



## Verkauf und Beratung 2.0

*ts.- Zufrieden mit der Entwicklung des Türen- und Tore-Zentrums zeigte sich die Unternehmensgruppe Mobau Wirtz + Classen schon lange. Doch nun, nach der Neugestaltung in 2013, läuft das Geschäft noch besser.*

*Die Redaktion war vor Ort und sprach mit den Machern.*

**A**m neugestalteten Standort in Hückelhoven empfängt uns das Verkaufsteam mit Wilhelm Classen als geschäftsführender Gesellschafter an der Spitze: „Unser Ziel ist es, den Kunden immer das Neueste zu zeigen. Deshalb mussten wir unsere Ausstellungen in 2013 wieder einmal aktualisieren und haben dabei dieses Mal gleich den großen Bogen geschlagen und das Ausstellungskonzept mit Hilfe eines Innenarchitekten und Herstellern gleich mit überarbeitet, um eine klare Linie in die Ausstellung zu bekommen und uns am Standort entsprechend zu positionieren.“ Aktuell bietet die Ausstellung den Kunden auf 900 m<sup>2</sup> eine große Auswahl an Türen, Toren und Böden, die um den sogenannten Wellness-Bereich mit Saunen und Kaminöfen ergänzt wird. Der Schwerpunkt der Präsentation liegt dabei auf dem Segment der Innentüren.

### Marketing und Beratung als Erfolgsfaktoren

Wilhelm Classen: „Wir möchten unseren Kunden die Möglichkeit bieten, sich bei

uns alles auszusuchen, was sie für ihr Vorhaben benötigen, und sie bekommen von uns das ‚Rundum-sorglos-Paket‘.“

Um die neue Ausstellung bekannt zu machen, setzt das Unternehmen auf die verschiedenen Marketing-Instrumente und arbeitet auch hier eng mit den in der Ausstellung vertretenen Herstellern wie z. B. Hörmann zusammen: „Hörmann ist für uns z. B. im Bereich Marketing unter anderem mit der Europa-Promotion ganz weit vorne und davon können wir nur profitieren und das tun wir auch“, sagt Classen. Daneben hat sich das Unternehmen unter anderem intensiv mit Software-Lösungen für die Beratung beschäftigt und **sich dabei 2011 für den Einsatz des Produktes „moveIT@ISS+“ entschieden.**

Hintergrund: Die Softwarelösung kommt aus dem österreichischen Wels und ist seit mehr als 15 Jahren auf die besonderen Bedürfnisse im Verkauf von Bauelementen ausgerichtet. Ziel war und ist es, eine Software anzubieten, die hilft, die ständig wachsenden Herausforderungen im Verkauf variantenreicher und komplexer Produkte zu bewältigen. Dabei legte

man im Hause moveIT großen Wert auf den engen Bezug zur Praxis. Eine geführte und sichere Produktkonfiguration gepaart mit einem durchdachten Spektrum an Funktionen, helfen dem Anwender den Herausforderungen des Tagesgeschäftes im Verkauf gerecht zu werden. Mit Erfolg: Heute hat sich die Verkaufs- und Konfigurationssoftware mehr und mehr als Standard für Hersteller und Händler in der Welt der Bauelemente etabliert. Als Vorteil bietet die Software für den Einsatz im Handel z. B. die sogenannte „Mehrliefantenfähigkeit“. Das heißt, mit der Software können in einem System die Konfiguration, Berechnung und Abwicklung von Produkten unterschiedlicher Lieferanten durchgeführt werden.

Auch für das Verkaufsteam in Hückelhoven ein entscheidender Vorteil, wie uns die Verkaufsberater Frank Deckers und Frank Thoma, bestätigen: „Wir haben die Software von Anfang an sehr intensiv genutzt und sind dadurch inzwischen sehr gut im Thema. Besonders weil uns die Software durch ihre Anwenderfreundlichkeit die nötige Kalkulations-Sicher-

heit und -Schnelligkeit im Hintergrund bietet und uns somit das aufwändige Blättern in Preislisten, das jedes Verkaufsgespräch entsprechend bremst, erspart. Ein Vorteil, der sich besonders bei den Haustüren auswirkt, da hier kundenseitig viel individualisiert wird.“ Auch für Maren Düerkop, CRM-Managerin bei Hörmann, ist der **Konfigurator das Herzstück** der Software und neben der Mehrlieferantenfähigkeit ein wesentlicher Grund, **warum sich Hörmann als Hersteller für den Einsatz dieser Software stark macht**. So gewährleistet der Konfigurator, dass Produkte nur innerhalb eines durch Regelwerke definierten Gültigkeitsbereichs nach den individuellen Vorstellungen und Anforderungen konfiguriert und berechnet werden.

unsere Gesprächspartner abschließend die Software im Dauertest. „Wir sind insgesamt sehr zufrieden mit dieser neuen Art der Verkaufsunterstützung und setzen die Software



*„Mit den Kunden, für den Kunden, heißt unsere Devise. Dafür geben wir jeden Tag Gas.“*

**Wilhelm Classen**

### Live-Updates möglich

Im Gespräch kann die CRM-Managerin zudem auf eine Neuerung verweisen: Das sogenannte „Live-Update“. Der Anwender wird hierbei automatisch über neue Updates informiert, unabhängig davon ob es sich um Software-Updates oder Aktualisierungen für Produkt-Konfigurationsstammdaten handelt. Kontrollen der Versionsstände und manuelle Downloads gehören damit der Vergangenheit an. Wenige Mausklicks würden nun genügen, wie Maren Düerkop ausführt, um Updates wie z. B. aktuelle Preise und Produkte im Hintergrund automatisch zu laden und zu installieren. Dementsprechend positiv bewerten

mittlerweile selbst für Ausbildungszwecke ein. Außerdem ist es uns gelungen die Qualität der Angebote zu erhöhen und insgesamt höherwertige Abschlüsse zu erzielen“, bilanzieren die Verkaufsberater zum Abschluss des Gesprächs. ■

**Gesprächsrunde (v.l.): Frank Deckers, Verkaufsberater, Michael Schroeder, Verkaufsberater, Maren Düerkop, Verkaufsleitung/CRM-Managerin Hörmann KG, Lisa Modest, verantwortlich für die Pressearbeit der Hörmann KG, Frank Thoma, Verkaufsberater, Olaf Stäubert, Stv. Niederlassungsleiter Köln/Bonn der Hörmann KG.**

Fotos: baelement + technik / ts



# WIR MACHEN TÜREN

zuverlässig  
kompetent  
nachhaltig

**PortaLit®**

Seit 40 Jahren bewährt  
und immer neu interpretiert

**WESTAG &  
GETALIT AG**