

Neues SKS-Partnerschaftskonzept:

Gemeinsam sind wir stark

Mit einem innovativen Projekt will die Stakusit Bautechnik GmbH ihre Fensterbau-Partner zu höheren Umsätzen motivieren. Ausgangspunkt für die neue SKS-Strategie ist die unverändert schlechte Marktlage in der gesamten Fensterbau-Branche. Im Mittelpunkt der Strategie steht ein Kooperationsmodus mit einem dreistufigen System, bei dem SKS seine Partnerbetriebe durch Schulungen, Marketingaktionen, Messen und bei der Präsentation von Ausstellungsexponaten aktiv unterstützt.

In den letzten zehn Jahren sind im Segment Fensterbau die Absätze um etwa 30 % zurückgegangen – eine Änderung der Situation ist nicht in Sicht. Unter diesen schlechten Rahmenbedingungen setzt SKS nicht auf Preiskampf, sondern intensive Kundenbetreuung und konsequente Marktbearbeitung, gemeinsam mit den Partnern aus dem Fensterbau-Gewerbe. Grundlage des neuen Konzeptes sind drei unterschiedliche Kooperationsvarianten, zwischen denen die SKS-Partner wählen können und die sich durch die Intensität der Zusammenarbeit unterscheiden.

Jede der drei Stufen beinhaltet eine fest definierte Umsatzsteigerung im ersten Jahr, die im zweiten Jahr möglichst gehalten werden soll. Innerhalb der einzelnen Kooperationsformen hat der Partner die Möglichkeit zu wählen, auf welche Rolladenprodukte sich die Vereinbarung bezieht: Lagerlängen, Fertigwaren oder eine Mischung aus beidem.

Zur Steigerung des Umsatzes der Partnerbetriebe hat SKS ein umfangreiches Servicepaket geschnürt, mit dessen Hilfe das anvisierte Ziel erreicht werden soll. Die Zusammenarbeit kann die Beteiligung des Duisburger Herstellers an Anzeigen, Mailing-Aktionen und Messebeteiligungen beinhalten.

Entscheidet sich der Fensterbauer beispielsweise für die Partnerschaftsstufe „Pluto“ – einer Kooperation auf hohem Niveau – erhält er finanzielle Unterstützung bei acht Anzeigen sowie vier Mailings innerhalb von zwei Jahren. Auch bei der Durchführung von Messen winken ihm Zuschüsse. Außerdem hält SKS umfangreiche Werbemittel für die Ladenpräsentation bereit und bietet Schulungen für den Außendienst, Ausstellungsberater und zur Gebietsanalyse an. Umgekehrt verpflichtet sich der Partner,

Neues Konzept für Fensterbauer:



Das Partnerschaftskonzept von SKS für Fensterbaubetriebe ist in drei Kooperations-Stufen eingeteilt. In der „Pluto“-Stufe, der höchsten Partnerschaftsstufe, erhält das Partnerunternehmen finanzielle Unterstützung bei acht Anzeigen sowie vier Mailings innerhalb von zwei Jahren

eine bestimmte Anzahl an Anzeigen zu schalten, sich an regionalen bzw. überregionalen Messen zu beteiligen und das Schulungsangebot von SKS wahrzunehmen. Dieses Konzept bietet den SKS-Partnern eine Fülle von Vorteilen: Der Fensterbauer kann sich mit seinem verstärkten Einsatz von Marketinginstrumenten klar vom Wettbewerb differenzieren. Durch Teilnahme an den Schulungen steigt darüber hinaus die Beratungskompetenz. Zudem erhöht eine professionelle Warenpräsentation das Image gegenüber dem Endkunden. Und noch ein wichtiger Punkt: Lassen sich die vorgegebenen Umsatzziele innerhalb von zwei Jahren nicht erreichen, werden die Kosten der Investitionen und damit das Risiko geteilt. Diese Sicherheit soll den Partner ermutigen, gezielte Schritte zur Erhöhung seiner Umsätze vorzunehmen.

SKS-Marketing-Leiterin Simone Bruder ist von der Effektivität des neuen Partnerschaftskonzepts überzeugt: „In schwierigen Zeiten ist es von entscheidender Bedeutung, die Kunden mit absatzfördernden Maßnahmen zu unterstützen, ihr Risiko zu verringern und sie gleichzeitig mit Erfolgsprämien zu motivieren. Unser Modell ist speziell auf die Bedürfnisse der Fensterbauer abgestimmt und daher in meinen Augen sehr erfolgversprechend.“

Erfolgreiche Umstrukturierung

Der Rolladenhersteller SKS Stakusit Bautechnik GmbH meldet für die ersten vier Monate des laufenden Geschäftsjahres eine Umsatzsteigerung von 4,5 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Dabei konnten die Duisburger auf dem krisengeschüttelten deutschen Markt nach eigenen Angaben sogar einen Umsatzzuwachs von 9 % verzeichnen. Hierbei sind, so SKS, auch die Effekte aus der Akquisition der Bauelemente Bertram GmbH berücksichtigt, so daß es sich um tatsächliche Umsatz- und Absatzsteigerungen handelt.

Die Zahlen machen deutlich, daß die im letzten Jahr vorgenommenen Maßnahmen zur Umstrukturierung der Unternehmensgruppe nun schon erste Erfolge einbringen. Ende 2002 hatte SKS den Rolladenbaubetrieb Bauelemente Bertram in Steinhagen übernommen, um seine Aktivitäten im Bereich Fertigware weiter auszubauen. Außerdem erarbeitete das Unternehmen im Rahmen eines Business-Plans umfangreiche Konzepte für Veränderungen auf Vertriebs- und Produktebene. Der vorläufig letzte Schritt war die Ausgliederung des Balkonbereichs als strategischer Schritt zur Konzentration auf die Kernkompetenz der SKS-Produkte „Rund ums Fenster“. ■

SKS Stakusit Bautechnik GmbH
47198 Duisburg-Homburg
Tel. (0 20 66) 20 04-0
info@sk-stakusit.de
www.sk-stakusit.de