

Standard kann jeder, in Salzburg gibt's Sonderlösungen

Dolenz distanziert sich vom Objektgeschäft und von „Geiz ist geil“

Der Name Dolenz steht in ganz Österreich bereits seit 80 Jahren für Sonnenschutz. Im Jahr 1982 wagte der damalige Mitarbeiter des Marktführers Manfred Mayer gemeinsam mit einem Kollegen den Sprung in die Selbstständigkeit und übernahm die Salzburger Filiale, die in einer Expansionsphase entstanden war.



So wenig Technik wie nötig, so viel Atmosphäre wie möglich: Die Ausstattung des Schau-
raums von Dolenz Salzburg in zentraler Stadtlage hat sich Geschäftsführer Ingo Leiter auf-
grund der begrenzten Fläche von 80 Quadratmeter genau überlegt. Fotos: Dolenz Salzburg

Seit fünf Jahren führt mit Ingo Leiter ein Mann die Geschäfte, der als fixe Größe im Bereich Fenster, Türen, Sonnenschutzsysteme und Beschattungen bezeichnet werden darf. Vor seinem Wechsel in die Selbstständigkeit sam-

ausstattung und Internorm. „Als Fachhändler hatte ich immer wieder mit Manfred Mayer zu tun. Und dieser berichtete eines Tages davon, sich zurückziehen zu wollen“, erinnert sich Leiter. Er sah seine Zeit gekommen.

Anzeige

HANSENDER kauft man bei www.SUNNY.de

melte der Fachwirt für Marketing und Management und gelernte Werkzeugmacher sowie technische Zeichner Erfahrung bei den Firmen Herhof Bau-

Auch nach der Geschäftsübergabe vor fünf Jahren fungierte der in Salzburg und der gesamten Branche bestens bekannte Mayer für das R+S-Fachge-

schäft als „wichtiger Ratgeber“. In diesem Jahr will sich der 65-Jährige nun endgültig in den Ruhestand verabschieden. Ingo Leiter hat nun seinerseits klare Vorstellungen davon, wie es mit Dolenz Salzburg in Zukunft weitergehen soll: „Wir setzen vermehrt auf Sonderlösungen. Standard kann jeder, und deshalb müssen wir uns davon verabschieden.“ Mindestens zwei bis drei Mal pro Woche arbeitet das Verkaufsteam heute schon mit dem so genannten Auto-CAD-Programm, das Simulationen – beispielsweise von Schattenläufen – möglich macht. Der Geschäftsführer nutzt dabei bewusst die Tatsache aus, dass alle seine Verkäufer auch technische Zeichner sind und die Kunden mit diesem Hintergrundwissen noch individueller beraten können. „In Zeiten der Energieeffizienz und des Energiesparens sind wir uns des neuen Stellenwerts von Sonnenschutz natürlich bewusst. Wir gehen mit dem Kunden einen individuellen Weg, um die für ihn perfekte Lösung zur Senkung der Kosten beim Kühlen, Heizen und Beleuchten zu finden.“ Wie der Unternehmer im Gespräch mit *sicht+sonnenschutz* erklärt, gehen die Umsätze im Bereich Fenster und Fassade zurück. Und das liegt auch daran, dass sich Dolenz Salzburg vermehrt und ganz bewusst aus dem Objektgeschäft zurückzieht. „Der zunehmende Wettbewerb aus Osteuropa erschwert uns dieses Geschäft. Die Zahlungsmoral lässt oftmals zu wünschen übrig.“ Statt dem Motto „Geiz ist geil“ zu folgen und im Niedrigpreissegment mitzumischen, setzt das 13 Mann zählende Unternehmen deshalb lieber auf den gehobenen Privatkundenbereich und bedient sich dafür der Produkte von Qualitätsanbietern in Deutschland und Österreich. Das umsatzstärkste Segment ist nach Aus-

sage Leiters die Außenbeschattung (25 bis 30 Prozent), um zusätzlichen Wohnraum im Garten oder auf der Terrasse zu schaffen. Innen liegender Sonnenschutz macht demnach zwölf Prozent des Gesamtumsatzes aus, Insektenschutz sieben Prozent.

Der Schauraum als zweites Zuhause

80 Quadratmeter und damit verhältnismäßig wenig Platz stehen dem Dolenz-Salzburg-Verkaufsteam für die Kundenberatung am zentral gelegenen Standort an der Maxglaner Hauptstraße in Salzburg zur Verfügung. Aus der Not macht Leiter eine Tugend. „Unsere Kunden sollen sich in unserem Schauraum genauso wohlfühlen wie in ihrem Zuhause, deshalb setzen wir in erster Linie auf eine Wohlfühlatmosphäre und nicht auf ein Übermaß an Technik.“ Zeigt sich die Kundschaft (Leiter: „Hier entscheidet sowieso die Frau über die Farben, während der Mann die Technik auswählt“) an einem Produkt besonders interessiert, gebe es natürlich jederzeit die Möglichkeit, weitere Muster und Details aus den Schubladen oder dem Lager zu holen. Profit zieht das kleine mittelständische Unternehmen dabei aus der Mitgliedschaft in der Fachhandelskooperation Sonne-Licht-Schatten. „Dolenz Salzburg war im Jahr 2008 Gründungsmitglied und ist Mitgesellschafter der Fachhandelskooperation. Gemeinsam schaffen wir Wettbewerbsvorteile und können uns so besser am Markt behaupten – zum Vorteil unserer Kunden.“ Regelmäßiger Austausch und gegenseitige Hilfestellung verstehen sich unter den 13 Mitgliedern nach Aussage Leiters dabei von selbst.

Kerstin Pätzold



Das Logo der Fachhandelskooperation



Das Verkaufsteam von Dolenz Salzburg mit Michael Wieland, Lukas Seibl, Manuela Preschl, Nicole Stary, Gregor Mair und Geschäftsführer Ingo Leiter (v.l.i.n.re.) betreut ausschließlich Privatkunden, die auf qualitativ hochwertigen Sicht- und Sonnenschutz setzen.

SIRO-Rollgitter und Sicherheitsrollladen

Einbruchschutz und Sicherheit für höchste Ansprüche

Sicherheitsrollladen WK 3 - geprüft



SIRO-Rollgitter



SIRO-Rolltore



Sicherheits-Rollladen

Zur Sicherheit...

- Einfachste Montage • Lange Lebensdauer • Wartungsfrei
- Hohe Sicherheit • Kleiner Wickeldurchmesser • Extreme Laufruhe • Kompakte Bauweise
- Geringes Gewicht • Formschön



SIRO[®]
SICHERHEITS-ROLLLADEN
SICHERHEITS-ROLLGITTER
SIRO-ROLLTORE

RIEDEL GMBH 73655 Plüderhausen, Tel. 07181/99987-0, Fax 07181/99987-9
Internet: www.siro-riedel.de, e-mail: siro-riedel@t-online.de