

### Lösungen für eine neue Ökonomie

Die Fensterbaubranche ist seit vielen Jahren einem hohen Preis- und Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Auch wenn die Baukosten immer weiter steigen, erfahren Fenster einen Preisverfall. Das liegt auch daran, dass Endverbraucher sich zu wenig mit dem Fenster beschäftigen und kaum Zeit investieren, um sich über ihre Möglichkeiten zu informieren.

#### Es fehlt das Image.

Es braucht neue Ideen in Sachen Service, um den wirtschaftlichen Erfolg der Bauelementebranche auch in Zukunft zu sichern. Basis dafür ist eine emotionalere Ansprache der Endverbraucher.

#### Zukunftsorientierte

Bauelementehändler setzen darum schon heute auf Lieferanten, die ihre Performance stärken und im Vertrieb unterstützen.



*„Wir brauchen innovative Hersteller die bereit sind, Risiken einzugehen und sich weiterzuentwickeln. Die Partnerschaft zwischen Fachhändler und Hersteller lebt nicht nur von der Lieferung der Produkte, sondern auch vom Austausch und der gemeinsamen Entwicklung neuer Ideen.“*

Marko Kalteich

Geschäftsführer der Kalteich GmbH

## Service und Qualität. 2 Schlagwörter, die überzeugen.

**Die Kalteich GmbH, mit Sitz in Freudenberg nahe Siegen, vertreibt Fenster und Türen nach Maß. Geschäftsführer Marko Kalteich setzt hohe Maßstäbe in Sachen Qualität, Montage und Service.**

„In Qualität und Technik sind wir heute alle vergleichbar“, so Kalteich. „Was uns aber wirklich unterscheidet, ist der Service, den wir darüber hinaus liefern können!“

Serviceleistungen müssen nicht nur Wartungsverträge sein. Viele Benefits werden direkt vom Hersteller mitgeliefert. Alleinstellungsmerkmale werden von zentraler Bedeutung.

#### Herr Kalteich, was ist für Sie eine starke Marke?

Neben Logistik und Marketing, spielt die Innovation eine große Rolle. Innovation bedeutet, Dinge zu präsentieren, die dem Kunden Vorteile bieten, die derzeit kein anderer Wettbewerber hat. Das ist der „Türöffner“. Der technisch unbedarfte Kunde weiß in der Regel nur sehr wenig über die Fenster und die vielfältigen Funktionen. Das perfekte Fenster sieht für jeden anders aus. Eine starke Marke bedeutet also auch, dass wir neben technologischem Fortschritt auch vielfältige Lösungen bieten können – und das in einer gleichbleibend guten Qualität.

#### Was ist für Sie ein Beispiel für einen Türöffner?

Digitale Anwendungen bieten einen guten Ansatz. Immer mehr Endkunden fordern smarte Lösungen, die nicht nur ein Erlebnis schaffen, sondern in erster Linie Komfort bieten. IDEAL hat im letzten Jahr einen mutigen Schritt damit gewagt, einen NFC Chip in ihre Fenster zu verbauen. Wir wurden als Pilothändler benannt. Das bietet uns die Möglichkeit, das System mit zu gestalten und nach unseren Bedürfnissen anzupassen.

#### Was waren weitere Argumente für Sie, IDEAL in Ihr Programm aufzunehmen?

In erster Linie die Vielfalt innerhalb der Produktpalette und – allem voraus – die Qualität. Nach einem ersten Gespräch hatte ich die Gelegenheit, mir selbst ein Bild von der Produktion zu machen. Überzeugt hat mich insbesondere das Prüfverfahren. Aus der laufenden Produktion wurden Elemente entnommen und auf dem Prüfstand auf Herz und Nieren getestet. Ein Verfahren, das heute nur noch die wenigsten Hersteller anwenden.



## Bausteine für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit.

In der Vergangenheit habe ich in Sachen Qualität schlechte Erfahrungen mit vergleichbaren Herstellern gemacht. Für mich reicht es nicht mehr aus, nur pünktlich zu liefern. Ich muss auf einen Lieferanten vertrauen, der, ganz im Sinne einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit, auch meine gesamten Interessen im Blick hat. Natürlich steht hier auch die Vertriebs- und Marketingunterstützung im Vordergrund.

### Was umfasst für Sie eine partnerschaftliche Zusammenarbeit?

Ganz einfach: Teamwork. IDEAL unterstützt mich bei der Überarbeitung meiner Produkt-Website, Erstellung von Werbung und Social Media Beiträgen. Darüber hinaus steht bereits eine Schulung für meine Monteure auf der Agenda. Die Alleinstellungsmerkmale der Produkte erläutert IDEAL aus erster Hand.

### Welche Produktgruppen haben Sie in Ihr Sortiment aufgenommen?

Holz und Holz-Aluminium Fenster machen in unserem Portfolio noch einen geringen Anteil aus.

### Über die IDEAL Fensterbau

Die IDEAL Fensterbau Weinstock GmbH zählt zu einem der erfolgreichsten Fensterbauer in Deutschland und besteht seit 30 Jahren erfolgreich auf dem Markt. Weitere Informationen finden Sie unter:

[www.ideal-fensterbau.de](http://www.ideal-fensterbau.de)

Tel. 06571 – 9045 0

Mail [info@ideal-fensterbau.de](mailto:info@ideal-fensterbau.de)

Wir setzen in erster Linie auf Kunststoff und TwinSet Fenster. Überzeugt haben mich natürlich die High-End Fenster IDEAL SHADOW SE und IDEAL VIEW. Aber IDEAL ist auch einer der wenigen Hersteller, die noch ein flächenbündiges System produzieren.



### Vor welchen Herausforderungen standen Sie beim Wechsel auf einen neuen Lieferanten, welche Hürden haben Sie genommen?

Natürlich haben wir unsere Ausstellung aufgerüstet. Verkaufen können wir nur, was wir auch live zeigen können. IDEAL hat uns beim Aufmaß unterstützt und gemeinsam mit uns einen Plan für den Umbau der Ausstellung erarbeitet. Der Wechsel war für uns daher denkbar einfach. Wir fühlen uns gut beraten.

Danke, Herr Kalteich.



## IM BLICK

### Mehr Service dank flexibler Lösungen.

## Heute: Einbruchschutz

Mehr Service für Ihre Kunden bieten Sie auch dank dem Einsatz flexibler Lösungen im Thema Einbruchschutz.

IDEAL House Control – powered by EIMSIG – die Alarmanlage mit HomeKit, meldet nicht nur den Einbruch noch bevor er passiert, EIMSIG Produkte sind leicht aufzurüsten und lassen sich auch nach dem Verbau eines Fensters installieren.

Der Einsatz von IDEAL HouseControl, im Verbund mit einem IDEALen Fenster, verschafft Ihnen im After-Sales Bereich völlig neue Möglichkeiten.

Durch die begleitenden Services schaffen Sie eine hohe Kundenzufriedenheit und eine langfristige Kundenbindung.



Mehr Infos gibt's im Web:

[www.ideal-fensterbau.de](http://www.ideal-fensterbau.de)