

Alle Zeichen auf Sanierung – Die EGE-Fachhändlertage 2023

„Rock Dein Handwerk®“: Das Motto, das der Verler Fenster- und Haustürenspezialist EGE für seine Fachhandelstage 2023 von Keynote Speaker Armin Leinen übernommen hatte, war Programm. Während der drei jeweils anderthalbtägigen Veranstaltungen heizten kompetente Referenten – jeweils mit persönlichen Rocksongs in Szene gesetzt – den Teilnehmern mit einem kurzweiligen und in sich schlüssigen Programm ein. Rund 260 Fachhandelspartner folgten den Themen, um sich fit zu machen für die Zukunft.

Noch läuft es gut im Fenster- und Haustürenhandel. Die Aufträge, die sich jetzt auf den Schreibtischen der EGE-Fachhandelspartner stapeln, resultieren aus einem Nachfrageboom der letzten drei Jahre, als unerwartet viele Menschen in das eigene Zuhause investierten. Doch was kommt, wenn diese Bauelemente montiert sind? Wie reagieren Bauherren und Hauseigentümer auf die enormen Preissteigerungen? Wie lösen Hersteller wie EGE die Lieferkettenprobleme? Das sind die Fragen, die den Fachhandel jetzt beschäftigen. Darum versprach EGE-Geschäftsführer Dr. Markus Pauli auf den Fachhandelstagen 2023: „Wir geben Ihnen schon jetzt die Werkzeuge an die Hand, mit denen Sie in der Zukunft Verkaufsimpulse auslösen und ganz gezielt Akzente in Ihrem Markt setzen können.“

Vorbereitet auf das, was danach kommt

So zeigte EGE-Vertriebsleiter Uwe Klusmeier gleich zu Beginn anhand der Statistiken auf, wo sich trotz Kostenexplosion, Fachkräftemangel und der verhaltenen bis depressiven Entwicklung im Bauhauptgewerbe Ansatzpunkte für Wachstum finden. „Jede Krise ist eine Chance“, motivierte er. Zum einen stelle die Bauwirtschaft innerhalb der bundespolitischen Planungen eine Schlüsselbranche dar, weshalb man hier weiter Förderung erwarten dürfe. Zum anderen gelte die Gebäudehülle zurzeit noch als Schwachstelle für einen klimaneutralen Gebäudebestand. Darum sei es ratsam, künftig den Fokus auf die energetische Gebäudesanierung zu legen.

Seine Fortsetzung fand dieser Gedanke im actionreichen Vortrag „Rock Dein Handwerk® – Mehr Marke, mehr Fachkräfte, mehr Freiheit“ von Armin Leinen. Der Experte im Bauelemente-Handel erklärte vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung: „Der Neubau geht krass runter. Aber künftig werden wir Investitionsbereitschaft in einer gigantischen Zielgruppe finden, die der Modernisierer.“ Leinen zeigte auf, wie sich in jedem Unternehmen Potenziale identifizieren lassen, um sich abzugrenzen und an der wirksamsten Stellschraube, der Produktivität, zu drehen.

Sein Auftritt gestaltete sich als echter Wachrüttler in einer allgemein vorherrschenden Zufriedenheitslethargie: „Zufriedene Kunden sind Standard“, sagte er. Was den erfolgreichen Fachhandelspartner aber auszeichne, sei Kundenbegeisterung. Das Produkt, das er verkauft, seien nicht Bauelemente, sondern Weiterempfehlungen. So würden Kunden zu Verkäufern und auch zu Headhuntern für den Fachkräftenachwuchs. Denn immer relevanter werde nicht nur die Kundenmarke, sondern auch die Arbeitgebermarke. Armin Leinen veranschaulichte, wie sich beides weiterentwickeln lässt.

Klare Kante bei der Fenstermontage

Angereichert mit einem nachgestellten Statikexperiment, mit Karikaturen, spitzfindigen Mängelbewertungen und einer lebhaften Diskussion, stellte Michael Kracht den zweiten Teil von „Das grüne Buch der Fenstermontage“ vor. Der Leiter des EGE-Technikzentrums und unabhängige Sachverständige präsentierte sich einmal mehr als Verfechter eines pragmatischen Ansatzes, um Fenstermontage funktionell und wirksam auszuführen.

Seine Bücher seien keine Bibeln, betonte er. Vielmehr gehe es darum, Lösungsmöglichkeiten aufzuzeigen, die der Monteur bereits vor der Umsetzung nachschlagen kann. Auf Basis einer Sammlung häufig gestellter Fragen und eigener Erfahrungen gibt Kracht mit dem Werk klare und lückenlose Anleitungen für verschiedene Ausführungssituationen an die Hand. Mit den Themen Anschlüsse von bodentiefen Fensterelementen, Brüstungshöhen, Flach- und Nullschwellen sowie Unterschiede in den Landesbauordnungen konkretisierte er einige Kapitel aus Teil 1 und 2.

Die Teilnehmer forderte er auf, ihm weiterhin ihre Fragen rund um die Alltagsprobleme der Montage zu schicken. Vor dem Hintergrund, dass zunehmend die Sanierung der Gebäudehülle in den Fokus rückt, stellte er einen dritten Teil in Aussicht, der sich mit Montagelösungen für Altbauten beschäftigt.

EGE-Produktneuheiten aus dem Bereich Aluminium

Mit Matthias Hollenhorst präsentierte der Leiter Innendienst Bereich Aluminium die neue EGE-Aluminiumhaustür „D72 PF EM“. „D72“ stehe dabei für die Rahmenbautiefe von 72 mm, „PF“ für Paneel Fix in Form von zwei festen Füllungstiefen und „EM“ für eine einfache Montage. Im Vergleich zur alten, außen bündigen Version mit Sichtfuge weise die neue Version einen dezenten Anschlag- bzw. Flächenversatz zwischen Flügel und Rahmen von 9 mm auf. Das biete den Vorteil, dass sich ein Setzen der Tür nach der Montage nicht negativ auf die Optik auswirkt. Für den Endkunden sei der Unterschied nicht relevant, da eine zeitgemäße kantige Optik mit flügelüberdeckendem Türblatt erhalten bleibt. Als weitere Vorteile nannte Hollenhorst, dass das Türblatt und die Füllung eines Seitenteils auf einer Ebene liegen und dass nun ein praxisfreundliches Klemmprofil die Reversibilität erleichtert. Ab sofort sei dieses Produkt Standard für die Alu-Haustüren-„Edition PLUS“.

Für diese Serie stellte EGE zudem einige Innovationen in Kooperation mit dem Füllungspartner Adeco vor: Drei exklusive Foliendekore in Stahl- und Betonoptik bieten eine optisch ansprechende und wirtschaftliche Alternative zu Keramikfüllungen. Das aktuelle „PUR“-Sortiment greift den Trend zu schwarzen Beschlagteilen auf. Und mit dem patentierten elastischen Sandwich-Aufbau „ESA“ begegnen EGE-Fachhändler dem Trend nach größer und dunkler werdenden Haustürelementen in exponierter Lage; der Aufbau unterbindet Verformungen des Türblatts bei Hitze und Kälte. Seinen Abschluss fand das Thema Aluminium-Haustür in der Vorstellung eines neuen schlanken Rollenbandes mit durchlaufender Überschlagnichtung, das für eine Tragfähigkeit von 160 kg ausgelegt ist und die komfortable 3-D-Justierung um jeweils +/- 3 mm schon ab einem Öffnungswinkel von 90 Grad bietet.

Vor dem Hintergrund einer erhöhten Investitionsbereitschaft, die mit dem Outdoor-Trend einhergeht und dem Wunsch vieler Menschen, die Sommersaison zu verlängern, stellten Gerd Pölkner, Leiter des Bereiches Aluminium bei EGE, und Alexander Will vom Heroal-Vertriebsaußendienst einen kompletten, teilereduzierten Bausatz für eine Terrassenüberdachung vor. In einem geradlinigen und aufgeräumten, hochwertigen und zeitlosen Design sowie mit maximaler Spannweite und rahmenlosen Ganzglastüren bietet das einfach und intuitiv zu montierende System maximale Transparenz mit Panoramablick. Einen Konfigurator finden EGE-Fachpartner im Händlerbereich der EGE-Webseite.

EGE-Produktneuheiten aus dem Bereich Kunststoff

Für Kunststofftüren stellte Martin Kampwirth, Leiter Produktmanagement, eine bodenbündige Schwelle mit Absenkdichtung vor und wies in diesem Zusammenhang auf den hohen Bedarf und den Mangel an barrierefreien Wohnungen hin. Zudem gäben Förderprogramme und Verschärfungen der Landesbauordnungen Anlass, sich künftig intensiver mit dem Thema Nullschwelle auseinanderzusetzen.

Das neue EGE-Produkt löse in Kombination mit einem entsprechenden Entwässerungssystem die anspruchsvollen Zielkonflikte, die gemeinhin bei kombinierten Anforderungen an die Barrierefreiheit auftreten. In stärker bewitterten Einbausituationen sei der Einsatz jedoch genau zu prüfen: Ohne Vordach und andere Maßnahmen gehe es hier nicht. Die neue Nullschwelle ist für eine einfache Verarbeitung als vorkonfektioniertes Set erhältlich. Die Planet-Absenkdichtung erweise sich als pflegeleicht, ist leicht austauschbar und mit beliebigem Entwässerungssystem kombinierbar.

Mit den „Varinova“-Absturzsicherungen in der Ausführung als Ganzglasbrüstung oder als Gitter zeigte Kampwirth zwei Lösungsvarianten, mit denen sich der Architekturtrend zu bodentiefen Fenstern umsetzen lässt. Dabei handelt es sich jeweils um eine systemintegrierte Lösung, mit der der Fachhändler das Fenster, den Rollladen und die Absturzsicherung aus einer Hand erhält – inklusive der kompletten Nachweisführung seitens des Systemgebers Profine.

EGE-Produktneuheiten aus dem Bereich Holz

Highlight bei den Neuvorstellungen der EGE Holzbau GmbH, Sangerhausen, bildete „Magis 40“. Das schlanke Holz-Alu-Rahmenprofil auf Basis von dreischichtig verleimten Fichtenkanteln aus FSC-zertifizierten Wäldern ermöglicht die Herstellung von großflächigen Fenstern und Hebeschiebetüren mit 40 mm-Ansichtsbreiten in moderner schmalkantiger Optik. Das Spaltmaß von 9,5 mm erlaubt die komfortable Einstellung. Die Dämmwerte erreichen auch die für Passivhäuser geprüfte höchste Klasse A. Sollte das Echo auf diese noch als Studie laufende Neuvorstellung entsprechend groß ausfallen, wird EGE in einem weiteren Schritt investieren und das Produkt, das vom italienischen Hersteller Uniform S.p.A. kommt, in Deutschland exklusiv vermarkten.

Zu den weiteren Neuigkeiten aus dem Bereich Holz zählen unter anderem eine nach Glas, Randverbund und Holzart gestaffelte, übersichtlicher gestaltete U-Wert-Fibel, die Umstellung der Regenschiene, Änderungen bei den Dichtungsfarben, die RC2-Prüfung für die verklebte Glasanbindung bei Holz-Alu-Fenstern, Änderungen beim Unterbauprofil für Hebe-Schiebe-, Balkon- und Haustüren, eine neue Farbmusterbox für Holzfenster, neue Farben für Holz-Alu-Fenster sowie die Überarbeitung der Preisliste.

Starke Services für die Sanierung

Mehrwert, um sich gerade beim Thema Sanierung vom Wettbewerb abzuheben, bietet EGE seinen Fachhandelspartnern mit einem Komplettpaket aus Förderungen, Finanzierung und anderen Marketingmaßnahmen. Energieeffizienzexperten der Febis Service GmbH erläuterten auf den Fachhandelstagen den EGE-Fördermittelservice, mit dem sich die Produkte mit durchschnittlich 15 bis 20 Prozent Zuschuss vermarkten und Endkunden für das Thema Sanierung begeistern lassen. Wesentlich sei die Antragstellung vor Maßnahmenbeginn. Mit dem einfachen Ausfüllen einer Checkliste für den Aufmaßtermin würden die Daten direkt ins System eingespeist und per Quick Check geprüft. Über den individuellen Sanierungsfahrplan lasse sich das Projekt dann schnell umsetzen.

Einen attraktiven Finanzierungsservice, mit dem Fachhandelspartner neue Kundengruppen erschließen, Kaufentscheidungen erleichtern und höherwertig verkaufen können, bietet EGE über die Cronbank. Das Dienstleistungsunternehmen der MHK Group bietet zurzeit einen Zinssatz von 4,4 Prozent. Die Abwicklung verläuft unbürokratisch und kann ohne große Sicherheiten erfolgen; die Gehaltsabrechnung genügt. Die Zusage erfolge in der Regel ohne lange Wartezeit innerhalb von Minuten; die Genehmigungsquote liegt bei mehr als 95 Prozent.

Digital agieren, kompetent verkaufen

Marketingleiterin Verena Echterhoff warb bei den Teilnehmern für die umfangreichen EGE-Marketingmaßnahmen und die Nutzung des Händlerbereichs unter www.ege.de. Zu den Services gehört seit Neuestem der EGE-Haustüren-Konfigurator, den der Fachhändler in Kombination mit einem entsprechend großen Display für die 1:1-Visualisierung immer dann nutzen kann, wenn seine Ausstellung zu klein ist oder Endkunden noch keine genaue Vorstellung von ihrer neuen Haustür haben. Steuerbar ist das Display über jedes internetfähige Gerät.

Als Ergänzung zu den EGE-Services empfahl Echterhoff das Kömmerling-Partnerprogramm, „das inzwischen digital sehr gut aufgestellt ist“. EGE-Partner profitieren hier von einer auf die Branche spezialisierten Beratung und dem bundesweiten Kampagnensupport, zum Beispiel aktuell zum Fenstertausch. Sie erhalten Unterstützung beim Erstellen neuer Werbemittel oder Websites, beim Bespielen der Social-Media-Kanäle oder bei der Leadgenerierung.

Unter der Überschrift „Empfehlungen sammeln“ sprach sie schließlich über die Vor- und Nachteile verschiedener Bewertungsportale und gab Tipps zum Umgang mit schlechten Kommentaren.

Digital den Workflow steuern

Jens Christiansen, EGE Business Process Modelling und IT-Leiter, gab den Gästen nach typisch norddeutsch-kurzer Begrüßung einen Überblick, wie sich die Fachhandelssoftware „PrefWeb“ weiterentwickelt hat. Das geräte- und ortsunabhängigen Multitool ermöglicht es, nicht nur einzelne Features, wie das Kalkulieren von Preisen in Echtzeit, zu nutzen, sondern auch, über ERP-Funktionen den gesamten Workflow zu steuern.

Nachdem Christiansen „PrefWeb“ 2020 erstmals vorgestellt hatte, erhöhte sich die Zahl der angelegten Kunden von 32 auf über 540. 180 Partner nutzen die Software regelmäßig jede Woche. 2022 registrierte EGE mehr als 8.529 Vorgänge mit einem Volumen von über 80 Mio. Euro. Das entspricht mehr als 230.000 erfassten Elementen. 1.341 Vorgänge im Wert von ca. vier Millionen Euro wurden – nach der sicheren Sechs-Augen-Kontrolle – direkt als Auftrag digital ans Werk übermittelt.

Die enge Zusammenarbeit mit den Fachhandelspartnern habe, so Christiansen dankbar, zu einer erhöhten Performance, zu zahlreichen Neuerungen, größeren produkttechnischen Auswahlmöglichkeiten, Funktionalerweiterungen und einer optimierten Bedienung beigetragen. Das Feedback sei auch für künftige Anpassungen unabdinglich. Noch in diesem Jahr sollen beispielsweise der Konfigurator für externe Haustürfüllungen eingebunden, die Standard-Holzdaten eingepflegt und eine Schnittstelle zu „PinnCalc“ geschaffen werden. Verschiedene „Add-ons“, die der Händler für Endkunden in seine Webseite einbauen kann, verwandeln spielerische Touchpoints in konkrete Aufträge.

EGE als zuverlässiger Partner

Dass das Unternehmen EGE für seine Fachhandelspartner kein anonymes Konstrukt ist, zeigte im Rahmen der Fachhändlerstage 2023 nicht nur der gesellige Abend in familiärer Atmosphäre. Ins Programm integriert hatte der Hersteller auch den Auftritt einiger Personen, die sonst eher im Hintergrund agieren. So brachte Axel Schick, seit November 2021 Produktionsleiter bei der EGE GmbH in Verl, die Gäste auf den aktuellen Stand in Bezug auf flexible Fertigung und zuverlässige Lieferung. Martin Schulte, der seit Oktober 2022 die neu geschaffene Stelle als Leiter Versand und Logistik verantwortet, erläuterte, wie die einzelnen EGE-Standorte gerade miteinander vernetzt werden, um im Bereich Fuhrpark, Touren und Gestellverwaltung Synergien zu schaffen. Die Organisationsentwicklung leitet seit Oktober 2022 Andre Schulte. In seiner Tätigkeit geht es darum, die in den letzten Jahren stark gewachsene Unternehmensgruppe durch systematische Weiterentwicklung optimal an sich verändernde Bedingungen anzupassen.

Für EGE-Fachhandelspartner stehen alle Informationen zu den Fachhandelstagen 2023 im Händlerbereich unter www.ege.de zum Download bereit. Mit einer Mail an marketing@ege.de erhalten sie bei Bedarf individuelle Unterstützung durch das Marketingteam.



Bildtext 1: EGE-Geschäftsführer Dr. Markus Pauli begrüßt die Gäste der Fachhandelstage 2023. Foto: EGE



Bildtext 2: Wachrüttler in der Zufriedenheitslethargie: Experte Armin Leinen fordert mehr Einsatz für Kundenbegeisterung. Foto: EGE



Bildtext 3: „Keine Bibel“: „Das grüne Buch der Fenstermontage“ gibt auf Basis einer Sammlung häufig gestellter Fragen und eigener Erfahrungen von Michael Kracht, Leiter des EGE-Technikzentrums und unabhängiger Sachverständiger, klare und lückenlose Anleitungen für die fehlerfreie Umsetzung. Foto: EGE



Bildtext 4: Aufmerksame Zuhörer fand Produktmanager Martin Kampwirth bei der Vorstellung der Produktneuheiten für den Bereich Kunststoff. Foto: EGE



Bildtext 5: Auf Herz und Nieren geprüft: Die neue Terrassenüberdachung von Heroal. Foto: EGE



Bildtext 6: Pro Holzart eine Box: Die EGE Holzbau GmbH präsentiert die Oberflächen für ihre Holzfenster jetzt zum Anfassen. Foto: EGE



Bildtext 7: Zog auf den Fachhändlertagen 2023 großes Interesse auf sich: Das schlanke Holz-Alu-Rahmenprofil „Magis 40“. Es ermöglicht die Herstellung von großflächigen Fenstern und Hebeschiebetüren mit 40 mm-Ansichtsbreiten in moderner schmalkantiger Optik. Foto: EGE



Bildtext 8: In enger Zusammenarbeit mit den Fachhandelspartnern umfangreich weiterentwickelt: Das digitale Multitool „PrefWeb“ – auf den EGE-Fachhandelstagen 2023 präsentiert von Jens Christiansen, EGE Business Process Modelling und IT-Leiter. Foto: EGE



Bildtext 9: EGE-Marketingleiterin Verena Echthoff warb für die Nutzung des Händlerbereichs unter www.ege.de. Zu den Services gehört seit Neuestem der EGE-Haustüren-Konfigurator, den der Fachhändler in Kombination mit einem entsprechend großen Display (links im Bild) für die 1:1-Visualisierung nutzen kann. Foto: EGE