

Der Mehrwert im Fokus

27.01.2022, 15:37 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *IDEAL Fensterbau Weinstock*
Presseagentur: *IDEAL Fensterbau Weinstock GmbH*



Die Silvanus GmbH & Co. KG ist mit drei Standorten in Rehlingen, St. Wendel und Reimsbach bereits in der 3. Generation erfolgreich am Markt. Integrität wird auf allen Ebenen gelebt: Eine langfristige und unternehmerische Ausrichtung gibt den Mitarbeitenden Sicherheit und Entwicklungsperspektiven.

In Deutschland wächst der Fenstermarkt seit vielen Jahren beständig. Jedoch konzentriert sich die Fensterindustrie seit je her zu stark auf den reinen Absatz und lässt dabei den wertmäßigen Verkauf außer Acht.

Ein Entgegenwirken zum Preisverfall ist aber nur möglich, wenn der Absatzweg über einen Mehrwertverkauf führt.

Es wird für uns alle von zentraler Bedeutung werden, sich an den Bedürfnissen der Kunden auszurichten und nicht eine „Vision“ zu verkaufen. Hier steht eine Argumentation über die Mehrwerte der Produkte im Vordergrund. Nur wer seine Kunden kennt, kann erfolgreich sein. Vor jedem Verkaufsgespräch sollte darum eine systematische Bedarfsanalyse stattfinden. Neben dem Budget sind dabei vor allem andere Einflussfaktoren relevant: Was ist das Bedürfnis: Sicherheit? Optik? Energie? Sich nur auf die Technik zu versteifen, schafft beim Kunden kein Verkaufserlebnis.

So sind zum Beispiel gerade im Bereich der energetischen Gebäudesanierung neue Fenster ein Beitrag für mehr Energieeffizienz. Hier können sich Fachhändler in ihrer Beratungsfunktion von Wettbewerbern absetzen und den Mehrwert der Produkte herausstellen, statt über Preise zu diskutieren. Auf diese Weise lässt sich eine konsequente Servicestrategie durchsetzen.

Neben der fachlichen Kompetenz gewinnen aber auch zunehmend Nischenprodukte wie Wintergärten, o. ä. an Bedeutung. Eine breite Aufstellung ist also heute durchaus sinnvoll.

Insgesamt muss sich der Fachhandel zukünftig breiter aufstellen. Eine Fokussierung auf ein bestimmtes Segment, wie Neubau, Modernisierung oder Objekte ist nicht mehr durchsetzbar. Das Wichtigste wird in Zukunft sein, ein „Rundum-Sorglos-Paket“ anbieten zu können. Die Menschen können immer weniger Arbeiten selber durchführen, deshalb dürfen wir zukünftig vor kleineren Arbeiten nicht mehr zurückschrecken. Kunden- und Einbauservice werden ganz klar im Vordergrund stehen.

Nicht zu unterschätzen ist aber auch der Bereich Hausautomation. Kooperationen mit Elektrikern sollten geschlossen und alle Komponenten berücksichtigt werden. Egal ob Haustür, Verschattung oder Fenster: Wir müssen beim Thema

Automation und SmartHome mit Rat und Tat zur Seite stehen. Der Kunde muss sich immer und jederzeit gut beraten fühlen. Genau deshalb ist ein enger Austausch zu Lieferanten so wichtig.

Wie die Silvanus GmbH & Co. KG den wachsenden Anforderungen gegenübertritt, erfahren Sie in unserem Beitrag.



Portrait

Die IDEAL Fensterbau Weinstock GmbH ist mit seinen zwei Produktionsstandorten Wittlich-Wengerohr und Traben-Trarbach tief verwurzelt. Seit mehr als einem Vierteljahrhundert werden hier Holz und Holz-Aluminium sowie Kunststoff Fenster und Haustüren gefertigt. Qualität made in Germany ist bei IDEAL keine Verkaufsfloskel, sondern ein Versprechen. Das Wissen und die Erfahrung des Gründers und Geschäftsführers Ludwig Weinstock fließen noch heute in die Produktion ein. Unterstützt wird er dabei von Sabine und Stefan Weinstock, die die Geschäftsführung komplettieren und den Erfolg des Unternehmens auch für nachfolgende Generationen sichern. Damit wird auch den IDEAL Partnern und Lieferanten eine enge Verbundenheit garantiert. Dank dieses umfangreichen Erfahrungsschatzes darf die IDEAL Fensterbau sich heute zu einem der erfolgreichsten Fensterbauer Deutschlands zählen, der mit seinen 320 Mitarbeitern zukunftsweisende Spitzenprodukte produziert.

News-ID: 1223671 • Views: 605 (Stand: 07.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1223671/Der-Mehrwert-im-Fokus.html>