

Juni/Juli 2020 / 27. Jahrgang / 5,10 €

exakt

EINRICHTEN – AUSBAUEN – MODERNISIEREN

MAGAZIN FÜR TISCHLER, SCHREINER UND MONTAGEBETRIEBE

Treppen
Auf höchster Stufe

Von Partnerschaft profitieren

Mit 120 Jahren Erfahrung ist Kenngott eines der führenden Unternehmen in der Treppenbaubranche. Aus neuen Ideen bedarfsgerechte Lösungen zu machen, ist in der Philosophie des schwäbischen Treppenbauers fest verankert. Handwerkern aus dem Bundesgebiet bietet der Hersteller eine strategische Partnerschaft an.

Langfristige Partnerschaften mit ausgewählten Handwerkern sind ein ideales Modell, um Kompetenzen zu bündeln und damit den Kunden einen echten Mehrwert zu bieten. Als Partner des Handwerks unterstützen wir damit gleichzeitig kleinere Handwerksunternehmen“, fasst Jörg Kenngott zusammen. Im Bundesgebiet unterhält Kenngott derzeit über 75 Vertriebspartnerschaften, Tendenz steigend. Die Handwerker, meist Schreiner- oder Tischlereibetriebe mit Erfahrung im Treppengeschäft, profitieren von der bundesweiten Präsenz und dem guten Ruf des Markentreppenherstellers.

Ein Ruf, den sich Kenngott durch Qualität und Leistung verdient hat und der sich durch zahlreiche Auszeichnungen zeigt, wie etwa die Wahl zum „Architects' Darling“ dreimal in Folge oder dem Red Dot Design-Award für die innovative „1m²-Treppe“. „Das sind Lorbeeren, auf die wir natürlich sehr stolz sind, aber auf denen wir uns keineswegs ausruhen“, betont Jörg Kenngott. Während sich Kenngott in enger Abstimmung mit den Partnern um die Weiterentwicklung der umfangreichen Produktpalette und um effiziente Konstruktions- und Fertigungssysteme kümmert, konzentrieren sich die Handwerksunternehmen vor Ort auf den Verkauf, das Aufmaß, die Montage und den gesamten Service inklusive Innenausbauleistungen rund um die Treppe. Die Vertriebspartner können auf das umfangreiche Sortiment an Treppensystemen, die über die Sicherheit von mehreren Europäischen Technischen Bewertungen (CE) verfügen, und auf diverse Geländersysteme zugreifen. Dazu gehört eine große Materialvielfalt in Massivholz, dem patentierten Material „Longlife“, Naturstein und Metall.

Durch die zahlreichen Patente und Schutzrechte heben sich die Betriebe vom regionalen Wettbewerb ab. Zudem profitieren sie von einem 3D-Aufmaßservice. Schwierige Aufmäße können direkt auf die CAD-Rechner in der Kenngott-Konstruktionsabteilung übertragen und dort bearbeitet werden. Das spart dem Partner Investitionskosten in Software und auch in Maschinen.

Unterstützung im Vertrieb

Vertriebliche Unterstützung erhalten die Partner über ein leistungsstarkes Marketingpaket. Herzstück ist der 100 Seiten starke Treppenkatalog, der sowohl in der Online- als auch Printversion verfügbar ist. Er wird ergänzt um nationale Werbekampagnen, die neue Kunden für die Partnerbetriebe vor Ort

generieren. Für die Kundenberatung steht ein 3D-Treppenkonfigurator zur Verfügung; eine Weiterbearbeitung in 3D-Systemen ist mittels der verfügbaren DWG-Formate möglich. Die neue App „Planungshilfe“, das Berechnungstool zur Treppenplanung, ist eine weitere Innovation. Zudem werden regionale Aktivitäten wie etwa die Präsenz auf lokalen Baumessen unterstützt.

Entschließt sich ein Handwerksbetrieb zur Zusammenarbeit, steht ihm ein umfangreiches 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 seinen Kunden das komplette Sortiment bis hin zum Geländer aus einer Hand bieten kann, erweist sich für ihn als Wettbewerbsvorteil. „Dadurch wird unser Betrieb als kompetenter und leistungsstärker wahrgenommen.“ Das wirke sich auch auf den Möbelbau aus, den er neben dem Treppengeschäft betreibt: „Wir sind heute mit zwei Kompetenzsäulen bestens aufgestellt.“ ■

Weitere Informationen

www.kenngott.delhandwerkspartner



Mit Kenngott-Treppen können sich Partnerbetriebe vom regionalen Wettbewerb abheben.

Foto: Kenngott