

Wertbau expandiert in den Westen:

Mit der Erlebniswelt gegen miese Konjunktur

Auf die Fenster- und Türenbranche in Deutschland kommen harte Zeiten zu. Der Markt ist stark rückläufig. Sage und schreibe um 40 Prozent ist der Absatz in den vergangenen fünf Jahren in Deutschland zurückgegangen. Dramatisch ist auch die Entwicklung für das Jahr 2001. Prognosen gehen von einem Rückgang von 20 Prozent aus.

Trotz dieser Entwicklung gibt es Unternehmen die weiter sehr aktiv am Markt sind. So z. B. Wertbau-Chef, Rainer Taig, der sich nicht dem allgemeinen Klagen anschließt. Im Gegenteil, das Unternehmen expandiert weiter. „Go West“ heißt die Devise, und Hennef ist die erste Station in den alten Bundesländern. Dort öffnete am 23. November die „Wertbau Fenster und Türen Erlebniswelt“ ihre Pforten. Dahinter steht mit der Wertbau-Proficenter GmbH eine 100prozentige Tochter des ostdeutschen Unternehmens. Sie bietet auf 600 m² Fläche von Fenster, Haustüren und Rolläden in Holz, Kunststoff und Aluminium bis hin zu Sonnenschutz alles „made by Wertbau“. In Kürze sollen Innentüren die Angebotspalette ergänzen.

Komplettangebot zum „Anfassen“

Mit der „Erlebniswelt“ in der Hennefer Reutherstraße will Wertbau dem Bauelementefachhandel, den Architekten und den Bauherren ein komplettes Angebot zum „Anfassen“ bieten und somit beste Voraussetzungen für eine umfassende Beratung schaffen. Zugleich sollen die zukünftigen Vertragspartner Anregung und Unterstützung erhalten. Die konzentrierte Umsetzung der zentral zur Verfügung gestellten Verkaufsinstrumente und



Auf 600 m² bietet die neu eröffnete „Erlebniswelt“ einen umfassenden Überblick über das Wertbau-Produktangebot

der umfangreichen Vertriebs- und Organisationserfahrung hin zu einer Auftragsabwicklung ohne zeitraubender Systembrüche und Abstimmungshürden stehen im Busießplan an erster Stelle. Denn das Ziel ist, in den nächsten Jahren ein flächendeckendes Netz derartiger Wertbau-Proficenter, zusammen mit partnerschaftswilligen, absatz- und marketingorientierten Unternehmen zu gründen. Dabei steht die arbeitsteilige Marktbearbeitung an vorderster Stelle.

„Wenn wir nicht in den ersten zehn Jahren nach der Wende immer, und das ohne fremdes Kapital, gut investiert und gut gewirtschaftet hätten, wären wir jetzt genauso gebeutelt wie die gesamte Branche“, schätzt Geschäftsführer Taig die Lage ein.

Zwischen Mitte 1995 und Ende 1997 hat der aus Franken stammende Diplom-Ingenieur in Langenwetzendorf eine hochmoderne Fabrik (Produktionsfläche 18 500 m²) für die Fenster- und Türenfertigung mit einer Kapazität von täglich 1500 Einheiten gebaut. Und da ist noch Spielraum. Die Auslastung weiter zu erhöhen ist deshalb Ziel der Expansion gen Westen, denn produziert wird nach wie vor ausschließlich im Ostthüringischen.

Zwölf eigene Beschäftigte hat das Wertbau-Proficenter in Hennef eingestellt. Geschäftsführer der auf Vertrieb und Service spezialisierten GmbH ist der 50 Jahre alte Peter Braun. Hinzu kommen acht Mitarbeiter für die Montage. Sie sind erfahrene Fachleute aus der Region – wie auch die zehn Mitarbeiter, der in Kürze öffnenden zweiten westdeutschen Wertbau-Filiale in Bürstadt bei Worms. Insgesamt sollen sie bereits in 2002 22 Mio. DM an Umsatz bringen. Erste Früchte hat die Arbeit der neuen Proficenter schon getragen. So liegt der aktuelle Auftragsbestand bereits um ein Fünftel höher als zum gleichen Zeitpunkt 2000. Diese Entwicklung soll sich nach den Vorstellungen des Geschäftsführers zu Beginn des nächsten Jahres fortsetzen. □

Wertbau GmbH & Co.
07957 Langenwetzendorf
Tel. (03 66 25) 61 10
info@wertbau.de