

Georg Fischer Fränkische GmbH

Gebündelte Vertriebspower

In den letzten Jahren waren die Aktivitäten der Firma Georg Fischer und den Fränkischen Rohrwerken regional sehr unterschiedlich ausgeprägt. Nun wollen beide mit einer flächendeckenden Vertriebsgesellschaft zu neuen Ufern aufbrechen.



Georg Fischer, Schwab und Fränkische Rohrwerke agieren jetzt über eine gemeinsame Vertriebsgesellschaft

Mit einer gemeinsamen Vertriebsgesellschaft forcieren die Fränkische Rohrwerke GmbH + Co. KG und die Georg Fischer AG seit Beginn dieses Jahres ihre Anstrengungen im deutschen Haustechnik-Markt. In der neuen „Georg Fischer Fränkische GmbH“, die ihren ersten Branchenauftritt bei der ISH in Frankfurt hat, fassen beide ihre bisherigen Verkaufsorganisationen zusammen. Mit dieser Initiative wollen die Unternehmen die notwendige strategische Größe erreichen, um flächendeckend zu agieren und neue Umsätze zu erschließen.



Für Geschäftsführer Reiner Eisenhut (l.) und Marketingleiter Uwe Kiesel stehen Kundennähe und Systemgedanke im Vordergrund

GF bringt dabei seine Produktlösungen für Trinkwasser-Installationssysteme aus Vollkunststoff ein, die Fränkische spielt ihr Know-how als Heizungsspezialist mit Systemprogramm für Heizkörperanbindung und Flächenheizung aus. Abgerundet wird das Produktportfolio durch Vorwand- und Spülkastensysteme der Schwab GmbH, die seit 1999 zur Georg Fischer-Gruppe gehört. Die Georg Fischer AG hält 51 %, die Fränkische Rohrwerke 49 % der Anteile an der Vertriebsgesellschaft. Die Fränkischen Rohrwerke wurden 1906 im bayerischen Königsberg gegründet und erzielten 1999 mit etwa 1300 Mitarbeitern einen Umsatz in Höhe von rund 400 Millionen DM. Die Georg Fischer AG mit Sitz in Schaffhausen/Schweiz erwirtschaftete 1999 mit etwa 14 000 Mitarbeitern (davon 2900 im Bereich Rohrleitungssysteme) einen Umsatz von ca. 4 Milliarden DM. Die neue Vertriebsgesellschaft versteht sich, so Geschäftsführer Reiner Eisenhut, als Anbieter, dessen Zukunft nicht im Verkauf von einzelnen Komponenten, sondern in der Bereitstellung von Systemen liegt.

Lückenloses Servicenetz

Der Zusammenschluß der beiden Vertriebsorganisationen in ein gemeinsames Dienstleistungsunternehmen ermöglicht ein lückenloses Servicenetz, das Installateuren und Vertriebspartnern kurze Wege und flächendeckenden Support garantieren soll. Um praxisorientierte Kundennähe mit ausreichender Beratungsmöglichkeit anzubieten, hat Eisenhut den Vertrieb in vier Gebiete aufgeteilt. Die Region Nord/Nordwest wird von Dieter Zimmer geleitet, der als Verkaufsleiter bei Georg Fischer seit 1998 den Kontakt zur Branche hält und früher bei

Ideal Standard und Hilti tätig war. Verantwortlich für die Region Südwest/Mitte ist Jürgen Sum (bisher stv. GF-Divisionsleiter). Mit der Verkaufsleitung der Region Süd wurde Manfred Voit betraut. Er verfügt über drei Jahrzehnte Branchenerfahrung bei den Fränkischen Rohrwerken. Neu im Team ist Andreas Hinkler, dem die Verkaufsleitung der Region Ost übertragen wurde. Er war bis vor kurzem als Gesamtvertriebsleiter bei IBP tätig. Um die Beratungskompetenz zu erhöhen, gibt es zudem einen Service-Bereich dem Peter Reiff (bisher Innendienstleiter bei Schwab) als Leiter „Customer Service“ vorsteht. Über theoretisches und praktisches Wissen verfügt auch Marketingleiter Uwe Kiesel (34) der zuvor für Mero und Schwab aktiv war. Vor allem Kundennähe und Beratungskompetenz will man künftig verstärkt ausspielen. In Zusammenarbeit mit den Großhandelspartnern sollen die Schulungsangebote in Anwendungs- und Verarbeitungstechnik beträchtlich ausgebaut werden. In den Vertriebsstützpunkten und Produktionsstandorten wurden eigene Trainingszentren eingerichtet.

Derzeit erzielt die Georg Fischer Fränkische GmbH am deutschen Markt ein Umsatzvolumen von 100 Millionen DM. Diese Position systematisch auszubauen ist erklärtes Ziel. Mit der Zusammenführung ihrer bisherigen Verkaufsorganisationen hat man die Voraussetzung geschaffen, künftig auch in schwierigen Märkten erfolgreich bestehen zu können. □