

Mit gezielter Spezialisierung am europäischen Markt erfolgreich

Meißner setzt auf die Fertigung von Tiefgaragentoren

Spezielle Aufgabenstellungen benötigen ganz spezielle Lösungsansätze. Deshalb hat sich der Toranlagen spezialist Meißner Ende der 90er Jahre gezielt auf den Marktbereich Tiefgaragentore konzentriert. Eine Entscheidung, die sich gelohnt zu haben scheint. Unternehmensinhaber Günther Meißner zog vor gut 100 Besuchern der ersten Meißner Fachhändler tagung im badischen Rheinau Ende März 2007 zumindest eine positive Bilanz. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 1980 könne man auf eine konsequent positive Entwicklung zurückblicken.

Der Einstieg in das Marktsegment Tiefgaragentore und die damit verbundene Spezialisierung habe bereits auf der R+T 2000 viele Besucher überzeugt, auf Meißner-Systeme umzusteigen. Damals präsentierte man erstmals ein speziell auf dieses Marktsegment zugeschnittenes Torsystem. Ein durchaus gewagter Schritt, wie der Inhaber heute selbst einräumt. Allerdings machen Tiefgaragenlösungen bereits heute mehr als ein gutes Drittel des Umsatzes aus. Von rund 1.500 produzierten Toranlagen gingen 600 Tiefgaragen-, 600 Industrie- und rund 300 Garagen- und Schaufenstertore in den europäischen Markt. 25 Prozent liefert man ins Ausland, etwa in die Schweiz, nach Österreich, Frankreich, Luxemburg und in die

Niederlande, während 75 Prozent der Produktion auf dem heimischen Markt abgesetzt werde, Tendenz auf allen Märkten steigend.

Natürlich nutzte man die Veranstaltung in erster Linie dazu, seinen Kunden neue Produkte und Systeme vorzustellen. Allerdings kamen auch praxisrelevante Themen während der zweitägigen Veranstaltung nicht zu kurz. „Leider aus aktuellem Anlass können wir nicht oft genug darauf hinweisen, wie sensibel das Thema Sicherheit gerade im Bereich von Tiefgaragentoranlagen behandelt werden muss.“ Dipl.-Ing. Wolfgang Rauffer vom TÜV Süd griff den kürzlich durch alle Medien gegangenen Unfall mit einem Tiefgaragenrollgittertor noch einmal auf, um nach wenigen

Sätzen sein Fazit zu ziehen. „Hier lagen eindeutig technische Mängel bei der Montage der Sicherheitseinrichtungen vor“.

Rauffer appellierte an die Teilnehmer, sich sowohl an die Montagevorschriften der Hersteller wie auch an das allgemein gültige Regelwerk der aktuellen Normung zu halten. Fahrlässigkeit könne teuer werden. Und letztlich ergeben sich aus Defiziten beim fachgerechten Einbau und der Umsetzung europäischer Richtlinien und Normen Situationen, durch die die Existenz eines Unternehmens schlagartig bedroht sein kann. Allerdings eröffne gerade die hohe Fachkompetenz deutscher Handwerker die Möglichkeit, sich nicht nur mit der Montage, sondern auch mit der Wartung und Prüfung derartiger Anlagen lukrative Aufträge zu generieren.

Warum der richtige Umgang mit seinen Kunden und die erfolgreiche Neugewinnung einen hohen Stellenwert genießen, machte Wolfgang Wien in seinem ausführlichen Referat deutlich. Der erfolgreiche Vertriebs- und Marketingtrainer setzte sich mit einigen grundlegenden Forderungen des erfolg-

reichen Verkaufsgesprächs auseinander. Er dokumentierte an einer Reihe von Fallbeispielen, wie nah Erfolg und Misserfolg beieinander liegen können. Den Teilnehmern gab er mit auf den Heimweg: „Sie werden nie an dem gemessen, was Sie vorhaben, sondern immer nur an dem, was Sie tun.“

Um seinen Fachhandelspartnern Aktionen im Bereich aktiver Kundenwerbung zu erleichtern, setzt Meißner einen seiner aktuellen Schwerpunkte auch im Bereich des Marketing. Vorbereitete Florpostbriefe warten so zu sagen nur noch auf das entsprechende Adressenmaterial des Händlers. Der braucht die fertigen, personalisierten Anschreiben dann nur noch auf den Postweg zu bringen. Ebenfalls vorbereitet ist ein anspruchsvoller Internetauftritt, hier können die Händler ebenfalls vom Know-how des Torspezialisten profitieren. Und mit der permanent verfügbaren Hotline steht dem Handwerk ein Angebot zur Verfügung, dass sich auch auf der Baustelle nutzen lässt. Etwa wenn technische Fragen oder Systemfehler auftreten. Letztendlich fehlt auch ein umfangreiches Schulungsangebot nicht im Programm, um seine Partner technisch immer auf dem neuesten Stand zu halten.

Natürlich kamen auch die aktuellen Neuheiten des Unternehmens auf der Veranstaltung nicht zu kurz. An zahlreichen Exponaten konnten sich die Teilnehmer von der Funktionalität der Systeme überzeugen. Ein Angebot, dass in den großzügig bemessenen Pausen rege in Anspruch genommen wurde. Wie etwa beim neuen Tiefgaragenfalttor MFTG, das durch seine kompakten Einbaumaße von 320 Millimetern (jeweils auf Antriebs- und Gegenseite) und einem Sturzbedarf von nur 50 Millimetern überzeugt. Zwei 230-Volt-Antriebe garantieren eine Öffnungszeit von acht Sekunden.

Bei Meißner zog man eine äußerst positive Bilanz, denn entsprechend groß war die Resonanz der zum Teil weit gereisten Teilnehmer. Und der Inhaber ist sich sicher, dass die Fachhändler tagung zukünftig regelmäßig auf der Agenda des Unternehmens stehen werden.

jwe



Das neue Tiefgaragen-Falttor MFTG überzeugt durch seine kompakten Einbaumaße und der Öffnungsgeschwindigkeit von maximal acht Sekunden. Foto: Meißner



Vorrangig wollte man seinen Kunden neue Produkte und Systeme näher bringen, aber auch praxisrelevante Themen kamen während der zweitägigen Veranstaltung nicht zu kurz. Fotos (2): jwe



Rauffer appellierte an die Teilnehmer, sich sowohl an die Montagevorschriften der Hersteller wie auch an das allgemein gültige Regelwerk der aktuellen Normung zu halten.