

Schulte will Marktführer werden

Auf Expansionskurs

Seit 1998, nachdem eine deutsch-amerikanische Investorengruppe Thyssen Schulte Bautechnik übernommen hat, ist das Unternehmen wieder selbständig. Unter dem Namen Schulte wollen die Mannen um Geschäftsführer Dr. Noé nun weitere Marktanteile gewinnen.

Das Essener Großhandelsunternehmen Schulte will vor allem die Kooperation mit dem Handwerk intensivieren und seine Marktposition besonders in Regionen ausbauen, in denen man bislang schwach vertreten war. „Das Ziel der Schulte GmbH ist eindeutig: Wir wollen Marktführer werden“, so prägnant und selbstbewußt erläutert Dr. Peter Noé, Vorsitzender der Geschäftsführung, die Unternehmensvision. Auf seinem Weg zur Führungsposition hat der Großhandelsriese mit einer Promotiontour, die in 18 deutschen Städte Station machte, bereits Zeichen gesetzt. Durchschnittlich seien 5000 bis 10 000 Endverbraucher pro Standort registriert worden. „Die Resonanz zeigt, daß unsere Diagnose richtig war: Das Informationsdefizit vieler Verbraucher blockiert in den meisten Fällen die Kaufentscheidung“, beschreibt Dr. Noé die gesammelten Erfahrungen. Mit Hilfe der Aktion sei es aber gelungen, die Partnerschaft zwischen Industrie, Handel und Handwerk zu stärken. „Wir konnten die Verbraucher umfassend über die vielfältigen Renovierungs- und Modernisierungsmöglichkeiten für Badezimmer informieren und so Kaufanreize schaffen.“

Zusätzliche Aufträge

Neben zahlreichen namhaften SHK-Herstellern haben sich insgesamt 1500 Handwerker an der Schulte-Promotiontour, die unter dem Motto „Jetzt geht es alten Bädern an den Kragen“ lief, beteiligt. Mit einem Werbemix aus Internet, Radiospots, Zeitungsbeilagen, Broschüren, Postwurfsendungen und einem Gewinnspiel wurde da-

bei auf die Partnerbetriebe aufmerksam gemacht. In einem Truck, der auf 30 m² 60 Badideen zeigte, nutzen viele Besucher die Möglichkeit, sich eine dreidimensionale, computergestützte Badplanung erstellen zu lassen. Nach Aussagen der Schulte-Ge-



Hat ehrgeizige Ziele: Geschäftsführer Dr. Peter Noé

schaftsführung konnten alle beteiligten Vertriebswegpartner von zusätzlichen Aufträgen profitieren. Die Promotiontour ist Teil der Schulte-Wachstumsstrategie, deren Kerngedanke darin besteht, den Kundennutzen wesentlich zu erhöhen. Der Großhändler will deshalb die Kooperation mit dem Handwerk vertiefen und hat aus diesem Grund einen Kundenbeirat eingerichtet. Der Geschäftsführer hierzu: „Gerade der Großhandel kann vom Wissen und den Erfahrungen des Handwerks profitieren, da niemand die Wünsche und Bedürfnisse der Haushalte vor Ort besser kennt.“

Dr. Noé ist davon überzeugt, daß sowohl das Handwerk als auch Schulte von diesem Konzept profitieren werden.

Eine weitere Maßnahme seitens des Essener Unternehmens ist die verstärkte Präsenz in Gebieten, in denen Schulte bislang schwach vertreten war. In diesem Zusammenhang ist die Übernahme Börner GmbH in Chemnitz (siehe SBZ 23/99) zu sehen. Nach Noés Auffassung fügt sich diese Maßnahme ideal in die konzeptionelle Ausrichtung ein. „Durch den Zusammenschluß sind wir vor Ort Marktführer geworden. Schulte profitiere von der hohen Marktdurchdringung der Börner GmbH, während Börner durch das Marketingkonzept und das Account-Management von Schulte Wachstumspotentiale schöpfen könne. Noé betont aber gleichzeitig, daß man Akquisition aber nicht als Selbstzweck sehe. „Alle Maßnahmen werden exakt auf ihre Synergiepotentiale und zusätzlichen Wachstumsmöglichkeiten hin geprüft.“

Die vor über 100 Jahren von Heinrich August Schulte gegründete Firma gehört bereit heute zu den ganz großen der Branche. Mit einem Jahresumsatz von rund 1,7 Mrd. DM, über 100 Niederlassungen und fast 3000 Mitarbeitern ist der Großhändler in den Bereichen Sanitär, Heizung, Klima/Lüftung und Tiefbau tätig. Seit 1998, nachdem eine deutsch-amerikanische Investorengruppe Thyssen Schulte Bautechnik übernommen hat, ist das Unternehmen wieder selbständig. Um effizienter zu werden, wurde bereits nach kurzer Zeit die zweite Führungsebene komplett aufgelöst und das Vertriebssystem reorganisiert. HI