

Kompetenz für Fassade, Balkon & Co.: Trespa Deutschland intensiviert mit Neuzugängen die Beratung

Es war das erklärte Ziel von Martin Hölzer, als er im Januar 2025 die Position als Country Manager Deutschland bei Trespa übernahm: „Customer Centricity“. „Wo der langfristige Mehrwert für den Kunden mehr zählt als reine Verkaufszahlen, brauchen wir dynamische Menschen, die die komplexen Herausforderungen unserer Kunden annehmen und kompetent Lösungen erarbeiten“, sagt Hölzer. Seit diesem Jahr unterstützt darum ein neuer Kollege das von Dominik Tenner geführte Projektgeschäft; drei Mitarbeiter verstärken die Mannschaft von David Hanes, Teamleiter Handel und Handwerk. Insgesamt baut Trespa auf ein 20-köpfiges Vertriebsteam in Deutschland.

Robust, farbstabil und wartungsfrei: Die im Schnitt bis zu 70 Prozent biobasierten HPL-Lösungen von Trespa, die beispielsweise an Balkonen, Dachgauben oder Fassaden zum Einsatz kommen, sind nicht nur nachhaltig, sondern auch langlebig und wiederverwendbar. Diese Vorteile können sie optimal ausspielen und in Mehrwert verwandeln, wenn Planende und Ausführende von Beginn an alles richtig machen. Trespa setzt darum auf eine technisch hochwertige individuelle Beratung sowohl bei Architekten und Planern als auch in Handel und Handwerk.

Mit Lars Gibson (40) gewinnt das Team von Dominik Tenner einen Experten, der Architekten und Planern als technischer Berater und Inspirationspartner bei der Ausarbeitung individueller Balkon- und VH-Fassadenlösungen mit „Trespa Meteor“ zur Seite steht. Gibson verstärkt seit 1. März 2026 diesen Bereich. Der Groß- und Außenhandelskaufmann kam über Stationen bei Laukien Profile, Saint Gobain Isover und James Hardie Europe zu Trespa, wo er jetzt das Projektgeschäft in Norddeutschland (PLZ 18-29) verantwortet.

Kleine Projekte, großer Service

Von der Idee über den Zuschnitt bis hin zur Unterkonstruktion und Montage: Im Breitengeschäft hat das Team von David Hanes das Ohr nah bei Handelspartnern und Handwerkern, die eher kleinere Mengen der Produkte „Trespa Izeon“, „Trespa Meteor“ und „Pura NFC“ verarbeiten.

Dieses Team bekam am 1. Februar 2026 Verstärkung von Marcel Burgemester (35), der für Trespa Verarbeiter im Südwesten Deutschlands besucht (PLZ 60-79, 88, 89, 97). Der Kaufmann für Versicherungen und Finanzen mit einem Bachelorabschluss in BWL betreute neun Jahre lang für Würth Kunden aus dem Bau- und Metallhandwerk. Dabei lag sein Schwerpunkt auf der technischen Beratung zu Befestigungs-, Montage- und Systemlösungen.

Louis Antonio Kunz (28) ist seit 1. Juni 2026 als Account Manager Handel/Handwerk bei Trespa tätig. Der Groß- und Außenhandelskaufmann bringt Vertriebserfahrung aus dem Holzhandel mit, die er bei Gundelach und Enno Roggemann sammelte. Für Trespa verantwortet er das Breitengeschäft in Norddeutschland (PLZ 18-29).

Am 1. August 2026 vervollständigt Christopher Kühn (28) das Team von David Hanes. Der Groß- und Außenhandelskaufmann wechselt vom Baustoffhändler Raab Karcher zu Trespa. Von seiner Expertise profitieren Kunden im Osten Deutschlands (PLZ 01-17, 39).

„Geht nicht gibt's nicht!“

„Produkte, Prozesse, Entscheidungen – bei Trespa ist alles Premium“, erläutert Martin Hölzer den eigenen Anspruch, mit dem das Unternehmen die komplexen Anforderungen des Marktes erfüllen, den Servicegrad weiter erhöhen und eine noch tiefgreifendere Kundennähe herstellen will. Dafür habe man in Deutschland nun ein Team am Start, das – aufgrund des unterschiedlichen Alters und eines vielfältigen Erfahrungsschatzes – dynamisch agieren könne. Das helfe einerseits, neue Geschäftsfelder zu erschließen und andererseits, für den Kunden alles möglich zu machen. „Ein ‚Geht nicht!‘ gibt's bei uns nicht“, verdeutlicht Hölzer die Ambitionen. „Wir boxen uns für den Kunden durch und absolvieren auch mal eine Extrameile.“



Bildtext 1: Lars Gibson (40) leitet für Trespa seit 1. März 2026 den Vertrieb Fassade/Balkon in Norddeutschland (PLZ 18-29). Foto: Privat



Bildtext 2: Verstärkt seit 1. Februar 2026 das Team Handel/Handwerk und besucht für Trespa Verarbeiter im Südwesten Deutschlands (PLZ 60-79, 88, 89, 97): Marcel Burgemester (35). Foto: privat



Bildtext 3: Louis Antonio Kunz (28) startete am 1. Juni 2026 als Account Manager Handel/Handwerk bei Trespa. Er betreut Kunden in Norddeutschland (PLZ 18-29). Foto: privat



Bildtext 4: Am 1. August 2026 vervollständigt Christopher Kühn (28) das Team Handel/Handwerk von Trespa Deutschland. Von seiner Expertise profitieren Kunden im Osten Deutschlands (PLZ 01-17, 39). Foto: privat

Trespa

Seit Gründung des Unternehmens 1960 steht der Name Trespa für langlebige, wartungsfreie und werterhaltende HPL-Oberflächen in der Architektur. Die im Durchschnitt 70 Prozent biobasierten Kompaktplatten, die CO2 binden und speichern, finden Anwendung an atmungsaktiven und energieeffizienten hinterlüfteten Fassaden (VHF), bei der Gestaltung von Details an der Gebäudehülle, wie Balkonen oder

Dachgauben, aber auch als Ausstattung labortechnisch sicherer Arbeitsumgebungen. Grundlage für die Qualität bildet die 1987 von Trespa entwickelte und patentierte EBC-Technologie (Electron Beam Curing = Elektronenstrahlhärtung). Sie verleiht den Oberflächen Farbstabilität und Widerstandsfähigkeit für extreme Bedingungen. Weltweit arbeiten rund 700 Menschen bei Trespa. Sie stehen in engem Austausch mit Architekten, Bauunternehmern, Designern, Verarbeitern, Händlern und Bauherren. Diese finden mit Trespa nicht nur einen Lösungsanbieter für Herausforderungen bei architektonischen Außenverkleidungen, sondern mit dem Reuse-Programm „Second life“ für „Meteon“-Fassadenplatten auch einen Partner bei Fragen zum zirkulären Bauen. Trespa gehört zur Broadview Holding. Nemho, das Technologie-Kompetenzzentrum der Gruppe in Weert, treibt kontinuierlich Innovationen voran. # Trespa International B.V., Wetering 20, 6002 SM Weert, Niederlande – www.trespa.com