

SLS: Praun übergibt an Szotrell

Heiner Praun übergibt die Geschäftsführung von Sonne-Licht-Schatten (SLS), einer Fachhandelskooperation für ausgewählte Sonnenschutz-Fachbetriebe in Österreich, zum 1. Januar 2020 an Markus Szotrell. *sicht+sonnenschutz* hat mit beiden darüber gesprochen, was das für die Kooperation bedeutet.

Nach zehn Jahren der Aufbauarbeit hat Heiner Praun (72) seine Nachfolge für Sonne-Licht-Schatten (SLS) geregelt. SLS ist für Praun ein Herzensanliegen. „Dahinter stand die Idee, eine Einkaufs- und Marketinggemeinschaft zu schaffen“, sagt er über die Gründung. „Das Ziel war und ist es, unsere Fachhändler zu stärken, ihnen den Rücken frei zu halten und aus diesen Potenzialen eine Win-win-Situation für SLS-Lieferpartner und SLS-Fachpartner zu schaffen.“ Mit 15 Partnern an 17 Standorten in Österreich erzielen diese Sonnenschutzspezialisten insgesamt einen Umsatz von zirka 30 Millionen Euro mit 180 Mitarbeitern.

Seinen Nachfolger hat Praun in Markus Szotrell, aktuell noch Geschäftsführer von Sattler Deutschland, gefunden. „Unsere Wege kreuzten sich seit vielen Jahren immer wieder“, sagt Praun. Einmal gehörte er z.B. zu den Kunden von Szotrell und ein anderes Mal arbeiteten sie in einer Projektgruppe für die EU zum Thema Tageslicht zusammen. Praun schätzt seinen Kollegen und schlug ihn daher auch als Nachfolger vor. Zu seiner Freude entschieden sich die Gesellschafter der vergangenen SLS-Generalversammlung für Szotrell. Er wird bereits am 1. August 2019 ins Unternehmen eintreten und ab 1. Januar 2020 die Geschäftsführung übernehmen.

FACHHÄNDLER ENTLASTEN

Was sich ändert, wenn Szotrell das Ruder übernimmt, ist noch schwer abzuschätzen – auch für den künftigen Geschäftsführer. „In erster Linie wird es mir, wie meinem Vorgänger auch, darum gehen, SLS in seiner starken Form beizubehalten und auszubauen“, sagt Szotrell. Es gehe weiterhin darum, den Fachhändlern den Rücken frei zu halten. „Heute müssen Fachhändler alles gleichzeitig sein, Betriebswirt, Marketingmanager und Verkäufer. Wir wollen sie so weit es geht unterstützen, damit sie sich auf ihre Hauptaufgabe – das Vertreiben von Sonnenschutz – konzentrieren können.“ Szotrell will daher mit SLS auch weiterhin Potenziale schöpfen und Probleme angehen: „Die Digitalisierung ist z.B. in unserer Branche bereits sehr weit vorgeschritten und ohne diese Themen geht heute nichts mehr. Hier gehört es dann zu meiner Pflicht, auf dem Laufenden zu bleiben und Trends zu erkennen, um das für unsere Gruppe aufzubereiten.“ Eine Hauptaufgabe des künftigen SLS-Geschäftsführers ist



Markus Szotrell (li.) tritt zum 1. Januar 2020 die Nachfolge von Heiner Praun als Geschäftsführer von Sonne-Licht-Schatten (SLS) an.

Foto: Sonne-Licht-Schatten

es auch, bestehende Partnerschaften mit Markenherstellern in Europa zu pflegen und neue zu erschließen sowie Einkaufs- und Kostenvorteile für Fachhändler auszuhandeln.

EINKAUFSVORTEILE AUSHANDELN

Szotrell hat durch seine langjährige Tätigkeit bei Sattler dafür gute Voraussetzungen. „Ich habe in meiner Zeit bei Sattler mit allen großen Playern im Markisenbereich zusammengearbeitet. Das ist wie ein Heimspiel, da ich auf diesen guten Beziehungen aufbauen kann, wenn es darum geht, Partnerschaften für SLS zu erschließen oder zu vertiefen“, sagt er. „Ich freue mich aber auch, die mir bekannte Branche einmal aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten.“ Dieser Perspektivenwechsel – also nicht mehr aus den Augen eines Herstellers, sondern eines Fachhändlers auf die Branche zu schauen – könnte wie bei Praun, der vor SLS u.a. Wo&Wo-Geschäftsführer war, einen gewissen Erfolgsfaktor mit sich bringen. Zunächst hat Szotrell Zeit, mit seinem Vorgänger zusammenzuarbeiten und von diesem zu lernen. „Als Gesellschafter werde ich im nächsten Jahr halbtags noch als Berater im Hintergrund agieren, aber nicht mehr auf der Bühne stehen“, sagt Praun. „Die Entwicklungen verfolge ich auch künftig immer weiter. Zumal die SLS Gruppe wie eine Familie ist und ich ihr weiterhin mit Rat und Tat zur Seite stehen will.“

Andrea Mateja