

Kunststofffenster soll der Türöffner sein

Fakro als Komplettanbieter beim Wohndachfenster

Nach der Vorstellung des lang vom Markt geforderten Kunststofffensters auf der BAU 2007 präsentiert sich Fakro nun als Komplettanbieter in Bereich Wohndachfenster.

Dies war Anlass genug für ein Gespräch mit **Paul Leitgeber**, Geschäftsführender Gesellschafter der Fakro-Dachfenster GmbH in Hannover, und **Andreas Nierobisch**, Leiter Vertrieb und Marketing. In Deutschland sucht das Unternehmen den klassischen Vertriebsweg über den Baustoff- und Bedachungs-Fachhandel. Paul Leitgeber, den eine langjährige Freundschaft mit Firmengründer und In-

Lieferfähigkeit bei Sondermaßen. Das neue Kunststofffenster entspreche europäischen Standards in puncto Dauerlüftung und Schalldämmung. Es ist zudem mit einer Kondenswasser abführenden Konstruktion ausgestattet und vom ift Rosenheim geprüft.

Für Deutschland peilt Andreas Nierobisch zielstrebig acht Außendienstgebiete an. Davon sollen bis Mitte 2007 vier bis sechs besetzt sein. Dazu wurde der bereits bestehenden Technikerorganisation mit vier Gebieten in Deutschland ein technischer Koordinator in Hannover zur Seite gestellt. Dieser Koordinator, der zunächst für ganz Deutschland zuständig ist, wird in 2008 durch einen weiteren Koordinator „Süd“ verstärkt. Der Norden wird dann von Hannover aus betreut, im Süden wird eine solche Stelle neu besetzt.

Paul Leitgeber: „Polen ist ein Produktions-Standort, an dem man auch technisch anspruchsvolle Produkte herstellen kann.“

haber **Ryszard Florek** verbindet, leitet das Geschäft seit den 90er Jahren. Mit dem Eintritt von Andreas Nierobisch als Leiter Marketing und Vertrieb begann der organisatorische Neuaufbau. Er bringt 13 Jahre Knauf-Erfahrungen mit und gilt als überzeugter Verfechter der Fachhandels-schiene. Seine Aufgabe: Ausweitung der Fachhandelskompetenz, Aufbau eines Beraternetzes mit direktem Kontakt zum verarbeitenden Handwerk. Er sieht vor allem in der hohen Qualität, dem umfangreichen Programm und dem schnellen, zuverlässigen Lieferservice die wesentlichen Verkaufsargumente. Bis auf die reine Glasschmelze produziert Fakro fast alles selbst. So gewährleistet eine eigene Isolierscheibenproduktion hohe Flexibilität und

In dieser Struktur sei auch der Wille erkennbar, für den Fachhandel und das Handwerk anspruchsvolle Lösungen anzubieten und sie zu beraten. Ziel sei es, dass jeder Fachhändler und Verarbeiter bundesweit innerhalb von maximal zwei Tagen die Lösung einer Fragestellung mit einem Techniker des Hauses klären kann.

Unterstützt werden alle Mitarbeiter von einem zentralen CRM-System, das bereits seit Jahren weltweit eingesetzt wird.

Partnerhändler gesucht

In Polen gilt man inzwischen als die Nr. 1 unter den Wohndachfenster-Anbietern. Dort gebe es, wie uns Paul Leitgeber erklärte, durch den großen Nachholbedarf bei Gebäuden einen regelrechten Nachfrage-Boom mit rund 250 000 bis 300 000 Dachfenstern jährlich.

Als „die Nummer drei auf dem deutschen Markt“ plant Andreas Nierobisch, angepasst an die aktuelle personelle Situation, die Installation von Leithändlern, mit denen eine intensive Partnerschaft gepflegt werden soll. Das Logistikkonzept basiert auf drei Lägern in Deutschland. Von Lauenau, Dortmund und Dresden aus werden, je nach Vereinbarung mit den Kunden, verschiedene Dienstleistungen angeboten. Das werden sein: Stückversand direkt auf die Baustelle bei entsprechenden Feuerwehreinsätzen, reiner Stückgutversand und darüber hinaus Palettenversand. Ziel sei, innerhalb von drei Jahren etwa 30 Partnerhändler aufzubauen. Andreas Nierobisch: „Aber wir arbeiten schon jetzt mit dem Fachhandel Hand in Hand z. B. bei unseren Verarbeiter-Schulungen, in denen wir die Handels-Unternehmen natürlich einbinden.“

Die Produkte werden in drei Gruppen definiert.

- Das breite Angebot an Zubehör wird vor allem über einen Paketservice angeboten, und ausschließlich in Zusammenarbeit mit dem Baustofffachhandel abgewickelt. Nur wenn vom Fachhandel ausdrücklich gewünscht, erfolgt der Versand direkt an den Kunden. Grundsätzlich ist eine Auslieferung und Abrechnung von Zubehör nur über den Baustoff-Fachhandel vorgesehen.



Gut gelaunt und zuversichtlich in Duisburg: Paul Leitgeber (Mitte), Andreas Nierobisch (l.) und Gerard Halama vom betreuenden Büro für Fachpublizistik. FOTO: REDAKTION/UH.-

- Das Standardprogramm mit hoher Verfügbarkeit erreicht zukünftig jeden Ort in Deutschland im Stückgutversand innerhalb von fünf Tagen.
- Der Lkw-Versand wird je nach Verfügbarkeit direkt ab Produktion oder Lager abgewickelt. Liefertermine nach Vereinbarung.

Paul Leitgeber: „Wir bieten unter der Marke ‚Fakro‘ qualitativ hochwertige Wohndachfenster an, die den hohen Qualitätsanforderungen des deutschen Handels und Handwerks voll und ganz gerecht werden. Ein große Vielfalt an Beschlagsvarianten, Mehrfachverglasungen, hoch wärmedämmende Fenster bis hin zu Gesamt-U-Werten deutlich unter 1,0 W/m²K, Maßanfertigungen oder gewölbte und dreieckige Holzfenster mit Dämmkrägen und allen nur erdenklichen Eindeckrahmen bis hin zum Kupfer oder Titanzink sind weitere Features. In dieser Produktgruppe wird in Holz und Kunststoff das volle Programm mit komplettem Service geboten. Dazu gehören Highlights wie der PreSelect-Beschlag oder groß dimensionierte Lüftungssysteme in allen Standard- und Sondermaßen. Ein wichtiges Produkt für Handel und Handwerk in der Sanierung ist das Maßrenovierungsfenster. Hier wird millimetergenau aus Holz und Kunststoff Exklusives in Handarbeit produziert. In Produktgruppe 2 ist das gesamte Zubehör für alle Standard- und Sondermaße. Produktgruppe 3 bündelt ein komplettes Angebot an Bodentreppen in allen Preis- und Qualitätsklassen. Dazu gehören Holz-, Metall-, Scheren- und Raumspartreppen. Im Sortiment sind auch Bodentreppen, die hohen Anforderungen bezüglich der Dämmung der obersten Geschossdecke gerecht werden. In einer weiteren Produktgruppe bieten wir unter der Marke ‚Optilight‘ qualitativ gute Fenster für den DIY-Markt an.“



**Firmengründer und Inhaber
Ryszard Florek**

Hintergrund

Das Unternehmen entstand aus einer 1986 gegründeten Tischlerei und hat seinen Sitz in einer traditionell holzverarbeitenden Region am Fuße der Karpaten. In Polen werden in fünf Werken insgesamt 2.000 Mitarbeiter beschäftigt. Weltweit sind für das Unternehmen weitere 600 Mitarbeiter tätig.

In Polen ist man einer der großen Arbeitgeber der Region, wo man auf motiviertes wie qualifiziertes Personal zurückgreifen kann. Der Eigentümer und Geschäftsführer, Ryszard Florek, gilt landesweit als Vorbildunternehmer mit hoher sozialer Kompetenz und sympathisch bescheidenem Lebensstil.

Nach Jahren präsentiert sich Fakro mit einer kompletten Produktpalette im Dachfensterbereich als eines der großen und namhaften Unternehmen auf dem Weltmarkt, das Wohndachfenster, Dachbodentreppen und Zubehör produziert und vertreibt. Wichtige Märkte neben Europa sind die USA, Kanada, Neuseeland, Australien, China und Südafrika.

Eine Übersicht über das umfangreiche Zubehör für Außen und Innen gibt es unter www.fakro.de