

November 2016 / 23. Jahrgang / 4,50 €

exakt

EINRICHTEN – AUSBAUEN – MODERNISIEREN

MAGAZIN FÜR TISCHLER, SCHREINER UND MONTAGEBETRIEBE

Treppenbau
Wege nach oben

Gemeinsam attraktiv

Für Schreiner können sie ein zweites Standbein sein: Der Markentreppen-Spezialist Kenngott bietet im Treppenbereich Kooperationsmodelle an. „Strategische Partnerschaften sind ideal, um Kompetenzen zu bündeln und dem Kunden echten Mehrwert zu bieten“, verspricht Jörg Kenngott.

Mehr als 75 Vertriebspartnerschaften unterhält Kenngott derzeit im gesamten Bundesgebiet, und diese Zahl soll weiter wachsen. Die mit der Firma verbundenen Handwerksbetriebe, größtenteils Schreiner- oder Tischlereibetriebe mit Erfahrung im Treppengeschäft, profitieren von der bundesweiten Präsenz und dem guten Ruf des Markentreppenherstellers. Während sich Kenngott um die Weiterentwicklung der Produktpalette und effiziente Ferti-

men vor Ort weitergeleitet. Zudem werden regionale Aktivitäten, wie etwa Messepräsenz auf regionalen Handwerksmessen, unterstützt. Entschließt sich ein Handwerksbetrieb zur Zusammenarbeit, steht ihm ein Starterpaket zur Verfügung. „Mit Kenngott-Treppen verfügen wir über ein Alleinstellungsmerkmal, das am Markt gut wahrgenommen wird“, ist die Erfahrung von Peter Hauptert von Holztechnik Hauptert in Beckingen-Reimsbach. Dass er

Wir sind heute mit zwei Kompetenzsäulen gut aufgestellt.“

Basis der strategischen Partnerschaft ist die Betreuung durch Kenngott, deren Ansprechpartner mit Rat und Tat zur Seite stehen. Auch knifflige Treppen- oder Raumprobleme werden gemeinsam und im Sinne des Kunden gelöst – ein Service, der vor Ort als Service des jeweiligen Handwerksbetriebs wahrgenommen wird. Jörg Kenngott legt Wert auf langfristige Partnerbeziehungen, und auch die Einstiegshürden werden



Kenngott-Treppen werden mit unterschiedlichsten Oberflächen hergestellt.

gungssysteme kümmert, konzentrieren sich die Handwerker vor Ort auf den Aufbau der Geschäftsbeziehungen. Vertriebliche Unterstützung bietet Kenngott seinen Partnern über ein Marketingpaket. Ein Großteil der Kunden wird über nationale Werbekampagnen per Anzeigen, Mailing und Öffentlichkeitsarbeit generiert und im zweiten Schritt an die Partnerunterneh-

seinen Kunden das komplette Sortiment bis hin zum Geländer aus einer Hand bieten kann, erweist sich für ihn als Wettbewerbsvorteil. „Dadurch wird unser Betrieb von unseren Kunden als kompetenter und leistungsstärker wahrgenommen“, sagt er. Das wirke sich auch auf den Möbelbau aus, den er neben dem Treppengeschäft betreibt. „Die gesamte Entwicklung ist positiv.



Elegante Lösung für kleine Räume

bewusst niedrig gehalten. Einzige Investition ist ein Ausstellungspaket, das dem Kunden vor Ort die wichtigsten Treppenmodelle veranschaulicht. Diese Grundausrüstung gibt es in zwei Versionen, je nachdem wieviel Platz beim Partner vor Ort vorhanden ist. ■

Weitere Informationen

www.kenngott.de