

„Ein gutes Konzept und lokales Marketing sind erfolgsentscheidend“

Als bester Start-up geht André Feller in die Geschichte von Plameco ein. Mit viel Engagement, großem Verkaufstalent und stringenter Umsetzung des professionellen Marketings von Plameco erzielt er Rekordumsätze mit dem Verkauf und der Montage flexibler Decken.

„Die Franchise-Partnerschaft mit Plameco war die beste Idee für meine berufliche Selbstständigkeit, die ich haben konnte“, ist sich André Feller sicher. Im elterlichen Fachgeschäft für Raumausstattung absolvierte der heute 32-jährige zunächst eine Ausbildung zum Bürokaufmann und sammelte erste Erfahrungen in der Welt der Inneneinrichtung und Renovierung. Ende 2008 wurden die Weichen für seine berufliche Wende gestellt. „Ein Unternehmensberater im Geschäft meiner Eltern machte uns auf Plameco aufmerksam“, erinnert er sich.

Chancen erkennen und nutzen

Die Geschäftsidee von Plameco hat André Feller sofort überzeugt. „Das Marktpotenzial von Plameco ist gigantisch. Es gibt einen riesigen Markt an Häusern aus den 70er Jahren“, weiß Feller. „Die damals angesagten Holzdecken haben sich längst überholt – sowohl in ihrer Qualität als auch im Trend. Renovierungen wurden aber oft aus Scheu vor Baustellen mit Lärm und Schmutz jahrelang aufgeschoben. Genau hier setzen wir mit unserem Service an!“ Als Ergänzung zum elterlichen Betrieb bietet Feller mit Plameco im zweiten Standbein heute ein ganzheitliches Renovierungskonzept an. „Der Markt für Raumausstatter ist hart umkämpft. Alleine in unserer Region gibt es über 60 Fachgeschäfte in diesem Bereich, die Preiskriege führen, um sich am Markt zu behaupten“, erklärt der Unternehmer. „Wir heben uns mit unserem Leistungsspektrum jetzt optimal vom Wettbewerb ab.“

Professionalität auf ganzer Linie

Seinen Start mit Plameco im März 2009 hat der ehrgeizige junge Mann genau geplant. Gemeinsam mit einem Unternehmensberater erstellte er seinem ersten Business- und Projektplan. „Nie hätte ich gedacht, dass wir so daneben liegen würden – im absolut positiven Sinne“, so

Systemzentrale:

Ihr Ansprechpartner:
Jan van Westreenen
Plameco SpantBest B.V.
Van Voordenpark 20
NL 5301 KP Zaltbommel
Tel.: +31-(0)418-5750.40
Fax: +31-(0)418-5750.49
e-mail: westreenen@plameco.com
www.plameco.com

Presse:

Ihre Ansprechpartnerin:
Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b
53113 Bonn
Tel- 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
e-mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

Feller. „Bereits im ersten Monat habe ich den geplanten gesamten Jahresumsatz übertroffen.“ Um der stetig steigenden Auftragslage gerecht zu werden, erweiterte Feller sein Team von anfangs zwei auf heute sieben Monteure, die ständig bei den Kunden im Einsatz sind. Wichtig ist für ihn dabei vor allem, dass seine Mitarbeiter ebenso hinter dem Produkt stehen, wie er selbst. „Sonst kann man nicht erfolgreich verkaufen“, so seine Überzeugung. Dafür schult und motiviert er seine Mitarbeiter kontinuierlich. „Und dass ich meine Mitarbeiter genauso von Plameco überzeugt habe wie ich es bin, merke ich an der durchweg positiven Reaktion meiner Kunden. Ich habe ein wirklich tolles Team, auf das ich sehr stolz bin!“

Systematisches Marketing zur Kundengewinnung

Damit dieses Team sein Können auch so oft wie möglich unter Beweis stellen kann, zeigt Feller ganzen Einsatz in der Kundengewinnung. Mit überragendem Erfolg nutzt der Vollblutunternehmer den „10 Punkte Instrumentenkoffer“ der Franchise-Zentrale für seine Kundenakquisition. „Unsere Plameco-Ausstellungsräume sind der absolute Kundenmagnet“, so Feller. „Hier präsentieren wir auf rund 200 m² unterschiedlichste Deckenlösungen und Anwendungsbeispiele praxisnah und anschaulich.“ Einmal im Monat findet zusätzlich am Wochenende eine Deckenschau für potenzielle Kunden statt. Mit kontinuierlicher Anzeigenwerbung in den drei großen Tageszeitungen der Region macht Feller außerdem auf die Veranstaltung aufmerksam – und das mit großem Erfolg. Bis zu 250 Interessenten informieren sich an diesen Wochenenden über das breite Produkt- und Serviceangebot des Plameco-Partners. „Die Nachfrage ist so groß, dass viele sich zunächst nur einen ersten Eindruck verschaffen und anderntags noch einmal wieder kommen, damit sie mehr Zeit für ein Beratungsgespräch haben“, erzählt Feller. „Für mehr Effizienz werden wir zukünftig die Deckenschau auf zwei Termine im Monat verteilen, damit auch wirklich jeder Interessent zu seinem Recht kommt.“

Absoluter Erfolgswille

Seine überdurchschnittlichen Betriebsergebnisse will André Feller weiterhin steigern. „Bis heute haben wir mehr als 420 Decken verkauft und montiert. Im Schnitt fahren meine Monteure täglich zu zwei Kundenterminen raus“, so Feller. „Eine Steigerung von 10 % halte ich

Systemzentrale:

Ihr Ansprechpartner:
Jan van Westreenen
Plameco SpantBest B.V.
Van Voordenpark 20
NL 5301 KP Zaltbommel
Tel.: +31-(0)418-5750.40
Fax: +31-(0)418-5750.49
e-mail: westreenen@plameco.com
www.plameco.com

Presse:

Ihre Ansprechpartnerin:
Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b
53113 Bonn
Tel- 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
e-mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

hier für realistisch – das strebe ich an.“ Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen hat sich Feller viel vorgenommen. Mit zwei weiteren Ausstellungsräumen will er zukünftig für zusätzliche Kundenfrequenz sorgen. Darüber hinaus sollen sich potenzielle Kunden in Zukunft auch in den Badausstellungen dreier örtlicher Sanitärbetriebe von der Wirkung dort eingebauter Plameco-Decken überzeugen. Mit einem zweiten Verkaufsgebiet will er seinen Erfolg noch in diesem Jahr schließlich perfekt machen. Und auch hier setzt Feller auf sein bewährtes Erfolgsrezept: Die Werbung für dieses Gebiet läuft bei dem engagierten Unternehmer bereits heute auf Hochtouren. „Ich habe schon früh gelernt, dass eine berufliche Selbstständigkeit höchsten persönlichen Einsatz erfordert“, so Fellers Fazit. „Und ich bin mehr als bereit, den auch zu leisten!“

Systeminformation

1982 in Best/Niederlandenden von Jo Spanjers gegründet, ist Plameco mit 116 angeschlossenen Fachbetrieben (Stand Januar 2010) in Belgien, Deutschland und den Niederlanden Marktführer im Bereich flexibler Decken. 2009 erwirtschaftete das Unternehmen einen Gruppenumsatz von über 28,5 Mio. Euro. Plameco-Decken werden auf Maß aus hochwertigem elastischem Kunststoff im eigenen Produktionsbetrieb in den Niederlanden hergestellt und von dem Plameco-Partnerbetrieb vor Ort montiert. Aufgrund ihrer vielseitigen Eigenschaften sind die flexiblen Decken in jedem Raum einsetzbar. Sie sind feuchtigkeitsbeständig, schwer entflammbar (Baustoffklasse B1) und wärmedämmend. Durch ihre vielseitigen Eigenschaften eignen sich die Decken auch für den Einsatz in Feuchträumen wie Badezimmern oder Schwimmbädern. Plameco-Decken sind ein patentiertes Produkt.

Für die Nachhaltigkeit des Franchise-Konzepts und der Geschäftsidee sowie für die Dynamik der Franchise-Idee wurde von über 900 Systemen in Deutschland Plameco mit Platz 62 im Ranking der Top 100 Franchise-Systeme des Wirtschaftsmagazins impulse (10/2009) ausgezeichnet. Für eine überdurchschnittlich hohe Franchise-Partner-Zufriedenheit erhält Plameco als bisher einziges Franchise-System aus dem Ausland den F&C Gold Award 2009 vom F&C Internationales Centrum für Franchising und Cooperation (Münster).

Systemzentrale:

Ihr Ansprechpartner:
Jan van Westreenen
Plameco SpantBest B.V.
Van Voordenpark 20
NL 5301 KP Zaltbommel
Tel.: +31-(0)418-5750.40
Fax: +31-(0)418-5750.49
e-mail: westreenen@plameco.com
www.plameco.com

Presse:

Ihre Ansprechpartnerin:
Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b
53113 Bonn
Tel- 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
e-mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de