



Günter Broeks, Gesamtvertriebsleiter und Prokurist bei der Schlüter-Systems KG, hat vor kurzem sein 20-jähriges Betriebsjubiläum gefeiert. Fotos: Schlüter-Systems

scha.- Seit einigen Monaten macht Schlüter Systems aus Iserlohn mit einem neuen Bekotec Competence Center im Fliesen- und Baustoffhandel auf sich aufmerksam. Wir sprachen mit Günter Broeks, Verkaufsleiter der Firma Schlüter Systems, über die Chancen und Möglichkeiten dieser neuen Idee.

Neues Kompetenzfeld

Günter Broeks zu den neuen Schlüter Bekotec CompetenceCenter

Das neue Bekotec CompetenceCenter ist seit einigen Monaten im Fliesen- und Baustoffhandel im Einsatz. Zeit für ein erstes Zwischenfazit. Haben sich ihre Erwartungen erfüllt?

Günter Broeks: „Mit dem Center bieten wir Bauinteressenten, Planern und Handwerkern eine Orientierung und Anlaufstelle zum Thema ‚Energie sparen‘. Die ersten Monate zeigen, dass das Konzept greift. Wir sind erst am Anfang einer langfristig und ebenso nachhaltig ausgelegten Standortpartner-Strategie. Die aktuelle Entwicklung ist für alle beteiligten Partner sehr positiv und motivierend.“

Beratung zum Energie sparen in der Fliesenausstellung – begeben Sie sich da nicht auf fremdes Terrain?

„Es gab nicht viele, die es vor Jahren überhaupt für möglich gehalten haben, wassergeführte Wärmeabgabesystem über den etablierten Fliesenfachhandel zu verkaufen. Und erst recht nicht, Fliesenleger davon zu überzeugen, beheizte Keramik-Klimaböden komplett und aus einer Hand zu fertigen. Die durch uns ausgebildeten Fachbetriebe und -händler sind echte Profis, die Bekotec als neues Kompetenzfeld in der Fliesenverlegung für sich entdeckt haben.“

Was genau ist das Ziel Ihrer Initiative und wie weit ist sie gediehen?

„Wir kommen unserem gemeinsamen Ziel jeden Tag ein wenig näher. Konkret heißt das, durch geeignete Marketingmaßnahmen zum Thema ‚Energie sparen mit Keramik‘ Nachfrage auf breiter Basis zu generieren, die Attraktivität von Keramikbelägen zu steigern und mit unseren Systemlösungen möglichst viel schadensfreie Beläge zu fertigen. Das erreichen wir nur durch eine enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern in Handel und Handwerk



sowie die Vernetzung unserer Anwendungstechnik, des Schulungswesens und einer intensiven Objektbetreuung.“

Sie bieten also mehr als eine Plattform für technische Beratung?

Unserem Verständnis nach reicht es nicht aus, nur ein neues Produkt zu entwickeln. Die Aufgabe ist, ein abgestimmtes, verständliches Vermarktungskonzept anbieten zu können, und das sowohl für den Handel als auch für das Handwerk. Das ist uns mit dem Konzept wieder gelungen, und die positiven Rückmeldungen und Eindrücke aus dem Handel bestätigen uns in der Entwicklung unseres Konzepts.“

Wie viele Center sind derzeit im Einsatz und wie viele Eröffnungen planen Sie in 2014?

„Derzeit sind sechs Bekotec CompetenceCenter im Einsatz. Pro Jahr kommen nicht mehr als maximal acht neue Standorte in Deutschland hinzu. Der selbst auferlegte

Anspruch an den Betreuungsstatus ist neben den Investitionsgründen einer der Hauptgründe dafür. Wir verfolgen eine Wachstumsstrategie der kleinen, kontrollierten Schritte. Wir sind sicher, dass wir damit der sich aktuell abzeichnenden Entwicklung in einem sich unglaublich schnell verändernden Käufermarkt langfristig entsprechen.“

Zur Person

Günter Broeks ist seit mehr als 20 Jahren Vertriebsleiter und Prokurist bei Schlüter-Systems. Seit seinem

Eintritt in das Iserlohner Unternehmen am 1. Oktober 1993 hat er die Vertriebsstrukturen des Weltmarktführers für Fliesenverlegezubehör kontinuierlich weiter entwickelt und somit maßgeblich zum internationalen Erfolg beigetragen. Zuvor war er zehn Jahre im Vertrieb der PCI tätig, unter anderem als Verkaufsleiter.



Neue Bekotec CompetenceCenter

Eröffnungen bei Fliesen Thomas und Bach/Göttingen

In der Bäder- und Fliesenausstellung Bach in Göttingen und bei Fliesen Thomas im sächsischen Burgstädt wurden soeben gleich zwei neue Bekotec CompetenceCenter ihrer Bestimmung übergeben.

In Göttingen weist bereits im Eingangsbereich der Ausstellung ein Leuchtdisplay auf die Beratungskompetenz hin, um den Kunden eine erste Orientierung zu geben. Jörg Näther, Prokurist und Spartenleiter Fliese in der Unternehmensgruppe Bach, ist überzeugt vom Konzept und Potenzial des Beratungsangebots: „Indem wir unsere Kompetenz beim Thema ‚Energie sparen mit Keramik zeigen‘, gehen wir einen wichtigen Schritt in die richtige Richtung, unsere Kunden bereits beraten zu können, bevor sie sich für einen Oberbelag entscheiden. Wir freuen uns, mit Schlüter-Systems einen Partner aus der Industrie an unserer Seite zu haben, der zu diesem Thema eine perfekte Systemantwort gibt. Unsere Mitarbeiter haben sich umfassend über das neue Beratungskonzept und die Systemlösungen für den Keramik-Klimaboden informiert – so können wir für un-



Günter Broeks, Vertriebsleiter und Prokurist bei Schlüter-Systems (rechts), übergibt das Bekotec CompetenceCenter an Uwe Zimmermann, Niederlassungsleiter bei Bach in Göttingen, und Jörg Näther, Prokurist und Spartenleiter Fliese bei Bach.

FOTOS: SCHLÜTER-SYSTEMS

Die offizielle Übergabe des Bekotec® CompetenceCenters von Jörg Hünze, Verkaufsleiter Ost bei Schlüter-Systems (links), an Geschäftsführer Jürgen Thomas

sere Kunden einen deutlichen Mehrwert schaffen.“ Das Konzept bietet auch für die weiteren Standorte der Gruppe interessante Möglichkeiten, da dank der Synergien innerhalb der Unternehmensgruppe ein ganzheitliches Beratungsangebot möglich sei, bei dem der Kunde ganz klar im Mittelpunkt steht.

„Wir freuen uns über das in uns gesetzte Vertrauen und die Bereitschaft, aktiv an der Gestaltung unseres Konzepts mitzuwirken. Mit diesem Schritt wird die ohnehin bereits sehr erfolgreiche Zusammenarbeit weiter vertieft, so dass wir den Kun-

den auf ideale Weise Information und Orientierung zum Thema ‚Energie sparen mit Keramik‘ geben können.“, begrüßt Günter Broeks, Vertriebsleiter bei Schlüter-Systems, die Kooperation.

Erstes Center in den neuen Bundesländern. Mit der Eröffnung des ersten Bekotec CompetenceCenters in den neuen Bundesländern hat Fliesen Thomas in der sächsischen Burgstädt seine Ausstellung um das Schlüter-Beratungskonzept erweitert. Bei der gemeinsam mit Jörg Hünze, Verkaufsleiter Ost bei Schlüter-Systems, durchgeführten Eröffnung war Geschäftsführer Jürgen Thomas begeistert vom neuen Beratungszentrum: „Mit dem Bekotec CompetenceCenter verfügen wir über ein einmaliges Gesamtkonzept, das uns ideal bei der Beratung unserer Kunden



INFO KOMPAKT

Das Bekotec CompetenceCenter dient als innovatives Beratungszentrum im Fliesen- und Baustoffhandel für ökologisches und gesundes Bauen mit Fliesen und Naturstein.

Es bietet dem Fachhandel die ideale Möglichkeit, Bauherren bereits in der Planungsphase für die Vorteile von keramischen Oberbelägen zu begeistern. Individuelle Aufbauhöhen der dünn-schichtigen Fußbodenheizung Bekotec-Therm, je nach Bedarf für Neubau, Sanierung oder Modernisierung, sind in das CompetenceCenter integriert.

So kann der qualifizierte Fachberater die Vorteile des Energie sparenden Bauens unmittelbar vor Ort darstellen – und das bereits bevor eine Entscheidung für den Bodenbelag getroffen wird. Der Keramik-Klimaboden bietet als dünn-schichtige und sichere beheizte Fußbodenkonstruktion die ideale Grundlage für gesundes und umweltbewusstes Bauen mit natürlichen Rohstoffen.

unterstützt. Dank der jahrelangen vertrauensvollen Zusammenarbeit mit Schlüter-Systems konnten wir das CompetenceCenter nun wie geplant in unsere Ausstellung integrieren.“ Bereits im Außenbereich der Fliesenausstellung weist ein informatives Banner die Kunden auf die Beratungskompetenz zum Thema „Energie sparen mit Keramik“ hin. ■