

Partner von Netzwerk Frey treffen sich zum Ideenaustausch

Top-Chance auf Mehrwert einfacher besser verkaufen

130 Teilnehmer trafen sich zum dritten Partnertag des Netzwerks in Heidenheim, um über Branchenthemen zu diskutieren. Neben Einbruchhemmung standen Gebäudeautomation, Lüftung und der effiziente Verkauf von Mehrwert rund ums Fenster auf der Tagesordnung.



Fachsimpeln und Lösungen für die Herausforderungen in der Fensterbranche diskutieren – dazu trafen sich die Besucher des Netzwerk Partnertags 2016.

GFF-Experten

Autor: Matthias Heiler
Fotos: Netzwerk Frey

Mit Fachvorträgen informierten Maco, Somfy, Roma, Siegenia, Renson und Roto die Besucher über die Themen Sicherheit sowie Gebäudeautomation. „Das Thema Gebäudeautomation wollen wir im Netzwerk unter den Partnern vorantreiben. Bisher passiert da im Markt noch zu wenig“, erläutert Netzwerk-Inhaber Oliver Frey. Er sieht zu viele Insellösungen von Automationsanbietern, die den Zugang für die Fensterbaubranche erschweren.

Die Hersteller von Steuerungen, Be- schlägen und Fenstern sollten enger zusammenarbeiten und einfache, für den Nutzer bezahlbare Lösungen entwickeln. „Die Automation spielt eine große Rolle für den Mehrwert am Fenster und lässt sich wunderbar mit der Funktion Lüftung für mehr Kundennutzen verknüpfen“, erörtert Frey. Der Fachbetrieb habe nur wenige Chancen, dem Kunden in dessen Leben Fenster zu verkaufen. Deshalb müsse er die Gelegenheit nutzen, möglichst viel Zusatzausstattung und Mehrwert ins

Spiel zu bringen. Zu diesem Zweck sollten die Betriebe in die Fortbildung der Mitarbeiter investieren. „Die Vertriebsleute brauchen praxisnahes Wissen, um die Produkte kompetent zu beraten und beim Kunden mit Emotionen Bedarf zu wecken“, sagt Frey.

Effektiver verkaufen

Nach seiner Erfahrung zögern viele Verkäufer aus Unsicherheit aktuell im Beratungsgespräch, Lüftung und Automation anzusprechen. Das Thema Mehrwert und damit eine bessere Marge für den Fens-



In der Business-Lounge von Audi bahnten die Teilnehmer geschäftliche Projekte an.

terbaubetrieb verknüpften verschiedene Dozenten auf dem Netzwerk Partnertag in ihren Fachvorträgen mit dem Thema Einbruchhemmung. „Das Wort Basissicherheit bedeutet meist einfach ein paar zusätzlich Schließstücke und geht am Ziel der höheren Einbruchhemmung vorbei“, erläutert dazu der Netzwerk-Organisator.

Die Branche sollte seiner Meinung nach Sicherheitspakete mit RC 2 und RC 2 light schnüren, die Vertriebler ihren Kunden mit einem klaren Preis und verständlich formulierten Vorteilen anbieten könnten. Das gelte ebenso für die Features Lüftung und Automation, für die Unternehmen die Absatzchancen zusätzlich mit einer kundenorientierten, einfachen Ansprache verbessern (z.B. mit hochwertigen Produktpräsentationen in modernen Ausstellungen der Verarbeiter bzw. des Fachhandels). „Die Kunden sind bereit, Geld für Mehrwert zu investieren, aber sie müssen den Vorteil erkennen – das ist Sache des Verkäufers. An dem Punkt setzen wir mit unserer Workshop-Reihe Verkaufen heute an“, erläutert Frey.

Die Formel für den Erfolg

Als Vorbild nennt er unter anderem – einmal mehr – die Automobilbranche, die einen Hauptteil ihrer Erlöse mit der Zusatzausstattung ihrer Fahrzeuge erzielt und dabei mit ihren Werbebotschaften die Emotionen der Kunden anspricht. „Fensterbauer haben noch deutlich Luft nach oben im Vertrieb und im Service. Sie sollten weiter aktiv in ihre vertriebsorientierte Ausrichtung investieren“, sagt Frey.

Einige der Netzwerk-Partner hätten ihr Ergebnis vor Steuern infolge der Optimierung dieser Punkte und einer dazu passenden betriebswirtschaftlichen Ausrichtung bereits erheblich gesteigert. „Zahlreiche regionale Unternehmen aus unserer Branche haben dazu genauso die Möglichkeit“, ist der Branchencoach überzeugt.