

15 Jahre erfolgreiche Entwicklung bei Wertbau:

# Voll durchgestartet

Auf 15 Jahre rasante Entwicklung kann Rainer Taig dieser Tage zurückblicken. Kraft, Energie, Ideenreichtum, Motivation, Investitionen, Nerven, jede Menge Zeit, Disziplin und harte Arbeit – mit diesen Tugenden hat der Gründer und Inhaber der Wertbau GmbH & Co. KG den Höhen und Tiefen der Baunebenbranche getrotzt.



Bilder: Wertbau

Rund 330 Gäste – alles Mitarbeiter und ihre Angehörigen – stellen sich mit Firmenchef Rainer Taig zum „Wertbau-Familienfoto“

Die Erfolgsgeschichte des „echten Vollsortimenters“ liest sich fast wie ein modernes Märchen. Gestartet ist der Fensterprofi und Diplom-Ingenieur am 1.8.1990 mit fünf Mitarbeitern, einem betagten Transporter, 35 m<sup>2</sup> Büro- und 425 m<sup>2</sup> Produktionsfläche in Greiz. Stolz war man damals schon auf 60istereinheiten, die pro Tag gefertigt wurden. Seinerzeit ausschließlich Kunststofffenster.

Heute agiert das Unternehmen mit annähernd 185 angestellten Mitarbeitern, 800 Fachhandelspartnern, eigenen Fernlastzügen mit Wechselbrücken und Heckstaplern und zahlreichen Servicefahrzeugen auf 1200 m<sup>2</sup> Büro- und Ausstellungs- sowie 18500 m<sup>2</sup> Produktionsfläche in Langenwetzendorf.

Die Produktpalette der eigenen Herstellung umfasst nun Fenster und Haustüren aus Holz, Holz-Aluminium, Kunststoff und Aluminium. Wintergärten, Rollläden und Klapppläden jeder Art vervollständigen das Bild ebenso wie jede erdenkliche Ausführung von Insektenschutz, Sonnenschutz und allem, was das Kundenherz in diesem Branchenbereich begehrt. Die Kapazität an gefertigten Einheiten pro Tag liegt bei 1200.

### Strikte Kundenorientierung

Der Kunde, das ist der mittelständische inhabergeführte Fachhandelspartner. Dessen Kunden sind private Bauherren, Architekten, Planer, behördliche Auftraggeber und Wohnungsbaugenossenschaft, denen er handwerkliche Leistung, Montage und die Produktpalette des Hauses Wertbau anbietet und verkauft. Wer auf das Konzept der exklusiven Zusammenarbeit mit dem Langenwetzendorfer Unternehmen setzt, der wird intensiv in Marketing-, Verkaufs-, Produkt-, Unternehmensmanagement- und Führungsstrategien trainiert und fortwährend durch Gebietsverkaufsleiter unterstützt.

„Der Kunde will, was er will und das haben wir zu realisieren.“, so bringen Rainer Taig und Sohn Carsten, der in der Zwischenzeit die Firmengeschichte mit gestaltet, die Maxime des Handelns auf den Punkt. Den zweigliedrigen Vertrieb aktiv zu leben und zu stützen hat sich das Unternehmen auf die Fahne geschrieben. Partner zu fördern und fordern ist Ziel aller zurückliegenden und zukünftigen Maßnahmen.



Renrodler Jan Eichhorn schenkt Sponsor und Firmenchef Rainer Taig als Dank einen Schlitten

Stolz ist die Geschäftsleitung, neben der Qualität, auf die überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft für die Kundschaft. Den Partnerbetrieb in den Mittelpunkt des Interesses und Handelns stellen, seine Motive erkennen und bestmöglich umsetzen, das ist Basis aller Strategiekonzepte und Investitionen, die zwischenzeitlich eine Summe von annähernd 25 Mio. € ausmachen. Dass damit eine entsprechende Umsatzentwicklung einhergehen musste, versteht sich von selbst. Für das Jahr 2004 schlugen 17 Mio. € zu Buche, für das Jahr 2005 wird eine Steigerung um 20 % angestrebt. ■

### Unternehmens-Highlights:

Zu den Meilensteinen des Unternehmens gehörten u.a.: die Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2000 und die RAL-Gütezeichen für Kunststoff-Fenster und Holzfenster als Qualitätssiegel, die Entwicklung des Wunschfenster- und des Wunschhaustüren-Konzeptes als Zeichen der Orientierung am Endkunden, die Übernahme der Ausbildung zum Holzmechaniker, die Entwicklung des konsequenten Wertbau-Erscheinungsbildes, des Partnerkonzeptes für Marketing und Vertrieb sowie des Kompetenzsystems.

Wertbau GmbH & Co. KG  
07980 Daßlitz/Thür.  
Tel. (03 66 25) 6 11-0  
r.taig@wertbau.de  
www.wertbau.de