

SchleTek geht innovative Wege im Vertrieb

19.06.2013, 08:17 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Schletek*



Schletek vertreibt nun auch an Privatkunden

Der deutsche Markenhersteller SchleTek aus Goch am Niederrhein steht für Werkstattchemie, Reinigungs- und Pflegeprodukte, die bislang mit jährlich kontinuierlichen Wachstumsraten ausschließlich an professionelle Abnehmer vertrieben wurden.

In der gesamten Branche wird der größte Teil des Umsatzes mit dem Vertrieb an Werkstätten, Industrieunternehmen, Produktionsstätten und Handwerksbetrieben realisiert. Das liegt vor allen Dingen am Preis für professionelle Verbrauchsprodukte, der im Vergleich zu Produkten für den Endverbraucher zum Teil höher liegen.

Genau hier wagt SchleTek nun eine Innovation im Vertrieb solcher Markenprodukte. Sven Tekath, Vertriebsleiter der SchleTek Deutschland GmbH erklärt sein Konzept so: Im professionellen Bereich werden Kosten hart kalkuliert. Dass dennoch keine „Billigprodukte aus Discountbaumärkten“ eingesetzt werden, liegt daran, dass die höheren Beschaffungskosten bei Werkstattchemie wie Klebstoffen, Dichtmassen, Schmiermitteln usw. sich letztlich rentieren. Längere Lebenserwartung, Stabilität, Kundenzufriedenheit, Haltbarkeit, die Qualität des Arbeitsergebnisses und nicht zuletzt die Produktivitätsunterschiede bei der Verarbeitung durch die Mitarbeiter sind Beispiele für Gründe für Gewerbetreibende, zunächst etwas mehr Geld in Verbrauchsprodukte zu investieren.

SchleTek setzt auf das Qualitätsbewusstsein der Endverbraucher.

Mittlerweile ist vielen Heimwerkern, Hobbybastlern, Restaurateuren und ambitionierten Laien klar, dass man beim Verbrauchsmaterial oft am falschen Ende gespart hat. Wie ärgerlich ist z.B. eine aufwändig restaurierte und reparierte Oberfläche, bei der die Grundierung nicht hält und nach kurzer Zeit der Schaden deutlich sichtbar ist. In solchen Fällen arbeitet man nicht nur zweimal, man bezahlt auch zweimal und der Ärger kommt auch noch dazu.

Vertrieb an Endverbraucher mit erfahrenem Partner

Eduard Schleicher, Geschäftsführer bei SchleTek erklärt dazu: Wir haben viele Jahre Erfahrung beim Vertrieb an gewerbliche Kunden. Wir haben aber nur wenig Erfahrung mit Endkunden und wir haben auch kein Filialnetz. Daher haben wir uns entschieden, mit einem erfahren Partner zu arbeiten. Wir haben uns für die Sommerhoff GmbH aus Meerbusch entschieden, weil diese auf den Vertrieb von Qualitäts-Marken, die ohne Durchdringung im filialisierten Einzelhandel vertrieben werden, spezialisiert ist und eindrucksvolle Erfolge vorweisen konnte.

Seit Juni 2013 sind die Profiprodukte von SchleTek jetzt auch für Endverbraucher ohne Mindestabnahmemengen verfügbar. Sommerhoff versendet die Produkte zentral von Meerbusch an alle Kunden. Auch Großabnehmer werden von Sommerhoff beliefert. Wir als Hersteller konzentrieren wir uns stark auf die Produktqualität und die Produktentwicklung. Im Vertrieb konzentrieren wir uns von Goch aus vor allem auf die Entwicklung internationaler

Partnerschaften sowie national auf die Organisation und Weiterentwicklung des Vertriebs über den Außendienst.

Sommerhoff kümmert sich derweil um die Bestellungen der gewerblichen und privaten Kunden. Beiden Kundengruppen stellt Sommerhoff alle denkbaren Bestellmöglichkeiten und Zahlungsmöglichkeiten zur Verfügung. Ob telefonisch, per Faxformular, online über den SchleTek-Shop oder per Einkauf vor Ort in Meerbusch, erklärt Sven Tekath und ergänzt: Wir verbinden mit dieser Partnerschaft zwei Ziele: Entlastung in Logistik und Bestellabwicklung sowie die Erschließung einer neuen Kundengruppe: Qualitätsbewusste Privatkunden, die bislang keinen Zugang zu Industriequalität hatten.

Die Produktkategorien, die von SchleTek abgedeckt werden reichen von Kleben, Dichten, Pflegen und Reinigen bis zum Oberflächenschutz.

Sicherlich wird sich nicht jeder Autobesitzer, der sein Auto von Hand wäscht, einen großen Kanister Waschanlagen-Shampoo in die Garage stellen, erklärt Christiane Sommerhoff, Geschäftsführerin der Sommerhoff GmbH, aber Klebstoffe in Industriequalität, professionelle Reinigungsmittel für den Haushalt, die Werkstatt und für die Garage sowie die vielen anderen SchleTek Qualitätsprodukte, können wir auch an unsere qualitätsbewussten Privatkunden vertreiben. SchleTek ergänzt unser Sortiment ideal und passt zur Struktur unserer Kundschaft. Rund 40.000 Kundenadressen befinden sich in der Datenbank der Sommerhoff GmbH. Belästigungen unserer Kunden mit Emailwerbung ist für uns Tabu, erklärt die Chefin. Wir grenzen uns auch diesbezüglich von vielen Wettbewerbern ab. In vielen Kundentelefonaten erhalten wir dankbare Bestätigungen dafür, dass man gerne bei uns einkauft, weil wir uns nicht mit lästigen Mails aufdrängen und stattdessen mit unseren Kunden persönlich sprechen.

Nach drei Wochen „SchleTek-Vertrieb“ sind die Kfz-Polituren vorläufig die Bestseller, dicht gefolgt von 2-Komponenten Industriekleber und der Profi Klebedichtmasse, die sogar unter Wasser verarbeitet werden kann, verrät Christiane Sommerhoff und setzt hinzu: „obwohl meine persönlichen Favoriten der flüssige Handschuh und die Handpflegecreme sind“.

Sommerhoff will sich vorsichtig an die Zielgruppe „Privatkunde für Profiprodukte“ herantasten. Damit das Konzept aufgeht, wurden in enger Abstimmung mit dem Hersteller die Preise hart kalkuliert. Die erforderlichen Deckungsbeiträge sollen über Mengeneffekte erwirtschaftet werden.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.Schletek-Shop.de

Portrait

Schletek Deutschland GmbH

25 Jahre Erfahrung und erfolgreiche enge Zusammenarbeit mit Herstellern namhafter Produkte, Werkstätten und der weiterverarbeitenden Industrie aus vielen Branchen kennzeichnen den Unternehmenszweck von SchleTek. Höchster Qualitätsstandard Made in Germany, perfekter Service und ein Sortiment von rund 250 Produkten bilden die Basis für den Erfolg von SchleTek. Made in Germany bedeutet bei SchleTek nicht, dass hier nur Etiketten aufgeklebt werden. Vielmehr wird von der Planung bis zum fertigen Produkt komplett in Deutschland gefertigt.

News-ID: 727672 • Views: 1059 (Stand: 08.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/727672/SchleTek-geht-innovative-Wege-im-Vertrieb.html>