



Zum gern gelebten Ritual gehört auch das gemeinsame Gruppenbild aller Tagungsteilnehmer. Die Treppe in der RivieraPool-Ausstellung bietet sich dazu an.

ProPartner-Tagung: Impulse für zukünftiges Wachstum

Auf ein erfolgreiches Jahr 2016 konnten der Schwimmbeckenhersteller RivieraPool und die in der ProPartner-Gruppe organisierten Schwimmbadbau-Unternehmen zurückblicken. Dabei wurden aber nicht nur die Erfolge der Vergangenheit gefeiert, sondern für die Teilnehmern der Tagung gab's auch ein Ausblick auf die zukünftige Strategie der Gruppe.



In Zusammenarbeit mit dem ProPartner-Beirat (links) hatten die Verantwortlichen von RivieraPool ein Zukunftsszenario erarbeitet, wie das Schwimmbad im Jahre 2030 aussehen wird. Interessante Ergebnisse wurden dabei den Teilnehmern präsentiert. Sicher ist: Der Gesundheitsaspekt wird noch stärker in den Fokus rücken.

Natürlich wurden auf der Tagung wieder die besten ProPartner des vergangenen Jahres geehrt. Den höchsten Umsatz aller ProPartner erzielte im vergangenen Jahr die Steinbauer GmbH aus Miltach in der Oberpfalz. Platz 2 belegte die Löchte GmbH aus Münster. Den drittstärksten Umsatz erzielte Hans-Georg Biesemann aus Kalkar. Weitere Auszeichnungen erhielten Karsten Höllein, Bruno Hausmeier und Steffen Bergmann, deren Unternehmen im Jahr 2016 die größten Umsatzsteigerungen mit Zuwachsraten von bis zu 30 % verzeichneten. Freuen durfte sich auch Dennis Schikora. Er erhielt den Sonderpreis „Mr. MLine“. Denn er hatte im vergangenen Jahr die meisten MLine-Becken aller ProPartner verkauft.

Aber nicht nur über die Vergangenheit wurde gesprochen, sondern auch über die Zukunft und die Planungen, wie die ProPartner durch neue Produkte und neue Marketingmaßnahmen weiter im Markt gestärkt werden können. RivieraPool-Geschäftsführer Guido Rengers stellte den Tagungsteilnehmern neue Vermarktungsstrategien und Vertriebspläne für 2017 vor, die in Zusammenarbeit mit dem ProPartner-Beirat erarbeitet wurden. Neue Produktserien sollen starke Verkaufsimpulse setzen. In den vergangenen Wochen hat RivieraPool mit dem Minibecken „C-Side“ und dem gläsernen Tauchbecken „Ice Cube“ neue Serien auf den

Markt gebracht. „Wasser im Garten ist für viele Hausbesitzer ein wichtiges Thema geworden“, erklärt Marketing- und Vertriebsleiter Uwe Rengers. „Leider fehlt oftmals der Platz für einen richtigen Pool.“ Für diese Kunden ist „C-Side“ das optimale Angebot, mit dem sie sich den Traum von einem Wasserbecken im Garten erfüllen können. Mit dem System „Refit“ stellte RivieraPool auch einen neuen Service vor. Viele alte Pools können mit „Refit“ eine neue attraktive Optik und bessere Ausstattung bekommen. Aber nicht nur das Jahr 2017 war ein Thema. Die Verantwortlichen von RivieraPool und der ProPartner-Beirat haben darüber hinaus weit in die Zukunft gedacht. „Wie sieht das Schwimmbad im Jahr 2030 aus?“, lautete die Fragestellung. In den vergangenen Jahren ist der Pool immer mehr zum Designobjekt geworden. Dieser Trend wird sich in den nächsten Jahren noch verstärken. Die zum Einsatz kommenden Materialien, ihre Wertigkeit und Langlebigkeit tritt damit immer stärker in den Vordergrund. Ein weiterer Punkt ist der Gesundheitsaspekt, der für Poolbesitzer immer wichtiger wird. Das Schwimmbaden wird zu einem immer wichtigeren Instrument der aktiven Gesundheitserhaltung und -vorsorge. Damit liegt die Schwimmbadbranche mit ihren Produkten voll im Trend der Zeit.

www.pools.de

„Vielen Kunden fehlt oftmals der Platz im Garten für einen richtigen Pool. Für sie ist das neu vorgestellte Minibecken C-Side eine optimale Lösung“

Jede Menge Auszeichnungen für die ProPartner: Ihre Preise als die Fachhandelspartner mit den größten Umsatzsteigerungen erhielten Karsten Höllein (l.v.l.), Steffen Bergmann (2.v.l.) und Bruno Hausmeier (r.) aus den Händen von Guido Rengers (3.v.l.), Uwe Rengers (2.v.r.), und Rolf Schöppner (3.v.r.). Rechts: Dennis Schikora darf sich über den Sonderpreis „Mr. MLine“ freuen. Denn er hat im vergangenen Jahr die meisten MLine-Becken aller ProPartner verkauft.



Links: Den 2. Platz der umsatzstärksten ProPartner belegte die Firma Löchte aus Münster. Über den Preis freuen sich Frank-Josef Löchte und sein Sohn. Mitte: Einen Stammpplatz auf dem Siegerpodest hat traditionell Hans-Georg Biesemann aus Kalkar. In diesem Jahr belegte er Platz 3. Rechts: Über den Siegerpreis 2016 durften sich in diesem Jahr Franz Steinbauer aus Miltach in der Oberpfalz und seine Tochter freuen.