

50 Jahre Dronco

POS-Lösung zum Jubiläum

Vor 50 Jahren wurde das Unternehmen Dronco gegründet. Im Jubiläumsjahr unterstützt der Hersteller den Fachhandel mit Innovationen und Marketingmaßnahmen.

Die in Wunsiedel ansässige Firma Dronco ist einer der größten deutschen Schleifmittelhersteller und liefert ein umfassendes Programm für die Kategorie Elektrowerkzeugzubehör. Dazu gehören Trennscheiben, Schruppscheiben, Fächerschleifscheiben, Polierwerkzeuge, Fiberscheiben, Schleifpapier, Stützteller, Schleiftöpfe, Handschleifer, Diamanttrennscheiben, Diamantbohrer und Diamantschleifteller. Die Herstellung der meisten Produkte erfolgt in Deutschland, Handschleifer und Schleifpapier werden zum Großteil in den USA hergestellt. In Deutschland, England, Frankreich, Schweden und den USA verfügt über Vertriebsgesellschaften.

Partner für die Baumärkte

Dronco wurde im Jahr 1962 gegründet und hat inzwischen 350 Mitarbeiter. Für das laufende Geschäftsjahr wird ein Umsatz von 45 Mio. Euro erwartet. Im deutschen Gesamtmarkt der Schleifmittel hat das Unternehmen einen Anteil von 15 bis 20 Prozent. Dabei werden nicht nur der Fachhandel, sondern auch die Großfläche, sprich die Baumärkte, beliefert. Der DIY-Anteil betrug im letzten Jahr zwischen 20 und 23 Prozent, Tendenz steigend. Damit ist Dronco in Deutschland der führende Anbieter von Trenn- und Schleifmitteln im Baumarktbereich und nimmt auch auf europäischer Ebene einen Rang unter den Top 3 ein. Nach Auskunft des Vertriebsleiters Johannes Troesch gibt es in Deutschland nur zwei Baumarktketten, die nicht mit Schleifprodukten aus dem Fichtelgebirge versorgt werden.

Grund dafür ist zum einen, dass Dronco als der Innovationsmotor der Schleifmittelbranche angesehen werden muss. Alle 90 Tage wird in der Forschungsabteilung des Herstellers ein neues Produkt kreiert. Dabei haben die Verantwortlichen



Erfolgreiche Innovationen: Freecut, Cut+Grind, Multicut, plus Diamant Neuprodukte zum Schneiden und Bohren in Feinsteinzeug, Naturstein und Beton.



Der neue Mittelraumpräsentier mit dem „1-2-3-Handschleifsystem“ füllt im Bereich der manuellen Bearbeitung von Oberflächen eine Lücke.

einen hohen Anspruch an ein Neuprodukt im Hinblick auf neuen Anwendungsnutzen. Zu den erfolgreichsten Innovationen der letzten Jahre gehört beispielsweise die Trennscheibe „Freecut“: Durch die konische Form kann keine seitliche Reibung entstehen, das heißt, ungewollte Verklebung und Rückschlag des Winkelschleifers werden so vermieden.

Ein weiterer Grund für den Erfolg ist die problemlose Private-Label Abwicklung. Dronco liefert seinen Handelspartnern CI-gerechte Designentwicklung von Produkten, Verpackungen, Regalintegrationsteilen sowie Kundenleitsystemen.

Die aktive Abverkaufsunterstützung des Handels ist eigenen Angaben zufolge ein Markenzeichen von Dronco. Im Jubi-

läumjahr liefert das Unternehmen jetzt für sein bereits im Jahr 2011 erfolgreich eingeführtes „1-2-3-Handschleifsystem“ zwei Thekendisplays. Eines für den Sechseckschleifer und ein Zweites für den Minischleifer mit Nachfüll-Sets. Das System ist sowohl für den Fachhandel als auch für andere Vertriebsformen interessant, denn es spricht Profis und auch semiprofessionelle Anwender an. Speziell für die Baumärkte bietet Dronco attraktive Verkaufsmodule als Zweitplatzierungen wie Mittelraumpräsentier an. Mit diesem Angebot hat der Hersteller eine Lücke im Markt gefüllt, die im Bereich der manuellen Bearbeitung von Oberflächen bestanden hat. Exaktes und dosiertes Arbeiten auf kleinen Flächen wird mit diesem System unkompliziert und perfekt möglich.

Einen neuen Weg der Kundeninformation geht das Unternehmen mit der Einbindung von QR-Codes auf den Topschildern der neuen Displays. Hier erhält der Kunde sofortigen Zugriff auf Produktinformationen oder auf einen Produktanwendungsfilm. Ein Einscannen des QR-Codes mit einem Smartphone reicht aus, um direkt zur entsprechenden Website im Internet zu gelangen und die Informationen abzurufen. Dies unterstützt den Handel wirkungsvoll in der Kundenberatung.

MAU ■