



Team REHAU AG + Co

Erarbeitung eines Marktbearbeitungskonzepts für das neue REHAU Terrassenabdecksystem „RELAZZO“

Für die *praxis academy* 2008 hat der Polymerspezialist REHAU eine seiner zahlreichen Innovationen zum Thema gemacht. Die Aufgabe für Chris-Martin Enders, Student der Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule Hof, war es, ein Konzept für die Markteinführung des neuen Terrassenabdecksystems zu entwickeln. RELAZZO aus einem neuartigen Wood-Polymer-Composite vereint die Vorteile von Holz und spezialisierten Kunststoffen in sich.

Mit dem innovativen Deckingsystem können ganz neue Formen in der Terrassengestaltung verwirklicht werden, die höchste Designansprüche erfüllen und den Anforderungen nach Haltbarkeit, Ökologie und Sicherheit entsprechen.

In einem Pilotmarkt wurde das Programm bereits erfolgreich eingeführt. Rasch erkannte man bei dem international tätigen Familienunternehmen weitere Potenziale, zum Beispiel bei repräsentativen Großprojekten wie den Docklands in Hamburg, Naturbühnen oder großen Strandpromenaden.

Der Herausforderung nahm sich Chris-Martin Enders an. Er studiert internationale Betriebswirtschaftslehre in Deutschland und den USA; seine Studienschwerpunkte sind Personal & Organisation sowie Marketing & Vertrieb. Der gelernte Steuerfachangestellte hat sein Abitur auf dem zweiten Bildungsweg erworben und sich während seiner Praktika im In- und Ausland auf Projektmanagement spezialisiert. Erste Erfahrungen sammelte der 24-Jährige unter anderem bei ehrenamtlichen Leitungsfunktionen in seiner Heimatstadt Kulmbach und an der Hochschule.

Enders Aufgabe war es, ein praxisrelevantes und somit anwendbares Marktbearbeitungskonzept für große Bauprojekte zu erstellen. Von Anfang an war der 24-Jährige mit großem Elan dabei und stürzte sich mit kreativen Ideen in die Arbeit.

Zunächst bedeutete das für ihn, das richtige Verständnis für den Markt und seine Spielregeln zu entwickeln. Hierzu war eine intensive, umfassende Literaturrecherche und Expertenbefragung notwendig. Mit diesem Wissen im Hintergrund und gepaart mit einer smarten Idee entwickelte der 24-Jährige im Rahmen der *praxis academy* einen neuen Lösungsansatz für Vertrieb und Marketing.

Die erste Bewährungsprobe für sein Konzept waren die kritischen Augen seiner Betreuer Michael Plaum, Leiter Projekte des strategischen Geschäftsfeldes Industrie, und Peter Michels, Bereich Planung & Controlling und Leiter Akademie Industrie. Der Ansatz von Chris-Martin Enders, sich mit neuen Methoden aus Vertrieb und Marketing verstärkt auf den marktrelevanten Entscheiderkreis der Architekten zu konzentrieren, überzeugte bei der Endpräsentation auch die Vertreter aus der Geschäftsleitung und wird derzeit umgesetzt.