

Aussichtsreiche Marktnischen besetzen

Kessel-Führungscrew sieht Umsatzpotenzial



Alexander Kessel (Gesamtvertriebsleiter Sparte Entwässerungstechnik) und Marketingleiter Reinhard Späth

Die Kessel GmbH aus dem bayerischen Lenting bietet Systemlösungen zur Entwässerung von Grundstücken und Gebäuden aus einer Hand an. Gegründet 1963 von Bernhard Kessel beschäftigt das Unternehmen derzeit 530 Mitarbeiter und setzt bei seinen Produkten auf Kunststoff als Werkstoff mit Zukunft. Das Firmenjubiläum „Kessel – 40 Jahre Ideenschmiede“ nutzte der Unternehmensgründer Bernhard Kessel, um die Geschäftsführung an Fredy Geisser zu übergeben. Er leitet nunmehr das operative Geschäft eigenverantwortlich und wird dabei von zwei weiteren Führungskräften unterstützt. Alexander Kessel, Neffe des Firmengründers, zeichnet seither verantwortlich für den Gesamtvertrieb der Sparte Entwässerungs-

technik. Sein Kollege Reinhard Späth steht dem Marketing und Produktmanagement vor. Beide zusammen bringen nahezu 25 Jahre Branchenerfahrung mit ein. Grund genug für die SBZ, mit den Praktikern ein Gespräch über Ziele, Markteinschätzungen und Neuigkeiten zu führen.

SBZ: Herr Kessel, Fredy Geisser hat Sie mit dem Gesamtvertrieb der Entwässerungsprodukte betraut. Worauf kam es ihm dabei an?

Kessel: Praxiserfahrung ist bei Kessel das A und O. Ich startete vor 10 Jahren bei Kessel im Außendienst, übernahm später Führungs- und Umsatzverantwortung für die Region Deutschland West und bin darauf aufbauend seit 1999 für das internationale Geschäft zuständig. Seit März 2003 verantworte ich den Gesamtvertrieb Entwässerungstechnik weltweit. Unsere Vertriebsorganisation umfasst mehr als 80 Mitarbeiter im Außen-, Innen- und Kundendienst. Darüber hinaus arbeiten wir mit eigenen Vertriebsniederlassungen in Holland, Spanien, Österreich, Rumänien und Polen.

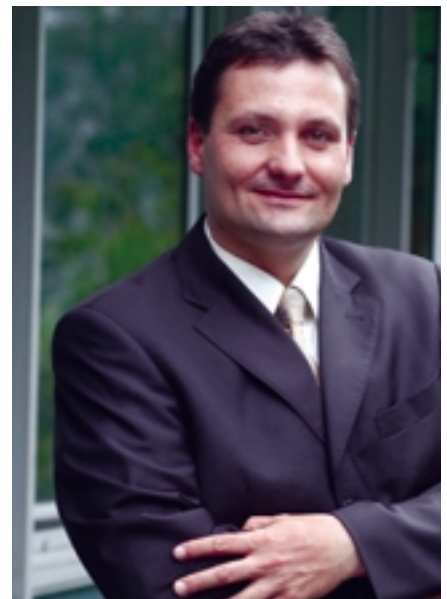
SBZ: Herr Späth, auch Sie sind schon 15 Jahre bei Kessel tätig. Wenn ein Unternehmen in der Branche als Ideenschmiede bezeichnet wird, lastet auf dem Verantwortlichen für Produktmanagement und Marketing eine besondere Verantwortung.

Späth: Ja, das ist für mich und mein Team eine große Herausforderung, diesem Anspruch auch weiterhin gerecht zu werden. Wir alle haben das Geschäft von der Pike auf gelernt und wissen zudem, wie es „an der Front“ aussieht und wo der Schuh drückt. Ich bin seit 1988 an Bord. Bereits während meines BWL-Studiums stieg ich bei Kessel ein. Nach einer Assistenzzeit im Marketing wurde ich Außendienstmitarbeiter in Bayern und später Regionalleiter. Vor vier Jahren übernahm ich die Marketingleitung und bin jetzt zudem für das Produktmanagement zuständig.

SBZ: Wo drückt denn Ihrer Meinung nach dem Verarbeiter der Schuh?

Späth: Durch die Zusammenarbeit mit verschiedenen Verarbeitern im Bereich der Entwässerung haben wir erfahren, dass es

selbst ausgewiesenen Fachbetrieben oftmals schwer fällt, das Beratungsgespräch mit dem Bauherren erfolgreich in einen Geschäftsabschluss umzuwandeln. Wenn jedoch unsere Produktpolitik stimmt – und



» Praxiserfahrung ist bei Kessel das A und O «

Alexander Kessel

da gibt uns der Erfolg der vergangenen Jahre recht – kommt es im zweiten Schritt auf die richtige Kommunikation an. Hierzu liefern wir dem Handwerk, Handel und Planern Hilfestellungen durch aussagefähige Informationsunterlagen und Kataloge sowie durch partnerschaftliche, fachliche

Kessel GmbH
Bahnhofstraße 31
85101 Lenting
Telefon (0 84 56) 27-0
Telefax (0 84 56) 27-1 02
www.kessel.de



»» Damit aus dem Beratungsgespräch ein Geschäftsabschluss wird, bedarf es der richtigen Kommunikation ««

Reinhard Späth

Beratung und Projektbetreuung. Zudem starten wir in diesem Jahr eine Schulungsoffensive mit neuen Themen, neuen Zielgruppen und neuen Schulungsmöglichkeiten. Schulung muss so früh wie möglich ansetzen – bereits in der Berufsschule. Wir wollen den Nachwuchs für Entwässerungsthemen sensibilisieren und so früh wie möglich für das Beratungsgespräch mit dem Bauherrn fit machen.

SBZ: Herr Kessel, die Marktlage sieht im Baugewerbe alles andere als rosig aus. Wo sehen Sie derzeit noch Geschäftspotenziale für die Verarbeiter?

Kessel: Derzeit werden jährlich nur rund 240 000 Wohneinheiten gebaut. Nach der Wende – zum Vergleich – waren es noch 600 000. Der Altbestand an renovierungsbedürftigen Wohnungen und Häusern ist groß, ebenso groß leider wie die derzeitige allgemeine Investitionszurückhaltung. Was unserer Branche entgegenkommt, ist die Klimaveränderung, die dem Thema Entwässerungstechnik eine neue, zunehmende Bedeutung zukommen lässt. Wasser im Keller war für viele Hausbesitzer die erschreckende Realität nach den sintflutartigen Sommergewittern in 2002 und 2003. Hier können wir sowohl im Neubaubereich

als auch für den nachträglichen Einbau Lösungen anbieten, die das Problem auch in gefährdeten Gebieten getrost vergessen lassen. Das Umsatzpotenzial für Sanitärinstallateure in diesem Bereich ist groß und mit neuen Entwässerungsprodukten können sie aussichtsreiche Marktnischen besetzen. Da auch bei unseren Schachtsystemen der Kernwerkstoff Kunststoff ist, bestätigen uns Praktiker immer wieder, dass wir echte Problemlöser liefern, den konkreten Bedarf decken und dabei noch den Bedürfnissen des Verarbeiters auf der Baustelle gerecht werden.



»» Wir wissen, wie es „an der Front“ aussieht ««

Reinhard Späth

SBZ: Keine namhafte Fachmesse ohne Kessel: Was konnten Sie der Branche denn Neues auf den Frühjahrmessen in Essen und Nürnberg präsentieren?

Späth: Wir zeigten erstmals den Rückstauverschluss Staufix DN 50 sowie Staufix Siphon DN 50: Dahinter verbirgt sich eine Erweiterung unseres bereits bekannten Rückstausortiments. Rückstauklappen

»» Mit neuen Entwässerungsprodukten können Sanitärinstallateure aussichtsreiche Marktnischen besetzen ««

Alexander Kessel

können damit auch in Leitungen mit kleinerem Querschnitt sowie in Siphons eingebaut werden. Ablaufstellen wie Waschbecken, Spülen und Ausgussbecken lassen sich so einzeln gegen Rückstau schützen. Ferner präsentierten wir das komplette System zum Schutz vor Rückstau inklusive aller Rückstauverschlüsse, Hebeanlagen und Abläufe mit Rückstausicherung bis hin zu einem neuen Hausanschlusschacht mit integriertem Rückstauverschluss. Die Kommunen haben damit erstmals die Möglichkeit, bereits bei der Erschließung eines Baugebietes gegen Rückstau vorzusorgen.

SBZ: Ich wünsche Ihnen in Ihren neuen Verantwortlichkeiten viel Geschick und Erfolg. Vielen Dank für das Gespräch. NS