

Neues Netzwerk für die Baubeschlagbranche gegründet

Suppliers Team geht an den Start



Das Suppliers Team bei der „Kick-Off“-Veranstaltung im Darmstädter Merck-Stadion am Böllenfalltor.

Foto: Peter Sadofsky

In der dynamischen Welt der Baubeschläge hat sich ein neues Netzwerk etabliert, das den Austausch und die Zusammenarbeit zwischen Herstellern fördern soll: das Suppliers Team „FitForFuture“, kurz STF. Die Idee hinter diesem Ansatz entstand bei regelmäßig stattfindenden Vorabendtreffen auf Branchenveranstaltungen, die seit der Corona-Pandemie wieder an Bedeutung gewonnen haben.

Dabei boten unter anderem die Hessischen Fenstertage in Bad Wildungen, die Rheinland-Pfälzischen Fenstertage in Mainz oder auch die Fensterbau Frontale in Nürnberg eine Plattform, um wertvolle Kontakte zu knüpfen und gemeinsame Kundenbeziehungen zu vertiefen. „Während dieser Treffen wurde schnell klar, dass viele Unternehmen ähnliche Kunden bedienen und somit zahlreiche Berührungspunkte existieren. Dies führte zu gemeinsamen Kundenbesuchen und der Umsetzung von Projekten, die den Grundstein für das Suppliers Team legten“, beschreibt Thomas Menke, Verkaufsleiter Nord bei der Gretsch-Unitas GmbH aus Ditzingen.

Die Gründer des Suppliers Teams – eben Menke, Jens Johanni (Gebietsverkaufsleiter bei der Klaes GmbH & Co. KG), Bernd Schneider (Gebietsverkaufsleiter bei der Rotox

GmbH), Oliver Krause (Key-Account Manager Handelsgeschäft bei der Gutmann Bausysteme GmbH) und Frank Eigenrauch (Verkaufsleiter Deutschland bei der profine GmbH) – erkannten das Potenzial, diese Synergien auf Herstellerebene zu konsolidieren und einen echten Mehrwert für Partner und Kunden zu schaffen.

Bedürfnisse der Kunden besser erfüllen

Das Ziel des STF ist es, eben diese Synergien zu schaffen und Arbeitsgruppen zu bilden, die sich mit den verschiedenen Rahmenmaterialien (Holz, Kunststoff und Aluminium) und Produktgruppen beschäftigen. Durch gebündelte Systemlösungen und Fachkompetenz sollen die Bedürfnisse der Kunden noch besser erfüllt werden.

Das STF zeigte sich sichtlich froh, bei der Eröffnungsveranstaltung über 25 Unternehmen aus der Branche begrüßen zu dürfen. Alle waren sich im Anschluss einig, dass es Zeit wurde, die vorhandenen Kompetenzen zu bündeln, um den verarbeitenden Betrieben einen Mehrwert bieten zu können.

Gleichberechtigung als zentrales Anliegen

„Wir wollen kein Verband sein; wir sind ein Netzwerk“, betont Johanni ausdrücklich. „Die Zugehörigkeit zum Suppliers Team ist kostenfrei, es gibt keinen Mitgliedsbeitrag. Veran-

staltungskosten sowie Marketingmaßnahmen werden gleichmäßig auf alle Teilnehmer verteilt.“ Diese Gleichberechtigung aller Mitglieder ist ein zentrales Anliegen des STF. „Wir wollen weiterhin klarstellen, dass wir niemanden auf Herstellerebene ausgrenzen und jeder willkommen ist, Anfragen in Richtung des Suppliers Teams stellen kann“, fügt Johanni hinzu. Bisher wurden bereits erste Synergien geschaffen: Gemeinsame Kundenanforderungen wurden wahrgenommen und erfolgreich umgesetzt.

Eigene Homepage ist in Arbeit

Eine eigene Homepage des Suppliers Teams entsteht derzeit. Der Internetauftritt soll sowohl den Austausch untereinander als auch einen öffentlichen Bereich für Interessierte – seien es Hersteller oder Verarbeiter – ermöglichen. Eine Internetadresse, die wir wie gewohnt an das Ende unserer Artikel platzieren, gibt es in diesem Falle also noch nicht. Zudem befinden sich die Arbeitsgruppen in der Findungsphase, um gezielt an relevanten Themen zu arbeiten.

Die Arbeit des Suppliers Teams werden wir auch in der Zukunft begleiten und auf unseren Kanälen sowie in den Print- und ePaper-Ausgaben über aktuelle Veränderungen und die gemeinsamen Projekte berichten. ■