

Starker Partner

Der Sinsheimer Markentreppen-Spezialist Kenngott bietet Tischlern und Schreibern im Rahmen seines umfassenden Partnerpaketes neben einem breit gefächerten Angebot an Treppen aus diversen Materialien auch kompetente Beratung und ein attraktives Marketingpaket.

Laut Unternehmer Jörg Kenngott bieten die strategischen Partnerschaften, die das Unternehmen den Handwerkern anbietet, ideale Rahmenbedingungen, um Kompetenzen zu bündeln und Endkunden einen echten Mehrwert zu bieten. Mehr als 70 solcher Vertriebspartnerschaften unterhält Kenngott bereits im gesamten Bundesgebiet, und diese Zahl soll weiter wachsen. Die Handwerksbetriebe, kleine und mittlere Schreiner- oder Tischlereibetriebe mit Erfahrung im Treppengeschäft, profitieren von der bundesweiten Präsenz und dem guten Ruf des Markentreppenherstellers, der auf über 100 Jahre Erfahrung im Treppenbau zurückblicken kann. Bei einer vom Marktforschungsunternehmen Heinze im Jahr 2014 durchgeführten deutschlandweiten Architektenbefragung wurde Kenngott zum zweiten Mal zum beliebtesten Hersteller im Bereich Treppen gewählt.

Effiziente Marktbearbeitung

Während sich der Treppenbauer um die Weiterentwicklung seiner innovativen und umfangreichen Produktpalette und die effiziente Fertigung kümmert, konzentrieren sich die Handwerker vor Ort auf den Aufbau von Geschäftsbeziehungen und die Treppenmontage. Das Kenngott-Angebot umfasst Systemtreppen aus Massivholz, Naturstein, Metall, Glas und dem in verschiedensten Oberflächenvarianten ausführbaren, extrem belastbaren CPL-Werkstoff „Longlife“.

Vertriebliche Unterstützung bietet das Unternehmen seinen Partnern über ein leistungsstarkes Marketingpaket. Ein Großteil der Kunden wird über nationale Werbekampagnen (Anzeigen, Mailing, Öffentlichkeitsarbeit) generiert

und im zweiten Schritt an die Partnerunternehmen vor Ort weitergeleitet. Zudem werden regionale Aktivitäten, wie etwa Messepräsenzen auf regionalen Handwerksmessen unterstützt. Entschließt sich ein Handwerksbetrieb zur

den das komplette Sortiment bis hin zum Geländer aus einer Hand bieten kann, erweist sich für ihn als wesentlicher Wettbewerbsvorteil. „Dadurch wird unser Betrieb von unseren Kunden als weitaus kompetenter und leistungsstärker wahrgenommen.“ Das Plus an Renommee wirkt sich auch auf den Möbelbau aus, den er neben dem Treppengeschäft erfolgreich betreibt.

Basis der strategischen Kenngott-Partnerschaft ist eine intensive Betreuung. Kompetente Ansprechpartner stehen den Betrieben mit Rat und Tat zur Seite, um jedes noch so knifflige Treppen-



Foto: Kenngott-Treppen

Kragarmtreppen zählen zum umfangreichen Produktprogramm von Kenngott. Dieser Treppentyp, bei dem die Stufen (hier aus Eiche) im Mittelpunkt stehen, liegt im Trend modernen, minimalistischen Baustils.

Zusammenarbeit, steht ihm ein umfangreiches Starterpaket zur Verfügung – eine Investition, die sich laut Kenngott binnen kürzester Zeit amortisiert.

Intensive Betreuung

„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 seinem Kun-

oder Raumproblem im Sinne der Kunden zu lösen. Vor Ort wird dies als Leistung des jeweiligen Handwerksbetriebs wahrgenommen. Jörg Kenngott legt Wert auf langfristige Partnerbeziehungen, wobei die Einstiegshürden bewusst niedrig gehalten werden. Einzige Investition ist ein Ausstellungspaket, das dem Kunden vor Ort die wichtigsten Treppenmodelle veranschaulicht. ■

Weitere Informationen

www.kenngott.de