

Ein Steinmetz-Netzwerk: www.steingestalter.de

Die Natursteinbranche braucht dringend neue Marketingideen. Kommen sie nicht von Insidern, müssen sie eben von außen hineingetragen werden. Hat Jörg-Burkhard Wagner mit seinem »SteinGestalter«-Netzwerk ein zündendes Konzept entwickelt?

Von Horst Wanetschek

Jörg-Burkhard Wagner (36) ist kein Steinmetz, wurde jedoch in engem Kontakt mit Naturstein groß in der elterlichen Steinmetzwerkstatt im schwäbischen Mössingen-Talheim. Diesen Betrieb hat der ältere Bruder übernommen, nachdem er in Freiburg die Meisterschule besucht hatte. Jörg-Burkhard schlug die kaufmännische Schiene ein, ging nach einer Lehre als Groß- und Außenhandelskaufmann nach Paris zu Bosch in die Marketingabteilung, studierte in München und ging anschließend zu einer Unter-

nehmensberatung nach Uhingen mit Tätigkeitsschwerpunkt Qualitätsmanagement und Kundenorientierung. Mit diesem Unternehmen kooperiert er derzeit in Uhingen in einer Bürogemeinschaft.

Während seiner Lehre und seinem Studium hat Jörg-Burkhard Wagner immer wieder im elterlichen Betrieb gearbeitet: »Während der Zeit als Berater in Uhingen habe ich mich lange und intensiv mit meinem Vater und meinem Bruder über die zukünftigen Anforderungen an einen Steinmetzbetrieb unterhalten.

Ich hatte viele Ideen, die auf unseren Betrieb ausgerichtet waren und dann auch umgesetzt wurden – mit großem Erfolg. Die Verkaufszahlen gingen nach oben, die Kundenzufriedenheit konnte gesteigert werden.«

Das war die Geburtsstunde für SteinGestalter als einem Netzwerk für Steinmetzen. Jörg-Burkhard Wagner hat dafür eine Vielzahl von Ideen entwickelt und in Gesprächen mit Fachleuten aus der Branche weiter abgeklärt und präzisiert. Im vergangenen Frühjahr ging er dann in den Markt; inzwischen gibt es das Netzwerk mit sechs festen Partnern im Großraum Stuttgart; bis zum Jahresende sollen es zehn sein, ein Jahr später 20 oder gar 30.

Internetauftritt eingeschlossen

Die entscheidende Frage lautet: Was bietet »SteinGestalter« seinen Partnern? Verständlich, wenn Jörg-Burkhard Wagner nicht die ganze Katze aus dem Sack lassen will. Wer sich ernsthaft für einen Einstieg interessiert, bekommt alles auf den Tisch gelegt. Erst anschließend erfährt er die Kosten, für die es das ganze Paket gibt.

Das Konzept SteinGestalter ruht auf den drei Säulen Einkauf – Marketing/Öffentlichkeitsarbeit – Verkauf. Synergien im Einkauf (»Bei allem, was ein Steinmetz braucht«) wird es umso mehr geben, je mehr Steinmetzmeister sich dem Netzwerk angeschlossen haben. Das Paket Marketing und PR umfasst eine sehr große Anzahl von Aktivitäten. Die auf den Betrieb passenden werden ausgewählt und maßgeschneidert. In dieses Paket gehören auch Checklisten, die bis ins letzte Detail ausgearbeitet sind – beim »Tag der offenen Tür« beispielsweise bis zum Toilettenhinweisschild, herunterzuladen aus dem Internet, und zwar in diesem Fall



Sucht man das Steinmetz-Netzwerk www.steingestalter.de im Internet auf, öffnet sich die erste Seite unter dem Slogan »Mehr Auswahl, Beratung & Service«. Von hier aus gehen die SteinGestalter-Partner weiter in den kennwortgeschützten Partnerbereich mit umfangreichen Informationen speziell für den Steinmetzbetrieb. Der Naturstein-Interessent kann einen bestimmten Steinmetzen suchen (Bild oben) oder auch zu mehreren gleichzeitig Kontakt aufnehmen, beispielsweise mit der Frage nach einem Grabstein bestimmter Art und Preisklasse (Bild rechte Seite unten).

aus dem kennwortgeschützten Partnerbereich der Homepage.

Ein Zugpferd im SteinGestalter-Angebot ist sicher der sorgfältig ausgearbeitete Internetauftritt, denn die eigene Homepage ist im Natursteinbereich bislang noch nicht sehr weit verbreitet. Hier wird sie im Paket miterworben. U. a. steht dann jeweils auch das komplette Grabsteinlager mit Bildern und Erläuterungen im Internet. Damit haben Kunden auf das gesamte Angebot aller SteinGestalter-Partner Zugriff.

Der Servicebereich auf der öffentlichen Seite von www.steingestalter.de wird konsequent weiter ausgebaut, damit Interessenten früh mit SteinGestalter in Berührung kommen und sich später – wenn der Bedarf da ist – auf diesem Weg auch an einen SteinGestalter-Partner wenden.

Auch der Bau gehört dazu

Natürlich ist SteinGestalter nicht nur auf den Grabsteinbereich beschränkt. Wer am Bau aktiv ist, präsentiert sich auch mit diesem Angebot – mit Referenzlisten ebenso wie mit Produkten, die sofort ab Lager erworben werden können, wie beispielsweise Waschbecken oder Küchenarbeitsplatten.

Eine weitere Idee: Auf dem kennwortgeschützten Partnerbereich können Kollegen ihr Block-, Tranchen- und Plattenlager ins Internet stellen und haben so schnell wechselweise darauf Zugriff.

SteinGestalter der ersten Stunde

Jürgen Wolfer, Steinmetzmeister in Kirchheim unter Teck gleich gegenüber dem Friedhof, ist als Partner »der ersten Stunde« bei SteinGestalter mit dabei. Verständlicherweise war er anfänglich äußerst skeptisch, beispielsweise was die Vernetzung des Grabsteinangebots im Kollegenkreis betraf: »Zusammenarbeit und Kooperation mit Kollegen? Ich bin in der Innung engagiert. Brauche ich da noch jemanden, der sich um unsere Belange kümmert? Wozu das Ganze?«

Jürgen Wolfer ist eingestiegen. Er nennt einige für ihn dabei ausschlaggebende Fakten: »Ich kann als Partner von SteinGestalter meinen Kunden noch mehr Service und eine deutlich vergrößerte Grab-



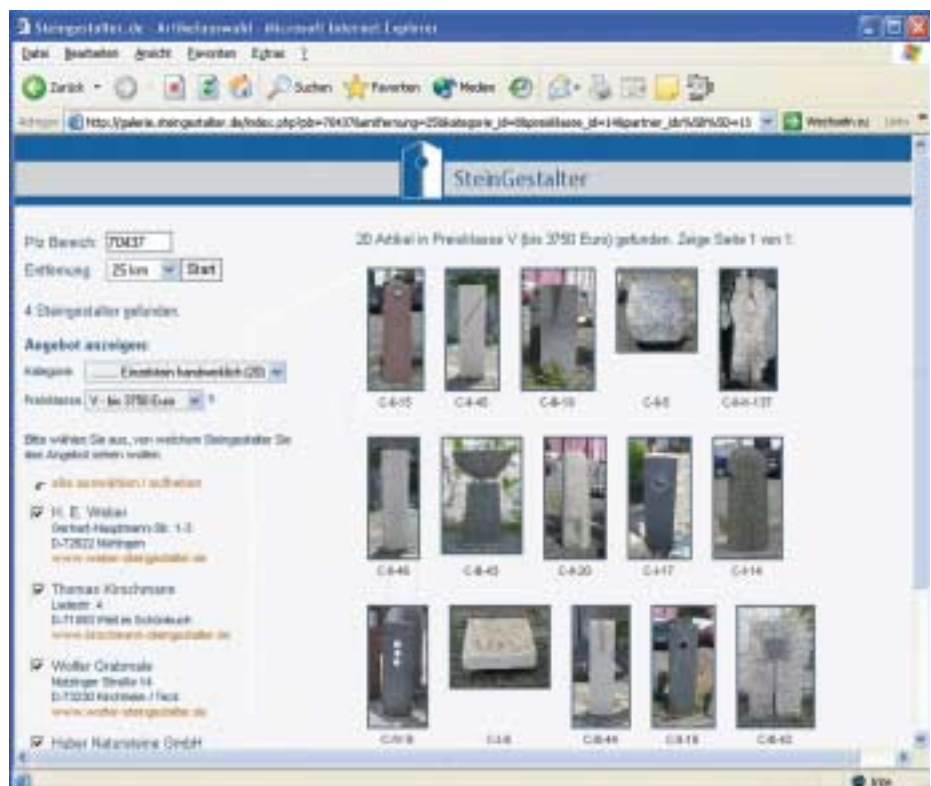
Jörg-Burkhard Wagner (links) mit Steinmetzmeister Jürgen Wolfer, einem der ersten Partner im SteinGestalter-Netzwerk

lichen Abstand, der vertraglich geregelt ist, keine direkten Mitbewerber sind. Es besteht ein offener und ehrlicher Umgang miteinander. Wir wollten ohnehin bald mit einer eigenen Homepage ins Internet, und die ist im Paket schon drin – inkl. aller Aktualisierungen. Eine ganze Fülle von Vorschlägen für den Bereich Marketing, von denen ich wirklich profitiere, ohne dass sie mich viel Geld kosten.

In diesem Punkt wurde ich zu allererst überzeugt. Ich hätte nicht gedacht, dass mir eine solche Vielzahl von Marketingmaßnahmen angeboten würde, wie ich sie noch auf keinem Seminar gehört habe. Und bei der Umsetzung werde ich auch unterstützt. Außerdem habe ich bessere Einkaufsbedingungen über den Verbund bei SteinGestalter.«

steinauswahl über die Datenbank bieten, die den Lagerbestand von Kollegen beinhaltet, ohne dass es mich Geld kostet. Ich habe Einfluss auf die Auswahl weiterer Partner. Die Zusammenarbeit mit Kollegen funktioniert, da wir durch den räum-

SteinGestalter
Waldweg 11 · 73066 UHINGEN
Fon 0 71 61/36 16 66 · Fax 0 71 61/93 46 36
Mobil 01 63/36 16 66 0
info@steingestalter.de
www.steingestalter.de



So findet ein Interessent einen Grabstein genau nach seinen Vorstellungen: Über die SteinGestalter-Homepage zur Steingalerie, dann Eingabe der Postleitzahl eines Orts, in dessen Nähe ein Steinmetz gesucht wird, und Bestimmung der maximalen Entfernung zu ihm. Unter »Kategorie« klickt man an: Einzel-, Doppel- oder Urnenstein usw., handwerklich, poliert oder Fels usw. sowie die gewünschte Preisklasse. Mit einem Klick auf »Angebot anzeigen« wird eine »maßgeschneiderte« Auswahl präsentiert. Gleiches gilt natürlich für Skulpturen, Hauseingänge, Waschtische, Gartenzubehör usw.