

MINI PRÄMIENMODELLE FÜR ENGE PARTNER

Über 30 Kunden von Baustoff + Metall erhielten einen MINI im Wunschdesign mit Ihrem eigenen Logo darauf. Über die mit dem Projekt verbundenen Wünsche, Herausforderungen und Ergebnisse lesen Sie hier.

Baustoff + Metall (B + M) genießt in der Branche einen Ruf als Innovations- und Ideengeber. Das gilt nicht nur für die Produkte selbst, sondern ebenso für den Umgang mit Partnern. Auch beim Kundenbonus geht B + M neue Wege. Der erfolgt üblicherweise in Form einer prozentualen Rückvergütung vom Umsatz. „Doch“, so Patrick Reimer, Assistent der Geschäftsleitung von Michael Reinbold, „uns fiel auf, dass der klassische Kundenbonus in Form von Geld nicht mehr den Stellenwert bei den Kunden hat wie früher. Uns war jedoch wichtig, dass der Kundenbonus wieder zu einem starken Symbol für die Bindung zwischen Händler und Verarbeiter und Zeichen einer engen Partnerschaft wird. Zu diesen Wurzeln wollten wir zurück und suchten nach einem neuen Weg.“ Ein Gespräch zwischen Michael Reinbold und Helmut Luthle vom BMW & MINI Autohaus Heermann Rhein brachte

schließlich den entscheidenden Impuls: So berichtete Helmut Luthle von einem seiner Kunden, der seinen Geschäftspartnern Fahrzeuge zur Verfügung stellt. Mit dieser Idee kehrte Michael Reinbold von BMW zurück – und der B + M Kundenbonus war geboren. Gute Partner von B + M sollten als Zeichen der Verbundenheit für mindestens ein Jahr einen MINI zur freien Verfügung erhalten.

„MINI macht unseren Kundenbonus wieder zu einem starken Symbol.“

MINI für eine enge Partnerschaft

Beim Bonus-Fahrzeug entschied man sich aus gutem Grund für MINI, wie Patrick Reimer berichtet: „Ein MINI ist ein zeitloses Auto und die Marke ist durchgängig positiv besetzt. Ein MINI vermittelt Freude am Fahren, ein stylisches Lebensgefühl,

und man freut sich jeden Tag auf seinen Arbeitsweg. Einige wenige unserer Kunden haben sich für den MINI 3-Türer entschieden. Der Rest bekannte sich klar zum MINI Countryman.“ Das hatte man bei B + M schon vermutet, denn der MINI Countryman ist das größte Modell der MINI Modellfamilie. „Unsere Kunden müssen viel transportieren und Mitarbeiter von A nach B kutschieren – dafür benötigt man Platz. Diesen bietet der Countryman. Ich selbst hatte in der Anfangsphase die Möglichkeit, den MINI Countryman zu testen, und war begeistert von der modernen

Technik im urbanen Design“, führt Patrick Reimer weiter aus.

MINI für gute Partner

Die Voraussetzung für einen MINI ist ein gewisser Mindestumsatz. Darüber hinaus sollte zu dem jeweiligen Kunden eine enge



Sichtlich zufrieden Helmut Luthle (links), Leiter Vertrieb Großkunden in der Rhein Gruppe, Patrick Reimer (2. v. links), Assistent der Geschäftsleitung B + M, Thomas Mereb (rechts hinten), Gebietsleiter Flottenkunden BMW AG, sowie Ralf Rhein, Geschäftsführer der Rhein Gruppe bei der Übergabe.



partnerschaftliche Beziehung bestehen. Unter dieser Prämisse suchte B + M die potenziellen Bonusempfänger aus. Danach ging es auf eine deutschlandweite MINI Tour, bei der jeder MINI Anwärter an seinem Standort vor Ort beraten und über das Konzept aufgeklärt wurde.

Das Event

Im Frühsommer war es so weit. Aus ganz Deutschland kamen die Kunden zu B + M Heilbronn, um ihren individuell folierten Traum MINI in Empfang zu nehmen. Allein

bei diesem Event wurden 30 MINI übergeben. Bis Ende des Jahres stieg die Zahl auf 60 Fahrzeuge.

Das Resümee

Der Aufwand war groß, doch er war es ganz klar wert, bestätigt Patrick Reimer: „Wir haben bei der Übergabe in viele glückliche Gesichter geschaut und konnten unsere Umsätze mit den MINI Kunden deutlich steigern. Zudem hat diese Veranstaltung die Beziehung zu unseren Kunden erneut gestärkt. Darauf kam es uns an!“

BAUSTOFF + METALL

Mit 37 Handels- und fünf Produktionsstandorten in Deutschland ist B + M ein führender Anbieter von innovativen Produkten aus den Bereichen Trockenbau, Dämmstoffe für Dach und Fassade, Holzrahmenbau, Estrich und Bauelemente. Die Kundennähe mit einer umfassenden Beratung und Dienstleistung sowie das Anbieten kompletter Problemlösungen bis hin zu eigenentwickelten Metalldecken oder Unterkonstruktionen für Spezial- und Sonderfälle zeichnen das Unternehmen aus. Das alles bietet B + M innerhalb eines großen Netzwerkes – schnell, punktgenau, termingerecht und aus einer Hand. www.baustoff-metall.de