

# Neues Erscheinungsbild und neue Vertriebsorganisation Ab 2006 nur noch Uponor

Die zu den weltweit führenden Anbietern von Kunststoffrohrsystemen zählende Uponor-Gruppe wird ab 2006 ihr Systemangebot ausschließlich unter dem Markennamen Uponor führen. Zu der Neuausrichtung gehört auch, dass künftig nur noch über eine Vertriebsorganisation konzentriert angeboten wird. Insbesondere Zeitgewinn verspricht Uponor seinen Marktpartnern: Gaben sich früher bis zu vier Außendienstler die Hand, betreut jetzt nur noch ein Ansprechpartner das gesamte Systemprogramm.

Ab 2006 das neue Logo von Uponor



Wer den bisherigen Uponor-Marken Unipipe, Ecoflex, Velta, Cronatherm und Wirsbo auf der SHK Hamburg einen Besuch abstattet, wird von der bereits seit zwei Jahren laufenden Markenkonzentration des weltweit agierenden Kunststoffrohrsystem-Anbieters noch nicht viel sehen. Nur den bereits auf den letzten Messen geübten, gemeinsamen Auftritt auf einem Stand. Das neue Logo und das neue Erscheinungsbild werden erst ab dem 1. Januar 2006 die Neuausrichtung dokumentieren.

Das neue Corporate Design soll aber weit mehr als nur eine neue Verpackung sein. Es wird zukünftig in mehr als 100 Ländern eingesetzt, in denen Uponor einen Gesamtumsatz von über 1 Mrd. Euro erwirtschaftet. Heiko Folgmann, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb: „Mit über 140 Mitarbeitern im technischen Verkauf, die bislang jeweils nur für eine Systemmarke zuständig waren, entsteht eines der größten Außendienstteams in der Branche.“ Gleichzeitig wird damit der interne Wettbewerb beendet.



Foto: Uponor

Informierten Mitte Oktober die Fachpresse über die neue Marke Uponor: Bernhard Brinkmann (links) und Heiko Folgmann

## Kurze Wege

Die Neuorganisation des Vertriebs erfolgt sehr regional mit übersichtlichen Gebieten und kurzen Wegen. Die Kundendienstzentren bleiben in Hassfurt und Norderstedt. Bernhard Brinkmann, Vorsitzender der Geschäftsführung von Uponor Zentraleuropa: „Künftig hat jeder Kunde bzw. Interessent einen kompetenten Ansprechpartner für das komplette Uponor-Sortiment. Termine mit Mitarbeitern verschiedener Systemmarken gehören der Vergangenheit an. Wir und unsere Marktpartner sparen dadurch Zeit und erhöhen die Effizienz.“ Gleichzeitig ist für Kontinuität gesorgt: „Jeder unserer Kunden behält einen bereits bekannten Ansprechpartner. Dieser Aspekt spielt eine Hauptrolle bei der Strukturierung unserer Außendienstmannschaft.“

Mit der einheitlichen, zielgruppengerechten Aufstellung sollen sich für Planungsbüros und Handwerksbetriebe weitere Vorteile ergeben. So zum Beispiel die Möglichkeit eines Gesamtangebots für ein Bauvorhaben. Hinzu kommen Serviceangebote und ein thematisch breit gefächertes Schulungsangebot durch die im Ausbau befindliche Uponor Academy. Die Fortbildungen werden dann deutschlandweit an den Uponor-Standorten und bei Großhandelspartnern angeboten. Neben den 140 Außendienstmitarbeitern geben zusätzlich ca. 40 Mitarbeiter Projektierungs- und Softwareunterstützung. 60 Mitarbeiter stehen in Hassfurt, Norderstedt und vor Ort für den Kundenservice zur Verfügung, acht Mitarbeiter organisieren die Academy.

## Bewährte Technik

Ausgeprägte Produktüberschneidungen soll es künftig nicht mehr geben. So wird aus dem bisherigen Unipipe-Angebot das Uponor-Mehrschichtverbundrohrsystem mit Metall- und Kunststoffittings für die Trinkwasserinstallation und Heizkör-

peranbindung abgeleitet. Dem Sortiment zugeordnet ist auch die gesamte Vorwandinstallationstechnik.

Die Uponor Systeme für Flächenheizung und -kühlung „Noppenplatte“, „Trägermatte“, „Trockenbau“ und „Renovation“ basieren auf dem bisherigen Velta-Angebot, ergänzt um Tacker- und Schienensysteme sowie PE-Xc-Rohre aus den bisherigen Polytherm- und Cronatherm-Programmen. Daneben gibt es Speziallösungen für technisch anspruchsvolle Sonderanwendungen, wie Bauteilaktivierung, Deckenkühlung, Industrie- und Sportböden sowie Eis- und Schneefreihaltung. Der dritte Sortimentsbereich umfasst die Erdverlegung und Kommunaltechnik, dessen Vertrieb bisher über die Marken Ecoflex und Wirsbo lief.

Die im Markt befindliche Software der bisherigen Marken wird auf das neue Komplettangebot umgestellt. Eine längere Übergangsfrist im Sinne der damit arbeitenden Marktpartner sieht Folgmann für die weit verbreitete Software von Velta: „Hier werden wir noch weiter mit Updates unterstützen.“ Fortgeführt werden soll auch der jährlich stattfindende Velta-Kongress in Arlberg. Nur der genaue Name steht für die 28. Veranstaltung Anfang 2006 noch nicht fest.

## OEM-Geschäft

Nicht integriert in den neuen Markenauftritt wird Hewing. Der zur Uponor-Gruppe gehörende OEM-Anbieter entwickelt und produziert für Systemanbieter in der ganzen Welt PE-Xc- und MT-Verbundrohre (zusammen jährlich rund 70 Mio. Rohrmeter) sowie Systemplatten (ca. 5 Mio. m<sup>2</sup> pro Jahr). Mit dem Großhandelspartner BBT Thermotechnik kommt es nach Angaben von Uponor künftig zu einer intensiveren Zusammenarbeit. Die Basis hierfür bildet ein speziell auf den Bedarf von BBT ausgerichtetes Systemprogramm aus dem bisherigen Polytherm-Sortiment. JV ←

Die lustigen Seiten der SHK-Branche !

# Jetzt bestellen!

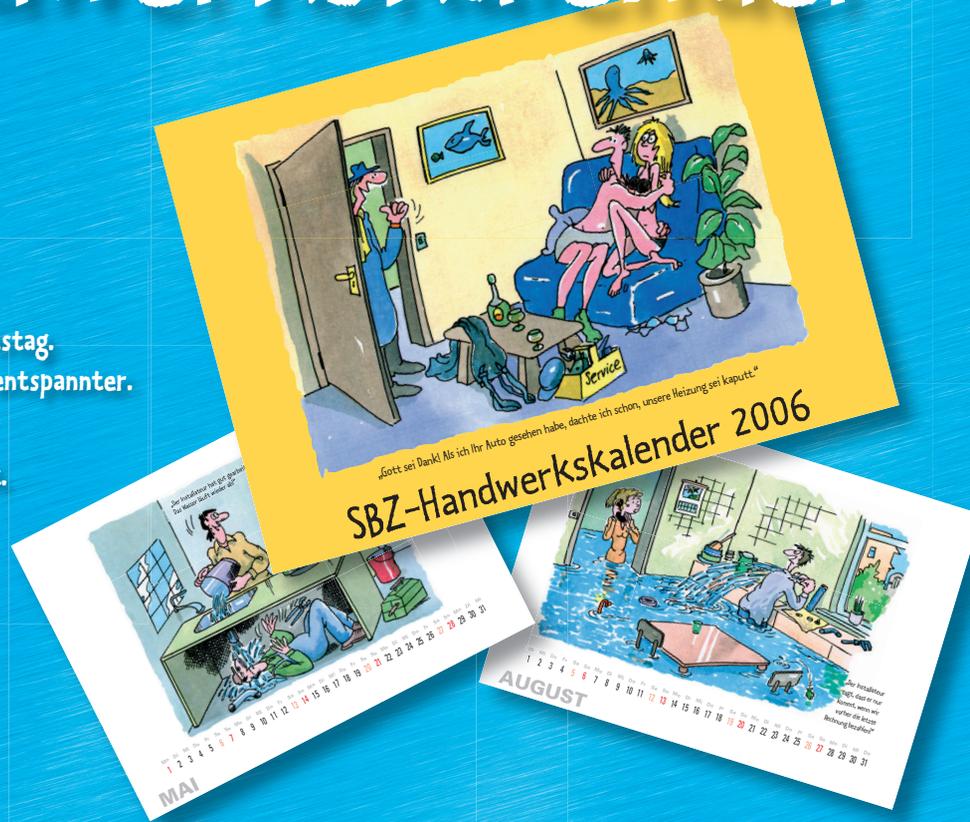
## Der witzige SBZ-Handwerkskalender 2006

Mit einem Lächeln...

...starten Sie einfach gut gelaunt in den Arbeitstag.  
Sie wirken freundlicher und sehen viele Dinge entspannter.

Im SBZ-Handwerkskalender 2006 finden Sie  
13 lustige Cartoons rund um das SHK-Handwerk.  
Hochwertige Farbdrucke im Großformat  
(48 x 34 cm) mit allen wichtigen Feiertagen  
und Ferienterminen.

**Für Abonnenten  
günstiger!**



Leserservice SBZ | Postfach 11 40 | 82153 Gräfelfing | Tel. 0180 / 543 68 76 | Fax 0180 / 543 68 80 | E-Mail shop@gentnerverlag.de

### Bestell-Coupon

**Ja**, ich bestelle \_\_\_\_\_ Exemplare vom SBZ Handwerkskalender 2006 zum Preis von € 19,80. (inkl. MwSt. zzgl. € 5,- Versand + Verpackung)

**Vorzugspreis für SBZ- und SBZ-Monteur-Abonnenten € 14,80. (inkl. MwSt. zzgl. € 5,- Versand + Verpackung)**

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Straße, Nr.

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Abo-Kunden-Nr. (8-stellig)

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

### Vertrauensgarantie

**Wichtig für Ihre Bestellung:**

- Ab einer Bestellung von 5 Kalendern vermindern sich die Versandkosten auf € 2,50 pro Exemplar.
- Bei Mehrfachbestellung ab 5 Exemplaren profitieren Sie von einer mengenabhängigen Preisstaffel. Details erfahren Sie beim Leserservice SBZ.
- Dieser Auftrag kann innerhalb von 14 Tagen schriftlich widerrufen werden.

Ihre Daten werden zur Abwicklung Ihrer Bestellung verarbeitet und genutzt. Mit dieser Anforderung erkläre ich mich einverstanden, dass ich per Post, Telefon oder E-Mail über interessante Verlagsangebote informiert werde. Diese Erklärung kann ich jederzeit widerrufen. Es genügt eine kurze Mitteilung an den Gentner Verlag | Postfach 10 17 42 | 70015 Stuttgart.

