



Schneider

In der Nische erfolgreich

Alles Zubehör für den Fliesenleger und den Natursteinhandel und -verarbeiter binnen 24 Stunden aus einer Hand: So lautet die Strategie der Firma Schneider, einem Fachhandel für technischen Baubedarf in Geilenkirchen. Dieses Erfolgskonzept verbindet das Unternehmen seit einem Jahrzehnt auch mit einem seiner Lieferanten, der Firma Proline Profilsystem aus Boppard.

Den im Jahr 1983 gegründeten Fachhandel führen Günter und Thomas Schneider seit fünf Jahren in der zweiten Generation. Kontinuierlich haben die beiden Brüder seit 2002 die Produktpalette ausgebaut und sich dadurch neue Kundenkreise erschlossen. Rund 400 sehr aktive Kunden aus dem Fliesen- und Natursteinhandel, darunter etwa 15 Stützpunkthändler, werden fast täglich an-

gefahren und beliefert – selbst wenn es sich um Kleinstmengen handelt.

„Unser Liefergebiet umfasst den Gesamtbereich der Postleitzahlen vier und fünf, reicht aber auch bis nach Holland hinein“, berichtet Günter Schneider und ergänzt: „Wir planen unsere Touren im Zwei-Tages-Rhythmus und liefern frei Haus mit eigenem Fuhrpark. Mein Bruder und ich fahren auch selbst, weil

der kontinuierliche persönliche Kontakt zu den Kunden und ihren Mitarbeitern unser Kapital ist. Darüber hinaus können wir als Leute vom Fach vor Ort beraten und auch Baustellenbetreuung leisten.“

Hauptlieferant der Firma Schneider ist seit zehn Jahren der Bopparder Profilspezialist Proline. Neben allen lieferbaren Fliesenschienen und den passenden Ecken werden auch Zubehörteile

Um den kontinuierlichen persönlichen Kontakt zu ihren Kunden und deren Mitarbeitern zu halten, liefern die Brüder Schneider die bestellten Materialien häufig selbst aus.

wie Balkonprofile, Bodenablaufgitter, Heizrohrrosetten oder Türstopper am Lager geführt.

„Uns verbindet inzwischen eine vertrauensvolle Partnerschaft, die in den Jahren gereift ist. Wir haben uns von diesem Lieferanten stets fair behandelt gefühlt, häufig wurde und wird fast Unmögliches unter großem persönlichen Einsatz der Proline-Mitarbeiter doch noch möglich gemacht“, erzählt Thomas Schneider. „Entscheidend ist auch, dass Proline ein innovatives Unternehmen ist. Das ist wichtig, um unseren Kunden Qualitätsprodukte auf dem neuesten Stand der Technik liefern zu können, die ihnen die Arbeit erleichtern und sie vor Reklamationen bewahren.“

In den vergangenen drei Jahren sind die Umsätze bei Schneider kräftig gestiegen. Während das Jahr 2005 noch mit einem Umsatz von 850.000 Euro abschloss, setzten die beiden Inhaber zum Jahresende 2006 bereits 1,3 Millionen Euro um. Die Ergebnisse der ersten Monate des laufenden Jahres liegen auch wieder 70 Prozent über dem Vorjahr.

Neben ihrem Engagement rund um die Uhr führen die Brüder diesen Erfolg auf die Ausweitung des Sortiments zurück. So entschied man sich beispielsweise im vergangenen Jahr, mit den Produkten von Botament und Ceresit zusätzlich die Bauchemie ins Angebot aufzunehmen. Bauplatten, die insbesondere im Sanitärbereich zum Einsatz kommen, folgten.

Auch Sauberlaufmatten von Emco, die bei Schneider nicht nur aufgemessen, sondern mit Rahmen aus Aluminium oder Messing selbst hergestellt werden, sind ein wesentlicher Umsatzträger. Lediglich, wenn die Matten eine Edelstahleinfassung erhalten sollen, erfolgt die Rahmenfertigung im Werk.

Die Gründung der vielen Kleinbetriebe hat sich ebenfalls positiv auf die Umsätze und die



Kundenstruktur bei dem Geilenkirchener Unternehmen ausgewirkt. „Darüber hinaus haben wir im September 2006 erstmalig mit großem Erfolg eine Hausmesse veranstaltet. Das wollen wir wiederholen und uns mehr als bisher um unsere Außendar-

„Wir wollen unseren Kunden Lösungen für alle Gegebenheiten bereitstellen. Das gehört zu unserem Leistungsanspruch.“

Thomas Schneider



„Wir können als Leute vom Fach vor Ort beraten und auch Baustellenbetreuung leisten.“

Günter Schneider

stellung kümmern“, bekräftigt Günter Schneider.

Proline ist es in dem vergrößerten Sortiment und der veränderten Kundenstruktur gelungen, mit seinen Produkten nach wie vor an der Spitze der Umsätze zu stehen. An den stark gestiegenen Umsätzen sind die Proline-Produkte nach wie vor mit einem Drittel beteiligt. Die Begründung dafür liefert Proline-Geschäftsführer Karl-Heinz Fiedler: „Wir haben unsere Produktpalette Jahr für Jahr weiter ausgebaut und um weitere An-

wendungsgebiete ergänzt. Hier sei nur an das Komplettprogramm für alle Arten von Bodenbelägen erinnert oder an unser neuestes Produkt ‚Proshower‘.“

„Das Board für bodengleiche Duschtassen kommt für uns gerade rechtzeitig“, bestätigt Günter Schneider, „durch die Bauplatten und die Bauchemie decken wir jetzt stärker den Sanitärbereich und die Unterkonstruktionen ab. Schließlich wollen wir unseren Kunden Lösungen für alle Gegebenheiten bereitstellen. Das gehört zu unserem Leistungsanspruch“, fasst Thomas Schneider die Unternehmensphilosophie dieses besonderen Großhandels noch einmal zusammen. ■

Schlagwort für das FLIESEN UND PLATTEN-Online-Archiv:
Fußbodenkonstruktion (beheizt)