

“Strahlende” Umsätze

Ulrike Kahmann, Geschäftsführerin im Elektrobetrieb Josef van Treeck GmbH in Düsseldorf, hat oft mit ihrem Vater über Veränderungen diskutiert. „Zugehört hat er mir immer, doch die Gespräche endeten meist mit dem Satz: Wenn du die Firma führst, kannst du machen, was du willst“, erinnert sich die Betriebswirtin. Als ihr Vater vor vier Jahren überraschend starb, begann die gelernte Elektrogesellin mutig mit der Umstrukturierung.

Strategie

Im ersten Schritt beschloss Kahmann, die vielfältigen Leistungen für gewerbliche Kunden künftig unter der Rubrik „Haustechnik“ zu bündeln: „Der Kunde soll gleich wissen, dass wir uns um alle Belange rund um seine Immobilie kümmern.“ Dass dieser Schritt weitaus mehr war als ein Marketing-Gag bekamen vor allem die 21 Mitarbeiter zu spüren. So gab es nicht nur organisatorische Änderungen, sondern es wurde verstärkt eigenverantwortliches Handeln gefordert. „Wir haben sehr viele langjährige Mitarbeiter, die das einfach nicht gewöhnt waren“, erklärt Ulrike Kahmann. Um die Akzeptanz zu verbessern, hat sie die Mitarbeiter in einem zweitägigen Workshop über Arbeitskosten, Kalkula-

tion und Umsätze informiert. Ihre Beraterin Elita Wiegand hat als unabhängige Dritte die Notwendigkeit der strukturellen Veränderung näher gebracht. Dazu gehörte auch, dass sich der Elektrobetrieb mit dem Solarbereich ein Standbein im Privatkundensektor aufbauen möchte.

Markt

Durch die Bündelung des Angebots im Bereich Haustechnik hat die Unternehmerin bei den Hausverwaltungen einige Kunden dazu gewonnen. Über den Solarbereich, den sie seit einem Jahr als Franchisenehmerin der SunTechnics Solartechnik GmbH abdeckt, möchte sie künftig verstärkt die zahlungskräftigeren Privatkunden erreichen: „Mit einem Umsatzanteil von 80 Prozent liegt unser Schwerpunkt bislang eindeutig bei den gewerblichen Kunden, dieses Verhältnis möchte ich gerne ausgleichener gestalten.“

Kommunikation

Weil sich das Informationsverhalten der Kunden „deutlich geändert hat“, investierte Ulrike Kahmann schon gleich nach der Übernahme in einen neuen Internet-Auftritt. Zweimal jährlich ver-

schickt sie jetzt ein Kundenjournal. Um Kunden für die Solartechnik zu finden, engagiert sie sich darüber hinaus bei Ausstellungen wie der Home & Garden.

Kurzporträt van Treeck

Firma: Josef van Treeck
Wo: Düsseldorf
Web: www.van-treeck.de
Spezialgebiet: Solartechnik
Angeboten seit: 2003
Umsatzanteil: ca. 1 Prozent
Ziel: 20–30 Prozent

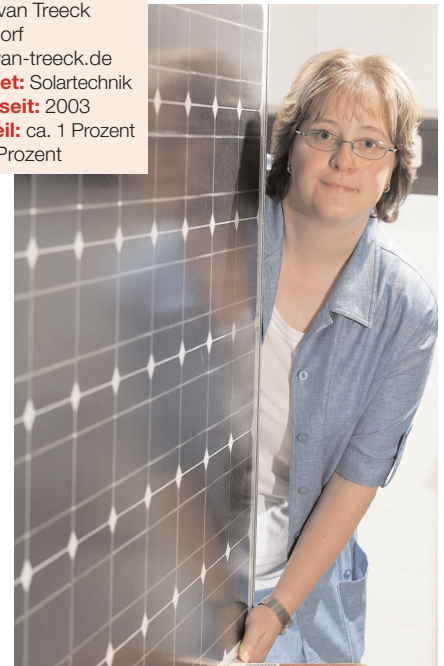


Foto: Alois Müller

Angebot gestrafft: Ulrike Kahmann, Inhaberin des Elektrobetriebs van Treeck in Düsseldorf, setzt auf Haus- und Solartechnik.