



Roto/Wollenberg bieten neue Geschäftschancen für Profikunden

»Das große Marktpotenzial ist offenkundig«

Vor einem Jahr hat der Bauzulieferer Roto die Tischlerei Wollenberg aus Berlin übernommen, um die Nachversorgung von Fenstern und Türen sicherzustellen. Die Tischlerei hat sich unter anderem auf die Instandsetzung von Einbruchschäden und die Nachrüstung von Sicherheitsbeschlägen spezialisiert und setzt das neue Kooperationskonzept des Bauzulieferers in der Praxis aktiv um. BM sprach mit dem Firmengründer und heutigen Geschäftsführer Ulrich Wollenberg über die aktuelle Situation und die weitere Entwicklung. BM-REDAKTEUR STEFAN KIRCHNER

„Geschäftsführer Ulrich Wollenberg sieht in der professionellen Nachversorgung von Fenstern und Türen große Wachstumschancen.“

„Immer dann, wenn unsere Partner das Aftersales-Geschäft selbst nicht wahrnehmen wollen oder können, haben sie in Zukunft die Gelegenheit, Roto zu beauftragen. Sie erhalten dadurch neue Möglichkeiten, um sowohl mehr Geschäft zu generieren als auch die Zufriedenheit der Endkunden zu erhöhen. Damit schaffen wir eine Alternative für die gemeinsame Marktbearbeitung.“ Mit dieser Erläuterung stellte Roto vor einem Jahr ein Kooperationskonzept vor, in dessen Mittelpunkt die professionelle Nachversorgung von Fenstern und Türen steht. Zudem informierte Roto über den ersten konkreten Umsetzungsschritt: den Kauf der in Berlin ansässigen Wollenberg GmbH. Das auf die nachträgliche Verbesserung von Bauelementen spezialisierte Unternehmen ist mit rund 40 Mitarbeitern nach wie vor als selbstständige Einheit tätig.

BM: Herr Wollenberg, ist das Nachrüsten von Fenstern und Türen ein dynamisch wachsender Markt und welche Leistungen gehören zu Ihrem Kerngeschäft?

Wollenberg: Mit hohen Wachstumsraten war der Nachrüstungsmarkt in den Jahren 2014 bis 2016 von einer starken Dynamik geprägt. Seit 2017 gehen aber die Einbruchzahlen in Deutschland kräftig um etwa 30 % zurück. Das macht sich zurzeit auch bei uns bemerkbar, denn die Nachrüstung und die Reparatur von Einbruchschäden gehören zu unseren wichtigen Standbeinen. Durch unser neues Geschäftsfeld „Nachversorgung von Fenstern und Türen“ können wir das jedoch gut kompensieren.

BM: Vor einem Jahr war es noch egal, von welchem Hersteller Sie den Beschlag verwenden. Hat sich nach der Übernahme eine gewisse „Verordnung“ Produktverschiebung in Richtung Roto ergeben?

Wollenberg: Auch nach der Eingliederung in die Roto-Gruppe waren, sind und bleiben wir offen für alle Beschlaghersteller. Entscheidend ist, dass die Endkunden für ihre individuelle Situation von uns die am besten geeignete Lösung erhalten.

BM: Welche Sicherheitsklasse empfehlen Sie Ihren Kunden bei der Einbruchhemmung?

Wollenberg: In der Nachrüstung weisen wir auf die in der DIN 18104 Teil 2 fixierten Bestimmungen hin. Bei neuen Fenstern und Türen hängt es von den speziellen Sicherheitsanforderungen der Kunden ab, ob wir RC2 oder RC3 empfehlen.

BM: Die Branche ist momentan im Smart-Home-Fieber. Wie gehen Sie mit dem Thema um?

Wollenberg: Fieber ist in der Tat das richtige Wort. Aber wer Fieber hat, muss bekanntlich darauf achten, dass die zu hohe Temperatur wieder auf ein gesundes Normalmaß sinkt. So sollte und wird es nach meiner Auffassung auch beim Smart-Home-Fieber sein – und zwar spätestens dann, wenn die „Nebenwirkungen“ ins Bewusstsein rücken. Derzeit stellt sich der Markt für uns recht unübersichtlich dar. Das liegt vor allem an der großen Zahl der Anbieter von Smart-Home-Systemen. Wer oder was sich am Ende wirklich durchsetzt, ist



Fotos: Wollenberg/Roto

„Auf die Notwendigkeit effizienter Einbruchschutzmaßnahmen weist Wollenberg auch im Rahmen von Veranstaltungen regelmäßig und dann am praktischen Beispiel hin.“

»Im Smart-Home-Bereich scheint das Sicherheitsthema aktuell keine Hauptrolle zu spielen«

noch offen. Im Übrigen scheint das wichtige Sicherheitsthema aktuell keine Hauptrolle zu spielen. Als Anbieter hochwertiger mechanischer Sicherheitstechnik sehen wir das mit einiger Sorge.

Natürlich beobachten wir den Markt weiter intensiv, registrieren in der Praxis momentan aber noch keine große Smart-Home-Nachfrage bei Fenstern und Türen. Wenn wir über die Relevanz von Smart-Home reden, dürfte die Steuerung von Heizung, Licht und Rollläden im Fokus stehen. Dagegen wird bei Fenstern und Türen der Überwachungsaspekt an Bedeutung gewinnen. Ihre elektronische Steuerung erfordert zunächst eine genaue Analyse der daraus resultierenden Sicherheitsbelange. Um die hier zweifellos vorhandenen Risiken beherrschbar zu machen, sind dann effiziente (Produkt-)Konzepte zu erarbeiten und zu realisieren. Auch darüber tauschen wir uns mit Roto regelmäßig aus.

BM: Fruchtet der Servicegedanke von Roto und konnten Sie schon viele Fensterhersteller und Fachhändler im Aftersales-Geschäft unterstützen – regional oder deutschlandweit?

Wollenberg: Es gibt bereits diverse mit Erfolg durchgeführte Projekte. Zudem erörtern wir unsere Ideen und unser Leistungsangebot mit interessierten Fensterherstellern und -händlern, denn das große Marktpotenzial im Nachversorgungssektor ist offenkundig. Natürlich konzentriert sich Wollenberg gegenwärtig auf Berlin und die angrenzende Region. Durch die konsequente Integration in die Roto-Gruppe wird sich das aber bald ändern.

Das Interview führte BM-Redakteur Stefan Kirchner.

www.rot-frank.com
www.sicher-wollenberg.de