

Das bringt Ihnen eine Partnerschaft mit Finstral

Fenster, Türen, Wintergärten und Sonnenschutz – das Familienunternehmen Finstral aus Südtirol bietet seinen Händlerpartnern alles aus einer Hand.

GFF vor Ort

Autor: Matthias Heiler

Fotos: Heiler, Finstral (je 2)

Der Blick wandert durch die zwei Meter breite und drei Meter hohe Panoramaglaswand im Konferenzraum über eine grün blühende Wiese zu den Gipfeln der Dolomiten auf 3.000 Meter Höhe mit Plattkofel, Schlern, Rosengarten, Latemar, Schwarz- und Weißhorn. Sogar jetzt im Sommer zeichnen sich deutlich die Umrisse der weißen Schneekuppen in den grauen Fels. Außer dem atemberaubenden Ausblick aus seiner Firmenzentrale bietet der Südtiroler Fensterhersteller Finstral seinen Exklusivhandelspartnern handfeste Vorteile: eine breite Produktpalette von Fenstern über Türen, Hebeschiebe-Elemente und Wintergärten bis hin zu Klapp- und Rollläden; die Kombinationsmöglichkeit von Kunststoff, Holz und Aluminium; geprüfte RAL-Qualität; technische Hilfe mit Schulungen zu Produkten und Montage. Zudem unterstützt Finstral seine Händler nach eigenen Angaben mit Werbemitteln und gibt seine Erfahrungen im Marketing und bei der Ausstattung von Schau-räumen weiter. Kundenberatung, Verkauf,

Montage und Service leistet der Finstral-Partner auf eigene Rechnung. Für interessierte Fachbetriebe in Deutschland hat Geschäftsführer Joachim Oberrauch eine gute Nachricht: „Wir wollen unser Händlernetz in Deutschland definitiv ausbauen. Auch weil dort die Chancen für die hochwertige Renovierung sehr gut sind.“ Das Unternehmen sieht sich als Partner für Handwerker, die sich vor allem auf die Renovierung und die Ausstattung von hochwertigen Neubauten konzentrieren. Großobjekte zählt Finstral nicht zu seinem typischen Geschäftsfeld.

Merken Sie sich diese Produkte

Punkten sollen die eigenen Produkte durch Qualität, Design und Nutzwert für den Endkunden. Interessante Möglichkeiten für potenzielle Partnerbetriebe eröffnet das Fenster- und Türelement Lignatec 200, das auf der Innenseite mit Massivholz ausgestattet und auf der Außenseite aus Kunststoff gefertigt ist. Zusätzlich lassen sich auf

der Außenseite Aluminiumverblendungen aufsetzen. So kombiniert der Handwerker für seine Kunden die Vorteile aller Materialien in einem Fenster: die Witterungsbeständigkeit des PVC, die natürliche und behagliche Optik von Holz und das edle Aussehen von Aluminium, das besonders Architekten lieben. Nicht zuletzt erzielen die unterschiedlichen Materialien mit ihren thermischen Eigenschaften in der Kombination sehr gute Wärmedämmwerte. Auch Hebeschiebe-Türen sind in diesem Materialmix verfügbar. Speziell für den deutschen Markt hat Finstral das Fenster- und Türelement Top 90 entwickelt. Die Baureihe wird aus PVC gefertigt. Aluminiumverblendungen auf den Profilen sorgen für optische Gestaltungsfreiheit. Im Vordergrund stehen bei dieser Linie schmale, sichtbare Flügelprofile, sehr gute Wärmedämmeigenschaften von bis zu $U_w = 0,79 \text{ W/m}^2\text{K}$ und ein höherer Glasanteil für mehr Lichteinfall. Eine neue, weiß satinierte Oberfläche verleiht dem Profil eine rustikale Optik und soll durch eine verdichtete Oberfläche den Pflegeaufwand senken. „In Deutschland dominiert immer noch das Kunststofffenster mit sehr guten Wärmedämmeigenschaften. Auf allen Märkten wollen wir aber Fenster anbieten, die viele Funktionen vereinen“, erläutert Oberrauch die Unternehmensstrategie. Den Mehrwert Sonnenschutz bieten beispielsweise Fenstervarianten mit Jalousette im Scheibenzwischenraum. Der Nutzer steuert dabei per Fernbedienung millimetergenau den Neigungswinkel der Lamellen und damit den Lichteinfall. Im Angebot führt Finstral auch eine Version mit Blendrahmen zum Öffnen. So kommt der Fachmann an die Jalousette heran und kann technische Probleme ohne einen aufwändigen Scheibenaustausch lösen. Für zusätzlichen Mehrwert rüstet das Unternehmen seine Fenster mit Sicherheitsausstattung und Einbruchsschutz aus. Fenster, Hebeschiebe-Türen und Wintergärten fertigt Finstral außer den Kunststoffvarianten mit oder ohne Aluminiumverblendung auch in Vollaluminiumausführung. Vielseitigkeit in der Produktion spielt bei den Südtirolern überhaupt eine große Rolle: sei-



Seine Produkte, hier ein Kunststofffenster, fertigt Finstral alle in eigenen Werken in Italien und Deutschland.



CHROMATECH PLUS

EIN MEISTERWERK AN DESIGN UND THERMISCHER EFFIZIENZ.

Wo die Widerstandsfähigkeit von rostfreiem Stahl und intelligentes Design aufeinander treffen, entsteht ein Randverbund mit Hochleistungen, der maximale thermische Effizienz mit höchster Stabilität des Profils kombiniert. Das Produkt der Firma Rolltech wird von Glass Alliance verteilt, einer Organisation, die weltweit Produkte für Isolierverglasungen vertreibt. Dank der Eigenschaften des Edelstahl und einer innovativen geometrischen Struktur garantiert Chromatech Plus absolut perfekten Halt und optimale Starrheit, Qualitäten, die ihn zum idealen Abstandhalter von großflächigen Isolierverglasungen machen. Mit seiner äußerst niedrigen Wärmeleitfähigkeit, die der auf 0,15 Millimeter reduzierten Dicke zu verdanken ist, garantiert Chromatech Plus thermische Höchstleistungen und einen optimalen Warm edge-Randverbund, sowie Flexibilität und

extrem einfache Verarbeitung, da er sich allen Dichtstoffarten optimal anpasst. Mit Chromatech Plus hat der Wohnkomfort den idealen Randverbund gefunden.



ne traditionell aus Aluminium hergestellten Haustüren bietet Finstral auf Wunsch auch in PVC-Ausführung mit Aluminiumverblendung an. Die verschiedenen Füllungen produziert das Unternehmen nach einem selbst entwickelten Verfahren. Handwerker, die ihren Kunden Fenster und Sonnenschutz aus einer Hand bieten wollen, beziehen bei Finstral Klappläden aus Kunststoff mit einer rustikalen Optik, die auf Wunsch auch Holz nachempfunden wird, außerdem mit verschiedenen Füllungen und verstellbaren Lamellen. Das von den Inhabern Hans, Luis und Joachim Oberrauch geführte Unternehmen fertigt mit seinen 1.330 Mitarbeitern und elf Werken in Italien und Deutschland aktuell 850.000 Einheiten pro Jahr. Der Umsatz lag 2009 bei 187 Millionen Euro. Um seine Partner zuverlässig und schnell mit ihrer großen Produktauswahl zu versorgen, investierten die Südtiroler in ein neues Profillager mit zentralem Zuschnitt. 4.360 Fächer werden dort automatisch beschickt. Hier stellt Finstral die Ladungen für seine Produktionsstätten zusammen. Im Hof befinden sich ständig zwischen 2.500 und 3.000 Container, mit denen die Werke zwei- bis dreimal pro Tag beliefert werden. Für den Transport der Ware schließlich sorgt die firmeneigene Lkw-Flotte. Ganz nach dem Motto: alles aus einer Hand.

Vier Vorteile für die Finstral-Händlerpartner auf einen Blick

1. Breite Produktpalette von Fenstern über Türen, Hebeschiebe-Elemente und Wintergärten bis hin zu Klappläden – bieten Sie Ihrem Kunden alles aus einer Hand.
2. Kombinationsmöglichkeit von Kunststoff, Holz und Alu – nutzen Sie die unterschiedlichen Vorteile der verschiedenen Materialien in einem Fenster.
3. Nach RAL-Kriterien geprüfte Produkte.
4. Werbemittel und Hilfe bei eigenen Marketingaktionen.



Die Familie hält zusammen: Hans, Luis und Joachim Oberrauch führen gemeinsam die Geschäfte bei Finstral (v.li.n.re).

GFF hat nachgefragt bei Joachim Oberrauch, Geschäftsführer

GFF: Was unterscheidet Finstral von anderen Herstellern aus der Branche?

Oberrauch: Finstral kontrolliert fast den gesamten Prozess vom Rohstoff bis zum Fertigelement mit einer eigenen Profil-, Isolierglas- und Elementproduktion. Besonders die Profilentwicklung und -extrusion bietet Möglichkeiten der Differenzierung in Profilstaltung und Oberflächenoptik. Hervorzuheben sind die schmalen Profilansichten und die exklusiven geprägten und satinierten Oberflächen. Das variantenreiche Portfolio von Fenstern, Türen, Schiebetüren, Haustüren, Wintergärten, Klappläden und Rollläden ermöglicht es uns, dem Kunden ein Komplettangebot abgestimmt in System und Farbe für den Neubau und die Altbausanierung zu bieten. Finstral hat sich sehr stark mit den Bauanschlussanforderungen in den 14 vertriebslich organisierten Ländern befasst und hier viel Kompetenz aufgebaut. Deshalb stellt Finstral länderspezifische und regionenspezifische maßgeschneiderte Lösungen für einen fachgerechten Einbau aller Elemente bereit.



Geschäftsführer
Joachim Oberrauch.

GFF: Wie profitiert ein Händler von der Partnerschaft mit Finstral?

Oberrauch: Der Auf- und Ausbau der partnerschaftlichen Beziehung wird von Finstral durch das umfassende Sortiment, Alleinstellungsmerkmale besonders in der Produktausführung, die übersichtliche und nachvollziehbare Angebotsstruktur sowie Schulung, Beratung und Service unterstützt. Zudem bietet Finstral den Händlerpartnern Verkaufsunterlagen, technische Dokumentationen und vor allem Fachschulungen für Produkt- und Anwendungstechnik, Verkaufstrainings, Montageschulungen, Werkskundendienst und Organisationshilfsmittel an.

www.finstral.com



Dieser Ausblick inspiriert: In der Rittener Firmenzentrale von Finstral entstehen vor dem Hintergrund der Dolomiten die Ideen für neue Produkte.