

hilzinger Partnertag 2023

BEIM DRITTEN VIRTUELLEN HILZINGER PARTNERTAG AM 8. MÄRZ BOT DER FENSTER- UND TÜRENHERSTELLER UNTER ANDEREM LIVE-VORTRÄGE UND EINBLICKE IN DIE NEUE HÄNDLER-SOFTWARE HILZINGERPRO. AUF GROSSES INTERESSE BEIM PUBLIKUM STIESS DIE VORSTELLUNG DER MODERNISIERUNGS-OFFENSIVE 2023 FÜR DEN FACHHANDEL.



Die Nachfrage aus der Fachwelt war auch beim dritten virtuellen hilzinger Partnertag wieder sehr hoch. Rund 630 Anmeldungen gingen für die Fachveranstaltung ein. Überwiegend waren es Fachhandelspartner, Partner aus der Bau- und Wohnungswirtschaft sowie planende Stellen, die das Format nutzten, um sich zu informieren und Neues aus dem Hause hilzinger und der Fensterbranche zu erfahren. Alle neun Beiträge wurden live gestreamt. Fragen der Teilnehmer gingen zahlreich per Chat ein und wurden alle von den Referenten beantwortet. Begleitet wurde das Vortragsereignis von einer Fachausstellung mit rund 25 Informationsständen.

HÄNDLER-KALKULATIONSSOFTWARE HILZINGERPRO

Die Veranstaltung wurde moderiert durch den hilzinger Geschäftsführer Vertrieb, Jens Busse. Nach der Begrüßung stellten Busse und Steffen König von DBS Digital Building Solutions als erstes Highlight die neue Händler-Kalkulationssoftware hilzingerPRO vor. Geplant ist, diese bis Mitte des Jahres auszurollen. Mit der Software können Nutzer intuitiv kalkulieren, präsentieren und Fenster anbieten.

MODERNISIERUNGS-OFFENSIVE^{HOCH2}

Marketingleiter Harald Schmidt präsentierte im Anschluss als zweites Highlight die hilzinger „Modernisierungs-Offensive^{hoch2}“. Vorgestellt wurden vier neue Bausteine, wie Fachhändler mit digitalen Methoden im wachsenden Sanierungsmarkt Aufträge gewinnen und den ei-

o. Über die Lobby konnten die Besucher die verschiedenen Messestände, die Produktionshallen und die Präsentationsflächen besuchen.

r. Geschäftsführer Vertrieb Jens Busse eröffnete mit seiner Begrüßung den hilzinger Partnertag 2023 und führte durch das Programm.

Harald Schmidt – zuständig für Marketing und Öffentlichkeitsarbeit in der hilzinger Unternehmensgruppe – präsentierte die aktuelle Modernisierungs-Offensive^{hoch2}.

genen Betrieb digitaler aufstellen können. Stichworte in diesem Zusammenhang sind Leadgenerierung und Recruiting über Social-Media, die WhatsApp Einbindung in den Vertrieb, die Einrichtung spezieller Landingpages mit dem Ziel der Leadgenerierung und die Einrichtung von Online-Bauherren-Seminaren in den Prozess der Kundengewinnung. Auch ein besonderer Förderservice ist wichtiger Bestandteil des Konzeptes. Begleitet wird die Modernisierungs-Offensive durch ein umfangreiches und praxisorientiertes Fortbildungsprogramm mit Schulungsangeboten zum Thema Montagetechnik, Kalkulation, Förderprogramme, Verkauf sowie Unternehmensausrichtung und Recruiting.



Maurizio Blötscher, WhatsApp & Superchatexperte, gab den Teilnehmern im Anschluss einen Einblick zu den Einsatzmöglichkeiten mit WhatsApp und zum Thema Datenschutz in Verbindung mit WhatsApp.

SCHULUNGSKONZEPT SYSTEMMONTAGE

Thorsten Albert stellte das Schulungskonzept Systemmontage Fenster im Detail vor. In Praxis-Tagesseminaren können Kunden verschiedene Module belegen oder auch an verschiedenen Onlineseminaren ihr Wissen rund um das Thema Montage ausbauen. Im Anschluss zeigte er anhand von Fallbeispielen, wie man kritische Situationen in der Fenstermontage fachgerecht mit Produkten aus dem Onlineshop hilzinger24 lösen kann.

Rock Dein Handwerk: Armin Leinen, Branchenexperte für Kundenbegeisterung und Markenentwicklung erläuterte die Wichtigkeit von Kundenbegeisterung und einer richtigen Positionierung im Markt und präsentierte die Inhalte seiner exklusiven Verkäufer-, Monteure- und Unternehmerseminare.

Martin Kurzka, Vertriebsleiter von hilzinger24, erläuterte, wie der Onlineshop aufgebaut ist und funktioniert, welche Funktionen und Vorteile er künftig bieten wird und wie Fachhandelspartner die optimalen Preise mit dem Shop erzielen können.

WÄRMEBRÜCKENPROBLEMATIKEN IN DER SANIERUNG

Nach der Mittagspause ging es weiter mit Dipl.-Ing. Marc Klátecki, Inhaber der K&P Bauphysik GmbH. Er erläuterte eindrucksvoll die Wärmebrückenproblematiken in der Sanierung und zeigte Lösungen, wie Wärmebrücken reduziert und der geforderte Mindestwärmeschutz auch in der Sanierung erreicht werden kann.

Hochwertigen Input lieferte auch Martin Kuschka, Geschäftsführer der febis Service GmbH. Im Detail vorgestellt wurden alle für das Fenster relevanten Förderprogramme, wie die Förderung von Einzelmaßnahmen, die steuerliche Abschreibung energetischer Sanierungen, die Sanierung zum Effizienzhaus sowie die neue Förderung Klimafreundlicher Neubauten, die seit dem 1. März 2023 gilt.

Zum Abschluss des intensiven Programms präsentierte Steffen Braungart, Soudal N.V. Deutschland, eine neue eindrucksvolle Möglichkeit, wie die Abdichtung bodentiefer Elemente einfach und sicher über eine neue Sprühtechnik erfolgen kann. *www.hilzinger.de*

VORTRAGSPROGRAMM + AUSSTELLUNG ONLINE

Wer den hilzinger Partnertag verpasst hat, kann auch nachträglich noch teilnehmen. Alle Beiträge wurden aufgezeichnet und können noch einige Zeit im Nachgang unter www.hilzinger.de/Partnertag2023 angeschaut werden. Auch die virtuelle Fachausstellung bleibt vorerst noch geöffnet.