

# Presseinformation

Melle, Januar 2021

## **Win-Win-Win-Partnerschaft**

**Solarlux präsentiert sein neues Quality Partner Konzept**

**Solarlux, der Spezialist von beweglichen Fenster- und Fassadenlösungen, setzt seit 15 Jahren auf ein wachsendes Netzwerk aus nationalen und internationalen Handelspartnern. Seinen wichtigsten Händlern – den Quality Partnern – bietet der Hersteller eine besonders enge Zusammenarbeit. Jetzt hat das Unternehmen sein Quality Partner Programm auf den Prüfstand gestellt. Das Ergebnis: eine Premium-Partnerschaft auf noch höherem Niveau, von der auch Endkunden profitieren.**

Mit der Erfindung der ersten Glas-Faltwand vor über dreißig Jahren wurde Solarlux zum Weltmarktführer in diesem Segment. Inzwischen realisiert das familiengeführte Unternehmen im niedersächsischen Melle mit einem vielfältigen Produktspektrum hochwertige Lösungen für Neubau und Modernisierung. Die Kooperation mit seinen Fachhändlern hat den Erfolg des Unternehmens maßgeblich mitbegründet.

### **Qualität, Expertise und Kompetenz – gebündelt**

Gemeinsam wachsen, von kollektivem Wissen profitieren und eine nach vorne gerichtete Dynamik – so fassen Geschäftsführer Stefan Holtgreife und sein Vater, Unternehmensgründer Herbert Holtgreife, zusammen, worum es im neuen Quality Partner Programm geht. Dabei haben die beiden das Prinzip der Schwarmintelligenz vor Augen: sich im partnerschaftlichen Miteinander mit den Bedürfnissen des Marktes bewegen und mehr denn je auf die Stärke der Gemeinschaft setzen. Als

großes mittelständisches Unternehmen will Solarlux daher seine Erfahrungen mit modernen Vermarktungsstrategien und Vertriebsanalysen Quality Partnern breiter zugänglicher machen. Regionale Synergien sollen so entstehen.

### **Ein „mehr an Solarlux“ für Partner und Kunden**

Konkretes Ziel des neuen Konzeptes ist es, die gemeinsame Präsenz vor Ort durch die starke Verbindung der Marken Solarlux und des jeweiligen Partners an allen relevanten Kontaktpunkten zum Kunden zu stärken. Von dieser Verbundenheit profitieren auch die Endkunden: Wer bei einem Quality Partner kauft, leistet sich seinen Traum bei einem Profi. „Solarlux“ gilt seit nunmehr 40 Jahren als Qualitätssiegel eines Marktführers. „On top“ erhalten Kunden exklusiv beim Quality Partner nun die verlängerte 10-Jahres Garantie auf Solarlux-Systeme.

### **Markt- und Markenpräsenz im Fokus**

Die Unternehmen seiner Premium Händler will Solarlux deutlich sichtbarer und spürbar als Solarlux Partner im regionalen Markt positionieren. Damit dies gelingt, wurden im Programm vier Bereiche festgeschrieben: Wissen, Umsatz, Präsenz und Service. Neben vielen Grundleistungen können Premium Partner aus diesen Bereichen Baukastenleistungen oder einen Zuschuss für Werbekosten wählen und so individuelle Pakete nach ihren Bedürfnissen zusammenstellen.

### **Wissen, Umsatz, Präsenz, Service: vielfältige Leistungen**

Die gehobenen Serviceleistungen umfassen etwa ein professionelles Softwarepaket sowie die präferierte und damit zügige Auftrags- und Statikerstellung. Ob Werbebeilagen, Online- Kampagnen, Messeunterstützung oder Fahrzeugbeschriftung: Solarlux unterstützt kompetent bei sämtlichen Marketingmaßnahmen und verstärkt diese, denn das Unternehmen bewirbt Quality Partner proaktiv auf sämtlichen

seiner Kanäle. Selbst die kostenlose Ausstellungsplanung ist als Baustein inbegriffen.

Weitsichtig wird die Umsatzsteigerung des jeweiligen Partnerunternehmens in den Blick genommen: Basierend auf einer Analyse des wirtschaftlichen Potentials der Region entwickelt Solarlux eine individuelle Vermarktungsplanung. Einmal jährlich wird diese überprüft und gemeinsam mit dem Partner das ideale Instrumentarium ermittelt.

Und nicht zuletzt kann das kollektive Wissen fortan durch fachlichen Austausch zu Solarlux Themen über das Netzwerk der Premium Partner erweitert werden. Die professionelle Vermittlung übernimmt die Solarlux Akademie mit einem zertifizierten Schulungsprogramm.

### **Gold, Silber, Bronze – nicht der Umsatz allein entscheidet**

In fast 40 Jahren hat Solarlux sich von einer „Zwei-Mann-Firma“ zu einem international aufgestellten Mittelständler entwickelt.

Wie unterschiedlich Firmenmodelle sein können, weiß das Unternehmen daher nur zu gut. Deswegen gibt es für alle Quality Partner die drei verschiedenen Stufen „Gold“, „Silber“ und „Bronze“, welche bei der Zuordnung die Wachstumsvoraussetzungen sowie die geografische und wirtschaftliche Situation der einzelnen Unternehmen berücksichtigt.

Daher ist nicht der reine Umsatz der wesentliche Hebel zum Erreichen der nächsten Stufe, sondern die Markt- und Markenpräsenz von Solarlux beim Händler. So können auch die vermeintlich „kleineren“ Partner den Goldstatus erreichen und vom umfangreichsten Leistungspaket profitieren. In diesem Sinne soll der „Schwarm“ für ein so tragfähiges wie zugängliches Netzwerk stehen. Dem Endkunden eröffnet es die Möglichkeit, Solarlux als 360° Grad Marke mit hohem Standard kennenzulernen.