

SUPPLIERS CLUB

Lieferanten schmieden Zukunftsallianz für Fensterbau

Nicht weniger als 25 führende Unternehmen aus dem Zulieferbereich haben sich in Darmstadt zusammengetan, um ihre Zusammenarbeit im Fensterbau auf ein neues Level zu heben. Welche Chancen sich daraus bieten und was der Hersteller und Montagebetrieb davon hat, kann man hier nachlesen.

Mitte September 2024 sind namhafte Unternehmen in Darmstadt zusammengekommen, um als Suppliers' Club ihre Interessen enger zu verzahnen. Ziele: Leistungen aufeinander abstimmen, Zusammenarbeit sichtbar machen, vielleicht sogar technisch Schnittstellen klären.

Man kann nicht mit allen Lieferantenfirmen gleichzeitig diskutieren, deshalb ist aus gemeinsamen Projekten ein Team entstanden, mit dem alle Produktarten abgedeckt sind und es möglichst wenig Überschneidungen gibt. Die Ergebnisse sollen aber nicht nur die Beteiligten antreiben, sondern die ganze Branche.

Überschneidungen bei den Unternehmen vermeiden

„Wir fahren alle zu den gleichen Kunden“, brachte es Robin Titzkus, Inhaber Alumar, bei der Tagung auf den Punkt. Sein Unternehmen repräsentiert das andere Ende der Skala, an dessen Spitze sich Gutmann oder profine als Global Player befinden. Glaubt man Thomas Reinert (Vertriebsleiter Gutmann), der recht natürlich in eine Art Sprecherfunktion schlüpft, geht's aber nicht um Betriebsgrößen oder die persönliche Position der Anwesenden im Unternehmen. Es geht im Suppliers' Club um den vollkommen legitimen Wunsch, Interessen ähnlich einer FLG auch auf Lieferantenseite zu organisieren, möglicherweise Leistungen aufeinander abzustimmen und diese dadurch attraktiver zu machen, vielleicht sogar Schnittstellen zwischen Produkten zu harmonisieren und damit für den fensterbauenden Endkunden besser handhabbar zu gestalten. Dabei gilt: Es dürfen meistens nicht alle mitspielen.

Treffpunkt Böllenfalltor in Darmstadt

„Ja, ich hatte die ursprüngliche Idee – aber es gibt eben Vorbilder, wie seit 24 Jahren den Aus-



Foto: Kober / Book Your Video

Thomas Reinert (r.) fasste die wichtigsten Ergebnisse des Gründungstermins in der VIP Loge des Stadions am Böllenfalltor zusammen und blickte voraus: Kommunikationsstrukturen intern wie extern, die Bildung bestimmter Themengruppen, Fortschreibung des persönlichen Austauschs stehen u. a. auf der Agenda.

tausch an den Bad Wildunger Fenstertagen oder ein profine Treffen aller Außendienstmitarbeiter in Bayern und Baden-Württemberg 2007 in Nürnberg, an denen ich mich orientiert habe“, hebt Jens Johanni hervor. Selbstredend hat der Gebietsverkaufsleiter beim Softwarehaus Klaes ein natürliches Interesse am Austausch, schließlich funktionieren die Programme nur mit entsprechender Datenbasis.

Er nimmt also Kontakt auf mit Thomas Reinert, Gesamtvertriebsleiter Gutmann, Thomas Menke, Vertriebsleiter Deutschland Nord bei der Gretschnitas GmbH Baubeschläge, mit Bernd Schneider, Gebietsverkaufsleiter bei der Rotox Gruppe („Mit den Maschinen funktioniert die Anbindung an unsere Software hervorragend“). Aber auch mit anderen: Lüftung, Fensterlackierung, Lackhersteller, Kunststofffensterprofile, Werkzeugproduzent – wer sich am 19. September in der VIP Loge von

Johannis großer Liebe, dem Stadion des SV Darmstadt am Böllenfalltor, umgesehen hat, blickte auf einen Großteil der Marktsegmente in der Fenster- und Fassadenbranche.

Erste Meilensteine werden noch am gleichen Tag gesetzt, ein mehrheitlich entscheidungsfähiges Gremium („Kernteam“) soll schnelle Entscheidungen herbeiführen können. Dieses besteht aus Profine-Verkaufsleiter Deutschland Frank Eigenrauch, Jens Johanni, Thomas Reinert, Thomas Menke (GU) und Bernd Schneider (Rotox).

Wie geht es nun weiter?

Thomas Reinert von Gutmann treibt die Schaffung interner Kommunikationsstrukturen voran, auch eine eigene Website wird entstehen. Die Beteiligten könnten – das schlägt unter anderem Robin Titzkus vor – bestimmten Themengruppen



Erster Schritt war die Vorbereitung eines mehrheitlich abstimmungsfähigen Entscheidungsgremiums, mit (v. li.) Frank Eigenrauch (Verkaufsleiter Deutschland bei der profine GmbH), Thomas Menke (Vertriebsleiter Deutschland Nord bei GU), Jens Johanni (Gebietsverkaufsleiter bei Klaes), Thomas Reinert (Gesamtvertriebsleiter Gutmann) und Bernd Schneider (Gebietsverkaufsleiter Rotox Gruppe) als Kernteam.

Foto: Kober / Book Your Video



Foto: Kober / Book Your Video

Mehr als 25 Unternehmen sind der Einladung von Initiatoren wie Thomas Reinert (li.) von der Firma Gutmann gefolgt, um in der Zusammenarbeit zwischen den Marktsegmenten, Energien und Interessen von Lieferanten zu bündeln – zum Vorteil nicht zuletzt der Kunden. Mit in den meisten Produktgruppen in einem Vertreter muss sich auch niemand um Compliance sorgen im Suppliers' Club.

zugeordnet werden: Range + Heine passt nun mal besser zu Holz Schiller als zu profine. Aber es bleiben auch Fragen: Denn die hier möglicherweise entstehenden Allianzen dürften im konkreten Fall eines in Rede stehenden Projekts mitnichten anderen Kombinationen im Weg stehen, wenn der fragliche Kunde mit einem anderen Beschlaghersteller, Systemgeber oder Aluminium-Deckschalen Lieferanten zugange ist – demnach kann es also nur um einen lockeren Zusammenschluss gehen.

Was hat der Verarbeiter davon?

Der Verarbeiter freut sich sicher über jede Form von Abstimmung, die ihm zu einem funktionierenden Konzept verhilft. Das Thema ist span-

nend, birgt es doch gemeinsames Entwicklungspotenzial. Freilich führten gerade umfangreichere Investitionen seit jeher zu Paketlösungen mit Software, Werkzeughersteller etc.

Andererseits: In der aktuellen Marktsituation nach Möglichkeiten zu suchen, etwa über die Bereitstellung von Daten, Mehrwert für den Kunden zu schaffen und dabei neuralgische Punkte wie die IT Security im Blick zu behalten, zeigt, dass Dinge in Bewegung kommen. Dabei auch und zuallererst an die Attraktivität einer (Gesamt-)Lösung für den Markt zu denken, ist gewiss keine schlechte Idee.

Die Voraussetzungen sind erstmal gegeben: „Von Abel bis Zuani“, sagt Thomas Reinert, „haben wir tolle, starke, agile Partner im Suppliers' Club an

Bord. Nun wollen wir Themen entwickeln, die uns gemeinsam Marktvorteile bringen.“ Dabei, ergänzt Johanni, „bleibt jeder für sich selbst verantwortlich. Wir sprechen über Dialog, nicht über Vereinnahmung.“

Der Erfolg wird am Ende auch davon abhängen, inwiefern es gelingt, den Geist des Kick-off Meetings von Darmstadt in die Unternehmen zu tragen. Einfaches Beispiel: Wenn Schnittstellen geklärt werden sollen, müssen die Techniker an einen Tisch. Geht's um Datenaustausch, betrifft das die IT – und die Treiber, das sind die Vertriebler. Denkbar ist, dass der Suppliers' Club der Beginn von etwas Größerem sein könnte.

Reinhold Kober

Anzeige

LIANO 76 – UNSER VIELSEITIGSTES FENSTER

Liano 76 ist ein Allroundtalent, das mit seinen schlanken Profilarbeiten die aktuellen Designtrends perfekt aufgreift. Durch seine hohe Anpassungsfähigkeit besticht es sowohl für den Einsatz im Neubau- wie auch im Renovierungssegment. Durch die vielen Kombinationsmöglichkeiten des Systems untereinander, können mit wenigen Profilen, beinahe alle Einbausituationen abgedeckt werden.

Weitere Informationen finden Sie unter albohn.de.



albohn
Gleich gewinnen.

Albohn ist ein Marken-Produkt der
albohn Fenster-Gruppe GmbH
In der As 14-18 | 64689 Steinhilber
Telefon +49 7231 427 81
www.albohn.de
i o s in v