KLAES **PRESSE**SCHAU
Mehr Berichte lesen Sie auf www.klaes.com

Veröffentlicht in:
Glaswelt 05/2018 - Seite 32-33

SCHOOFS FENSTER UND TÜRENBAU FACHBETRIEB WILL SEINE AUSSTELLUNG NICHT MISSEN

Der Kunde soll alles gesehen haben

Die Ausstellung von Bauelementen ist nicht nur eine Frage von ausreichendem Platz und Kosten, sie sollte auch entsprechend gepflegt werden. Dennoch stellt sich die Frage, ob sich der ganze Aufwand wirklich lohnt. Definitiv ja, lautet die Meinung bei Schoofs Holzverarbeitung und Fensterbau, wo man auf eine umfangreiche Ausstellung setzt. Die GLASWELT-Redaktion war neugierig und hat das Unternehmen besucht.

Foto: GLASWELT

Glasermeisterin Gaby Schoofs und ihr Mann Jo Trenkel führen den Betrieb in der dritten Generation.

Laufkundschaft kommt hier eher selten vorbei. Dennoch möchte man bei Schoofs die Ausstellungsräume – immerhin 320 m² – nicht missen. „Planungsgespräche führen wir hier mit unseren Kunden, mit Architekten, Bauherren und auch mit Bauträgern und deren Kunden", zählt Jo Trenkel, der zusammen mit seiner Frau die Geschäfte führt, die üblichen Besucher auf.

In einem Gewerbegebiet in Goch, kurz vor der Grenze zu den Niederlanden ist das Unternehmen Schoofs Holzverarbeitung und Fensterbau zu Hause. Seit über 80 Jahren fertigen die Spezialisten Fenster, Haustüren, Schiebetüren und Wintergärten. Aus Platzgründen war der Betrieb Anfang der 1990er Jahre in das Gewerbegebiet am Rande der 30.000 Einwohner großen Stadt umgesiedelt.

Zweigleisig aufgestellt

„Die Ausstellung wird permanent erneuert, es finden sich immer wieder unterschiedliche Objekte", sagt Gaby Schoofs. „Dabei sind wir eigentlich zweigleisig aufgestellt", ergänzt Trenkel, „die Hälfte unseres Umsatzes machen wir nur über den direkten Vertrieb hier in einem Umkreis von etwa 120 km, auch in Holland." Die andere Hälfte generiert der Hersteller über Händler, die hauptsächlich in ganz Deutschland und auch in den Niederlanden sitzen. Selbst in Japan werden Fenster der Niederrheiner regelmäßig verbaut. Trenkel: „Ein Fertighaushersteller bestellt regelmäßig für mehrere seiner Häuser Fenster bei uns."

Sonderkonstruktionen parat

Beim direkten Kundenkontakt kommt der Ausstellung freilich die größte Bedeutung zu. „Wir zeigen hier im Prinzip alle Möglichkeiten auf, die wir anbieten", sagt er. Darunter findet sich bei den Fenstern viele Sonderkonstruktionen und Lösungen wie zum Beispiel ein Schiebefenster. „Der Beschlag ist eigentlich für eine PSK-Tür gedacht", erläutert Trenkel, „doch uns hat die sich ergebende Schwelle nicht gefallen. Als hier in der Nähe ein Bürogebäude errichtet wurde, kam die Idee zu dieser platzsparenden Lösung."

Das Thema Sicherheit am Fenster kommt ebenfalls nicht zu kurz. Ein Fenster mit extra ausgesparten Stellen an den verriegelnden Zapfen veranschaulicht dem Laien bestens, wie diese in die Schließbleche greifen. „Eine Sicherheitsausstattung hat im Prinzip jedes Fenster, das hier rausgeht", betont Trenkel mit dem Hinweis, dass man auch ein eigenes RC2-Prüfzertifikat vorweisen kann. Wobei er verrät, dass sich die seit zwei Jah-

Foto: GLASWELT

Die verschiedenen ausgestellten Haustüren geben einen Überblick über das Leistungsvermögen des Unternehmens.

Foto: GLASWELT

Gut kommt es beim Kunden an, wenn er sieht, wie sich die Maserung der Tür im Rahmen fortsetzt.

KLAES WORLDWIDE NO.1 enjoy IT

KLAES **PRESSE**SCHAU
Mehr Berichte lesen Sie auf www.klaes.com

Veröffentlicht in:
Glaswelt 05/2018 - Seite 32-33

Geschwungene Fensterbögen gehören bei Schoofs zum Alltag.

ren im Markt befindlichen RC2-Kipplösungen nur schwer platzieren lassen: „Für die Kunden ist ein gekipptes Fenster immer noch ein offenes Fenster. Das bekommen sie überall zu lesen, das sagt ihnen auch die Polizei. Auch von unseren Händlern wird das wenig angefragt".
Auch ein Fenster mit Komfortfunktion ist zu sehen. „Wenn ein Griff in normaler Position schwer oder gar nicht erreichbar ist, sei es für einen Rollstuhlfahrer, sei es wegen der Einbausituation des Fensters", hat Trenkel schnell Beispiele für den Bedarf parat. Die modernen elektronischen Lösungen, angefangen von Motorschloss, Automatikschloss mit Fingerscan, Zahlencode oder automatischem Türantriebfehlen freilich auch nicht.
„Beim Thema Lüftung setzen wir auf den Regelair", sagt Gaby Schoofs. Damit sei man jahrelang gut gefahren. Selbstverständlich gibt es auch dazu eingebaute Beispiele in der Ausstellung. Genauso wie bei einem Sprossenfenster. Da sind gleich mehrere Flügel nebeneinander, die den Unterschied zwischen wertiger Bauweise mit Wiener Sprosse und der ohne dem Kunden deutlich vor Augen führen.
„Beim Direktvertrieb", betont Schoofs, „werden die Kunden nicht allein durch die Ausstellungsräume geführt, sondern können auf Wunsch auch einen Blick in die Produktion werfen." Und für den Türenvertrieb hebt sie hervor, dass alles letztlich eine Anregung ist, denn „im Prinzip sind alle Haustüren nach individuellen Wünschen angefertigt."

Handelspartner gesucht

Was ihre Handelspartner angeht, bekennt Trenkel, dass man „nach Unternehmen sucht, die genauso denken wie wir." In der Regel seien das hochwertige Tischlerei-Betriebe, die die eigene Produktion weitestgehend aufgegeben oder zumindest eingeschränkt haben und Bauelemente noch vertreiben und montieren wollen.
Wenn man auf das Thema Fachkräftemangel zu sprechen kommt, freuen sich die Unternehmer, dass man „alle Stellen besetzen" kann. „Gute Auszubildende werden übernommen und bis zur Meisterprüfung fortgebildet. Anfang des Jahres ist ein frischer Meister zurück gekommen und ein weiterer Mitarbeiter zur Meisterschule gewechselt", so Trenkel. Wobei viele dann in der Montage beginnen und im Laufe der Jahre aufgrund des Alters dann in die etwas weniger körperlich fordernde Produktion wechseln. Dieser interne Weg scheint gut gangbar zu sein, wie einige Mitarbeiter belegen, die bereits seit 30 und mehr Jahren bei Schoofs beschäftigt sind.

Foto: GLASWELT

Billiganbieter bringen Kundschaft – beim nächsten Mal

Auch mag sich Trenkel den verbreiteten Klagen über den vorrangig osteuropäischen Wettbewerb mit billigen Produkten nicht anschließen. Im Gegenteil, „wir profitieren davon", sagt er. Es kämen viele Kunden, die osteuropäische Bauelemente eingekauft hätten und vom Service enttäuscht seien. „Die kaufen das nächste Mal wieder bei uns, denn wir können bei komplizierten Anfragen sofort reagieren und Lösungen bieten."
So sieht man sich bei Schoofs gut aufgestellt, auch wenn das mitunter anstrengend ist. Denn neben der Ausstellung ist der Hersteller auch auf diversen kleinen regionalen Messen unterwegs, präsentiert sich und seine Produkte dem Verbraucher vor Ort. Daher ist die Ausstellung auch recht flexibel und leicht montierbar aufgebaut, damit eben schnell gewechselt oder eben für Regionalmessen Stücke mitgenommen werden können. Alles immer im Sinne und für den Kunden. Denn, so Trenkel: „Der Kunde soll unser Haus verlassen und das Gefühl haben, alles, was es an Möglichkeiten gibt, gesehen zu haben."

INFO

Das Unternehmen Schoofs Holzverarbeitung und Fensterbau GmbH wurde vor mehr als 80 Jahren von Wilhem Schoofs gegründet, später vom Sohn Richard über 40 Jahre weiterentwickelt und heute von der Enkelin des Gründers, Gaby Schoofs, und ihrem Partner Jo Trenkel weitergeführt. Aus der Tischlerei hat sich ein Betrieb entwickelt, der sich in seinem Kernsortiment auf den Bau von Fenstern, Haustüren, Schiebetüren und Wintergärten konzentriert. Im Jahre 2010 wurde die Produktion auf CNC Maschinen umgestellt – seither ist man in der Lage, ein wesentlich breiteres und tieferes Sortiment zu produzieren. Insgesamt verfügt Schoofs über 32 Mitarbeiter. Zwischen 500 und 600 Haustüren werden im Jahr hergestellt, dazu bis zu 20 Fenster am Tag.
www.schoofs-fenster.de

KLAES WORLDWIDE NO.1 enjoy IT