

Thema LED-Beleuchtung:
Die neuen RGB+W-LED-
Streifen „Schlüter®-Lipro-
tec-ES 9“ vereinen farbiges
und weißes Licht in einem
Modul.



Foto: Schlüter-Systems

Markt machen mit **Marktführern**

Schlüter-Systems ■ Markt- und Markenführer sind die Iserlohner Spezialisten für Fliesenverle-
gezubehör, und das soll auch so bleiben. Keine Frage, das Geschäft mit den Systemlösungen für
Fliesenleger brummt. FLIESEN & PLATTEN fragte nach, wie es nach dem Jubiläumsjahr weiter-
geht und welche Themen im Fokus stehen. **Sabina Grafen**

Die Schmölestraße 7 in Iserlohn ist eine „gute Hausnummer“ – im wörtlichen wie im übertragenen Sinn. Schlüter-Systems hat dort seinen Sitz und scheint das Gebiet am Rande der Bundesstraße immer großflächiger in Besitz zu nehmen. Im letzten Jahr wurde dort offiziell die Workbox eröffnet, in „Schlüter-typischer Architektur“, wie Geschäftsführer Marc Schlüter betont, und zurzeit entsteht auf dem Firmengelände ein weiterer

prägnanter Bau. „Wir sind auf Wachstum eingestellt und bauen hier großflächig neue Büros“, so Marc Schlüter mit Blick auf den Rohbau, der an ein Schiff erinnert. Schließlich habe man vor Kurzem den 500. neuen Mitarbeiter in der Firmenzentrale im Sauerland begrüßt und es soll zügig weiter aufwärtsgehen.

„Wir sind mit dem letzten Jahr mehr als zufrieden“, fasst Marc Schlüter zusammen und auch wenn er keine konkreten Zah-

len nennen will, beschreibt er das Plus in der Gruppe mit „zehn bis zwölf Prozent. Dabei sind die USA größter Wachstumstreiber, aber auch in etablierten Märkten wie Deutschland zeigt die Wachstumskurve nach oben.“ Gestützt wird die Entwicklung von der Logistik im Hintergrund, in die weiter kräftig investiert wird. Mit dem Ziel, den Logistikstandort Iserlohn weiter auszubauen, sind zusätzliche Erweiterungen auf dem Betriebsgelände geplant.



„Deutschland ist für uns ein Wachstumsmarkt, kein Verdrängungsmarkt.“

Marc Schlüter,
Geschäftsführer



„Auf Dauer wird das mittlere Preissegment vom Markt verschwinden.“

Günther Broeks,
Gesamtvertriebsleiter und Prokurist

Konzentration auf die Stärken

„Wir konzentrieren uns auf unsere eigenen Stärken“, erklärt Günther Broeks, Gesamtvertriebsleiter und Prokurist des Hauses. „Markt machen mit Marktführern“ sei immer noch die beste Devise. Mit ihr trägt er seit über 23 Jahren dazu bei, die Vertriebsstrukturen von Schlüter-Systemen kontinuierlich weiterzuentwickeln.

„Wir distribuieren über den Handel, das ist klar, und wir stellen es nicht infrage. Trotzdem müssen wir uns mit dem veränderten Käufermarkt auseinandersetzen“, so Broeks. „Wir beobachten die Verwässerung im Handwerk sehr genau und haben uns schon früh darauf eingestellt, Generalisten wie Profikunden zu betreuen. Wir sprechen alle an, die professionell Fliesen verlegen.“ Dazu zählt auch die Auseinandersetzung mit anderen Kulturen, die sich direkt auf den Schulungsbereich auswirkt: Weiterbildungen in Fremdsprachen sind „in der Mache“.

Marketing der besonderen Art

Zu den Themen, die im Fokus stehen, zählt in diesem Jahr unter anderem der Keramik-Klimaboden „Schlüter®-Bekotec-Therm“. „Mit dem neu gestalteten Internetauftritt www.fussbodenheizung.de jetzt richten wir uns direkt an Bauherren und Renovierer“, berichtet Marc Schlüter. „Mit diesem Onlinetool kann jeder Interessierte in vier einfachen Schritten einen Pauschalpreis für sein Bauvorhaben mit unserem Keramik-Klimaboden ermitteln – anschauliche Infos, kein Risiko, keine Verpflichtung.“ Praktische Anschauung bieten dann die 16 „Bekotec Competence Center“, die allein in Deutschland und Österreich in Fachhandelsausstellungen integriert wurden. Und auch dieses Netz soll weiter wachsen.

Ungewöhnlich für die Branche ist bei dieser Marktbearbeitung die direkte Endverbraucheransprache, über die 800 Bewerbungen von Bauherren für einen

Keramik-Klimaboden in der Schmölestraße eingingen. Ergebnis: In einer Kampagne des Onlineportals „Premiumtest“ konnten sechs Familien den Keramik-Klimaboden „Bekotec-Therm“ gründlich auf den Prüfstand stellen.

Das Portal ist auf unabhängige Produkttests im Bereich Bauen, Wohnen und Einrichten spezialisiert und bietet detaillierte und persönliche Test- und Erfahrungsberichte von Verbrauchern für Verbraucher. Dabei konnte das System der Iserlohner die Testerinnen und Tester in je drei Renovierungs- und Neubauhäusern überzeugen. – Ein Endverbraucher-test, den es so noch nie gab: Empfehlungsmarketing der besonderen Art. ■

www.fliesenundplatten.de

Schlagworte für das Online-Archiv

Fliesenprofil, Fußbodenkonstruktion, Licht, Profil, Randprofil, Zubehör