

Bär Concept: Rundum-Service von Teckentrup stärkt Marktposition

„Mit der Unterstützung und Betreuung bin ich sehr zufrieden“



Der Besucher des neuen Standortes wird zunächst von einer großzügig bemessenen und repräsentativen Außenausstellung mit diversen Terrassendächern und Outdoor-Möbeln empfangen.

Der Tür- und Torhersteller Teckentrup bietet seinen Handelspartnern nicht nur ein breites Produktprogramm. Dieses wird ergänzt mit einem umfangreichen Serviceangebot zur Unterstützung in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Montage. Ein wichtiger Punkt im Marketing-Mix für die Teckentrup-Partner ist die Hilfe bei der Ausstattung und Gestaltung von Ausstellungsräumen für die ansprechende Präsentation der diversen Produkte. Zu den Handelspartnern, die dieses Serviceangebot intensiv nutzen und sich zudem durch eine aktive Marktbearbeitung auszeichnen, gehört auch das Unternehmen Bär Concept Bauelemente & Gebäudetechnik im badischen Achern. Zum ersten April dieses Jahres hat das Unternehmen seinen neuen Standort im Industriegebiet bezogen, dabei die Ausstellungsfläche von 300 auf stolze 1.800 Quadratmeter vergrößert. Gute Umsätze im Bereich Sonnenschutz und Outdoor Living sowie erhöhte Stückzahlen bei Türen und Toren sind für Jürgen Bär, den Inhaber des Unternehmens, ein klares Zeichen dafür, dass sich die umfangreichen Investitionen in die neue Ausstellung in absehbarer Zeit rechnen werden.

Jürgen Bär war schon seit einigen Jahren als selbstständiger Handelsvertreter tätig, als er 2016 sein Unternehmen Bär Concept gründete, um sich auf den Vertrieb von Bauelementen zu spezialisieren. Seit 2019 ist der Tür- und Torhersteller Teckentrup der wichtigste Lieferant. Von ihm bezieht Bär neben herkömmlichen Stahltüren auch Brandschutztüren und Türen mit einbruchhemmender Zusatzausstattung sowie Garagen- und Industrietore. „An Teckentrup schätze ich neben dem Produktprogramm die enge und gute Zusammenarbeit sowie die gute Betreuung durch den regionalen Außendienst“, erklärt Bär. Aufgrund der Nachfrage seiner Kunden hat er die von Teckentrup auf der Bau vorgestellten Rohrrahmentüren zusätzlich ins Programm aufgenommen.

Spezialisiert auf Objektbau

Der Betrieb mit seinen insgesamt zwölf Mitarbeitern erzielt 70 bis 80 Prozent seiner Umsätze im Objektgeschäft, der Rest wird im



Tanja und Jürgen Bär in der deutlich erweiterten Ausstellung. Bei der Planung und Gestaltung wurde das Ehepaar durch die Marketingabteilung von Teckentrup unterstützt.

Fotos: bauelemente bau

Geschäft mit Privatkunden erwirtschaftet. Das mit Abstand größte Projekt – und dazu noch mit hohen Anforderungen in puncto Sicherheit verbunden – ist dabei aktuell der powercloud IT Campus in Achern, den Bär mit 2.000 Türen von Teckentrup samt Zutrittskontrolle ausstattet.

Für die Montage sind ein Montageleiter sowie sechs eigene Monteure verantwortlich. Bei Großprojekten setzt Bär dagegen auf feste Subunternehmer, mit denen regelmäßig zusammengearbeitet wird.

Auch bei Bär ist das Privatgeschäft aus den bekannten Gründen rückläufig. „Der Kuchen ist aber immer noch sehr groß“, gibt sich Bär dennoch zuversichtlich. Froh ist Bär über die Spezialisierung auf den Objektbau: „Wir sind bis zum Herbst 2024 ausgelastet. Allerdings haben wir es in diesem Bereich mit einem extremen Preiskampf zu tun!“. Neue Aufträge erschließt sich das Unternehmen durch die Beteiligung an Ausschreibungen, aber auch über seine Außendienstmitarbeiter und den persönlichen Kontakt zu Architekten und andere langjährige Verbindungen. Aber auch die neue Ausstellung dürfte in den nächsten Jahren bei der Gewinnung neuer Kunden eine tragende Rolle spielen.

Auf der Suche nach Handelspartnern

Parallel zu den etablierten Vertriebskanälen will Bär in den nächsten Jahren auch das Geschäft mit Handelspartnern aufbauen, sucht hierzu die Zusammenarbeit mit Montagebetrieben, Schlossereien und Metallbauern.

Serviceangebot wird vielfältig genutzt

Darüber hinaus wird auch das Teckentrup Angebotsportal (TAP) genutzt, um über die so gewonnenen Leads neue Aufträge zu generieren.



Für die Teckentrup-Produkte wurde in der Ausstellung ein gesondertes „Kompetenz-zentrum“ eingerichtet.

Foto: Teckentrup

Für die Erstellung von Angeboten sowie die Kalkulation von Türen und Toren nutzt Bär den Produkt-Konfigurator „TEO“ – Teckentrup Einfach Online. „Der Konfigurator bietet für sämtliche Produkte detaillierte Beschreibungen und technische Zeichnungen. Zudem bin ich bei der Erstellung der Angebote deutlich schneller, außerdem gibt uns die Plausibilitätsprüfung die nötige Sicherheit. Das hinterlässt bei den Kunden einen guten Eindruck und sorgt für eine hohe Weiterempfehlungsquote“, berichtet Bär. Darüber hinaus kann der Endkunde über die für das iPad und den POS designte App „Teckentrup Door Designer“ sein vorkonfiguriertes CarTeck-Garagentor in die vorhandene Fassade einblenden. Bei seinen Marketingaktivitäten setzt Bär neben der eigenen Webseite auch auf Social-Media-Kanäle wie Facebook und Instagram, nutzt zudem die von Teckentrup im „Profi-Portal“ gebotenen Materialien wie Bilder, Logos, Anzeigenvorlagen etc. Über den „Werbemittelshop“ ordert Bär Kundenpräsentate und Marketingartikel sowie individualisierte Broschüren und mehr.

Seine Monteure und Vertriebsmitarbeiter schickt Bär regelmäßig zu Schulungen. Hierfür nutzt er das Angebot des Teckentrup Campus, der ein breites Programm an praxisorientierten Montage- und Produkt-Seminaren bietet.

Für die Lieferung, das Vertragen auf der Baustelle als auch die Montage nimmt Bär die von Teckentrup angebotenen Service-Pakete in Anspruch.

An der alljährlichen „CarTeck Garagentor-Aktion“ von Teckentrup beteiligt sich das Unternehmen aktiv. Neben Zeitungsannoncen wird auch der Aktionsflyer in der Region in großen Stückzahlen verteilt

Das neue Aushängeschild des Unternehmens

Auch das Ausstellungskonzept wurde zusammen mit der Teckentrup-Marketingabteilung individuell und exklusiv für Bär entwickelt, gestaltet und mit dem Kunden abgestimmt. Das Teckentrup-Programm mit Stahl- und Funktionstüren, Garagen- und Industrietoren

wird innerhalb der großzügigen Ausstellung in einem gesonderten Kompetenzzentrum präsentiert. Abgerundet wird das Produktangebot durch Haus- und Innentüren sowie Fenster, Beleuchtung und Lichtkonzepte und Infrarot-Heizelemente, die von anderen Anbietern bezogen werden.

Mit der Gründung der Bär Concept Modern Living GmbH im März dieses Jahres wurde das Sortiment mit Sonnenschutzlösungen aus dem umfangreichen Sortiment von Warena und Klaiber, Terrassendächern sowie Gartenmöbeln nochmals deutlich erweitert. „Damit können wir unseren Kunden alles aus einer Hand anbieten“, macht Bär deutlich. Verantwortlich für den Einkauf sowie die Gestaltung des gesonderten Ausstellungs-bereiches ist Tanja Bär, die Ehefrau von Jürgen Bär.

Die Ausstellung kann auch von Architekten und Bauträgern für die Beratung ihrer Kunden genutzt werden. Für die Attraktivität des Angebotes spricht, dass dafür Anfahrtswege von 80 bis 100 Kilometern in Kauf genommen werden.

Neben der Ausstellung wurde auch ein Schulungsraum eingerichtet. Für Architekten und Mitarbeiter von Bauträgern werden Brandschutz-Seminare sowie Schulungen zur Sicherheitstechnik angeboten. „Vor kurzem konnten wir zu einer Veranstaltung insgesamt 84 Architekten bei uns im Haus begrüßen“, freut sich Bär über die gute Resonanz des Schulungsangebotes. ■

www.baer-concept.de
www.teckentrup.biz



Hier werden neben Funktionstüren auch Industrie- und Garagentore präsentiert.



Dank der Erweiterung des Programms um Sonnenschutzprodukte ist das Unternehmen heute in der Lage, seinen Kunden alles aus einer Hand anzubieten.