

Ein Maßanzug aus Metall und Glas

Interview mit
Tristan Brockelmanns,
Chief Commercial Officer
der kehrer stebler AG
und der stebler glashaus AG

Keine zwei anderen Materialien strahlen mehr Modernität aus als Glas und Metall. Aber zu einer modernen Ausstrahlung gehört auch moderne Funktionalität. Hiermit punktet die kehrer stebler AG in der Schweiz als führender europäischer Hersteller von Briefkastensystemen und Konstruktionen aus Glas und Metall. Wirtschaftsforum sprach mit Chief Commercial Officer Tristan Brockelmanns über den Anspruch, den Kunden immer etwas Neues zu bieten.



Chief Commercial Officer
Tristan Brockelmanns



Keine zwei anderen Materialien strahlen mehr Modernität aus als Glas und Metall: Hier ein Dachausstieg auf Maß

Wirtschaftsforum: Herr Brockelmanns, inwiefern ist der einfache Briefkasten innovationsfähig?

Tristan Brockelmanns: Er ist äußerst innovationsfähig, nicht nur hinsichtlich seines Aussehens, sondern auch wegen seiner Funktionalität. Als Antwort auf die Explosion im Paketversand haben wir in Voraussicht intelligente Lösungen entwickelt, die ein sicheres Aufbewahren gelieferter Warensendungen auch bei Abwesenheit des Empfängers erlauben. Die Möglichkeiten sind da aber nicht zu Ende. Wir bieten schon heute Paketfachanlagen an, die beheizt oder gekühlt werden können und somit die Zustellung von temperaturempfindlichen Waren

zulassen. Wir sind immer bemüht, über den Tellerrand hinaus zu denken und haben 2019 dafür sogar den Innovationspreis des Kantons Solothurn erhalten.

Wirtschaftsforum: Arbeiten Sie mit einem Standardportfolio oder bieten Sie jedes Mal eine individuelle Lösung an?

Tristan Brockelmanns: Wir haben natürlich ein Standardrepertoire, das wir aber als Initialstruktur für eine auf die individuellen Bedürfnisse angepasste Lösung sehen. Bei uns ist der Individualitätsgrad oberstes Gebot. Wir bieten sozusagen einen Maßanzug in Metall und Glas. Wir arbeiten sehr lösungs- und kundenorientiert. Be-

dürfnisse zu lösen ist unser steter Anspruch.

Wirtschaftsforum: Wie wird dieser Anspruch im Geschäftsbereich des Glas- und Metallbaus realisiert?

100
MITARBEITER

Tristan Brockelmanns: Unser Glasbusiness macht circa ein Viertel des heutigen Jahresumsatzes aus. Hier ist es unser Anspruch, die uneingeschränkte Nummer 1 zu bleiben. Die Glasbau-Projekte haben eine längere Vorlaufzeit von bis zu drei Jahren

und umfassen Wintergärten, Dachfenster, Pergolas, Dachfassaden, Lamellenverglasungen und Dachausstiege verschiedener Art. Hier ist vor allem wichtig, dass mehr als 90% der Produktion im eigenen Betrieb stattfindet, was uns unter den jetzigen pandemiebedingten Einschränkungen sehr geholfen hat.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet stebler von anderen Anbietern auf dem Markt?

Tristan Brockelmanns: Der hohe Individualisierungsgrad und die Produktqualität sind unsere Hauptstärken. Das Qualitätsversprechen, das mit unserer Marke verbunden ist, ist intrinsisch wichtig. Zum Beispiel haben wir noch Ersatzteile für Briefkästen auf Lager, die wir vor 50 Jahren verkauft haben. Wir glauben zudem das Thema Dienstleistung besser zu bedienen als andere. Gerade im Bereich Glasbau beherrscht keiner den Spagat zwischen Ästhetik und Isolationsfähigkeit so gut wie wir. Unser Know-how wird auch im europäischen Ausland geschätzt, sodass wir 25% unseres Jahresumsatzes dort gene-



KONTAKTDATEN

kehrer stebler AG
Südringstrasse 6
4702 Oensingen
Schweiz

+41 62 388 4242

+41 62 388 4240

info@stebler.ch

www.stebler.ch

rieren. Das wird auch in Zukunft weiter wachsen. Wir haben schon Produktanfragen aus Kanada und Silicon Valley und führen Gespräche mit Kunden in Oman und dem Mittleren Osten.

Wirtschaftsforum: Was sind die Trends der Zukunft?

25%
EXPORTRATE

Tristan Brockelmanns: Da, wo wir im öffentlichen Raum aktiv sind, führen wir Gespräche mit den Städten über Themen wie Mikromobilität und Nachhaltig-

keit. Auch Themen, bei denen wir gerne mit unserer Kreativität partizipieren möchten, wie Green City oder Smart City, werden ganz explizit angesprochen.

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihre Strategie für morgen aus?

Tristan Brockelmanns: Wir wollen die uneingeschränkte Referenz sein, wenn es um maßgeschneiderte, individuelle Lösungen in unserem Produktgebiet geht. Dabei ist die weitere Internationalisierung ein wichtiges Ziel. Wir streben auch channelübergreifende Lösungen an, womit wir unsere Markensichtbarkeit erhöhen können.



stebler punktet mit intelligenten Lösungen wie die Paketfachanlage yourbox