so hoffen wir alle, für Kapazitätsbereinigung sorgen wird“, so der Vertriebsleiter.

Anforderungen erkennen und integrieren

Um zukünftigen Anforderungen gerecht zu werden, ist es notwendig diese zu erkennen und systematisch zu integrieren. Andreas Nellessen, SGGD Paris, stellte hierzu das neue E-Business-Kon-



*Auch Glasexperten sind vom Potsdamer Platz fasziniert
Bild: CP*

zept von Saint-Gobain zur künftigen Basisglas-Abwicklung vor. Er referierte über die Möglichkeiten, die diese elektronische Datenverarbeitung bietet, und beantwortete Fragen zum Thema.

Verzug – auch ohne Mahnungen – und ähnliche Fragestellungen kommentierte Dr. Bernhard Weigl, Justitiar der SGGD, im Zusammenhang mit der seit Anfang des Jahres bereits wirksamen Schuldrechtsreform. Sowohl Gewährleistungsfragen, die die Änderung vieler AGB notwendig machen, als auch die Fragen zur Garantiegewährung standen weiter im Mittelpunkt seiner Ausführungen.

Das diskussionsfähige Ergebnis einer Kundenbefragung aus dem letzten Jahr, vorgestellt von Evamaria Nickel, schuf die Basis für Workshops in kleinen Gruppen. Interessante Fragen provozierten außergewöhnliche Analysen, die in den regelmäßigen Treffen des Arbeitskreises der Gruppe weiter erarbeitet werden.

Der Marketingleiter SGGD, Peter Moeller, ging in seinem Referat auf die Zukunftsaussichten verschiedener Gruppen auf dem Isolierglasmarkt ein. Er betonte die Notwendigkeit von Netzwerken und Synergien zwischen den Partnern.

Die Arbeit des letztjährigen Arbeitskreises wurde von Rüdiger Danders, Geschäftsführer der Fiwa-Glas, zusammengefaßt präsentiert. Nach der Entlastung des Arbeitskreises wurde dieser für ein weiteres Jahr bestätigt.

Zum Abschluß der Veranstaltung stellte Evamaria Nickel die aktuellen Marketing-Maßnahmen sowie den Status einzelner Aktionen vor.

Fazit des Tages: Stärke durch Partnerschaft, Dialog und Zusammenarbeit in einer sich wandelnden Zukunft. □