



FirmenPortrait

▣ (hc - Sam) »Toppmöller Fenster + Türen« - der Name der Tischlerwerkstätte aus Clarholz wird unmittelbar mit dem Werkstoff Holz verbunden. Dass dies ebenso richtig ist wie es gleichzeitig viel zu kurz greift, erklärt Geschäftsführer Markus Hombrink im Interview mit der »Markt und Gemeinde«. Denn Toppmöller kann mehr als Holz.

Herr Hombrink, Sie erweitern derzeit Ihre Ausstellung, Sie haben einen neuen Verkäufer eingestellt, Sie bauen den Vertrieb aus: Ist die Krise bei »Toppmöller Fenster + Türen« nicht angekommen?

Markus Hombrink: Es ist richtig, dass die Baubranche Anfang 2000 eingebrochen ist und sich seither nicht erholt hat - erst recht nicht in Zeiten der aktuellen Wirtschaftskrise. Unser Unternehmen hat aber entgegen dieser Entwicklung seit 2000 Wachstum erlebt. Wir glauben, dass sich Qualität und gute Beratung auch in schwierigen Zeiten durchsetzen.

Was tut Toppmöller dafür, um diesem Qualitätsanspruch gerecht zu werden? Oder anders: Warum sollte ich ausgerechnet »Toppmöller Fenster + Türen« beauftragen?

Hombrink: Wir sind überwiegend im Bereich Renovierung tätig. Und hier haben wir uns auf die Fahne geschrieben, die beste Montage im Umkreis abzuliefern. Unser »Premium Fenstertausch System« bedeutet: Wir montieren ohne jegliche Schäden an der Bausubstanz. Die Kunden müssen weder neu verputzen, streichen oder tapezieren. Wenn wir Fenster oder Türen einbauen, verlassen wir das Haus hinterher nahezu so, wie wir es vorgefunden haben. Staubsauger und Handfeger sind für uns ebenso so selbstverständliche Werkzeuge wie Akkuschrauber und Wasserwaage.

Sie haben vor Wochen mit Ihrem neuen Mitarbeiter Christian Kemper einen erfahrenen Vertriebler eingestellt. Was bedeutet das für die Kundenberatung?

Hombrink: Unser Betrieb ist im Hinblick auf die Kundenbetreuung und die Auftragsbearbeitung auch bisher schon gut organisiert gewesen. Mit Unterstützung von Herrn Kemper wollen wir in diesem Punkt noch besser werden. Wir wollen

absolute Kundenbetreuung. Das bedeutet in erster Linie: Zuhören. Nicht was wir gut finden, ist entscheidend, sondern der Wunsch und die Vorstellung des Kunden sind wesentlich. Oft steht bei den Beratungsgesprächen nicht so sehr das Technische im Vordergrund, viel wichtiger sind dem Kunden Fragen zur Optik und zur Montage. Alles wird so erklärt, dass es der Laie versteht. Das Gleiche gilt für die Angebote. Sie werden detailliert erläutert. Der Kunde, der sich für neue Fenster entscheidet, tätigt diese Investition nicht selten für 30, 35 Jahre. Wir wollen, dass er bei dieser Entscheidung sicher ist und die Maßnahme mit einem guten Gefühl angeht.

Gibt es neue Entwicklungen in Ihrem Produktkatalog?

Hombrink: Der Name unseres Unternehmens wird auch heute noch fast ausschließlich mit Fenster und Haustüren aus Holz in Verbindung gebracht. Das ist natürlich nach wie vor unser Metier. Aber unser Spektrum haben wir schon vor Jahren um den Alu- und Kunststoffbereich erweitert. Und ganz früh haben wir erkannt, dass in Zeiten steigender Energiepreise die Themen Wärmedämmung und Klimaschutz im Bausektor von elementarer Bedeutung sind. Seit April sind wir nun auch Händler für die Produkte »Internorm« und »Topic«, die wir in unserem Aktionsradius exklusiv vertreiben...

...ein Wort zu den neuen Zulieferern?

Hombrink: Die Firma »Internorm« ist Europas größter Hersteller für Holz-Alu-, Kunststoff-Alu- und Kunststoff-Fenster. »Topic« baut Haustüren aus Verbundmaterialien in hochwertigem Design. Nichts von der Stange. Daneben arbeiten wir weiter mit unseren bewährten örtlichen Lieferanten wie zum Beispiel Reckendrees (Herzebrock) zusammen.

Warum haben Sie sich ausgerechnet für »Internorm« und »Topic« entschieden?

Hombrink: Wir finden die Produkte einfach total klasse. Wir stehen voll dahinter, sie erweitern unser bisheriges Angebot. Wir können den Kunden nun mehr Alternativen anbieten. Zudem gefällt uns das System der Qualitätskontrolle, das sich beide Unternehmen zu eigen gemacht haben. Wir mussten uns als Händler zertifizie-



**Ihr Fachpartner vor Ort
für moderne Fenster und Haustüren
mit den starken Marken.**



Internorm®
Fachhändler

TOPIC®

Die Türen-Manufaktur

RECKENDREES
Fenster und Türen GmbH · Herzebrock-Clarholz

Toppmöller GmbH

ren lassen und uns zu zwölf strengen, klar definierten Qualitäts-Standards bekennen. Dazu gehören beispielsweise saubere, schonende Montagearbeiten, gute Erreichbarkeit, ein ansprechender Schauraum, freundliche und kompetente Beratung. Alles Dinge, die wir selbst in unserem Unternehmen leben. Ob wir diese Standards erfüllen, fragen die Zulieferer nach Auftragsabschluss sogar bei unseren Kunden nach.

Sie haben schon den Schauraum angesprochen. Die Ausstellung ist derzeit Baustelle. Was passiert dort?

Hombrink: Die alte Ausstellung haben wir komplett abgebaut. Wir werden hier ab Sommer realitätsnahe Situationen schaffen, in denen wir unsere Produkte - auch die der neuen Zulieferer - präsentieren. Das bedeutet: Fenster und Haustüren werden nicht einfach auf schlichten Ständern gezeigt, sondern auf der einen Seite mit einer Außenfassade beispielsweise mit Klinker-Optik und auf der anderen Seite mit einer tapezierten Wohnwand. So kann sich der Kunde viel besser vorstellen, wie so ein Produkt tatsächlich aussieht. In diese Richtung zielt auch unsere »Türendesigner«-Software, die Teil unserer Ausstellung ist und ein phantastisches Präsentationswerkzeug darstellt. Fotos vom Eingangsbereich der Kunden lassen sich damit wirklichkeitstreu in eine Computersimulation integrieren. So können wir direkt am Vorführbildschirm zeigen, wie die Wunschtür in der gewohnten Umgebung oder eingebaut in Beispielfassaden wirkt. Zahlreiche Details - vom Edelstahl-Briefkasten über die Außenleuchte bis hin zum Blumenkübel - lassen sich per Maus-klick ein- und ausblenden.

Wie setzt sich Ihre Kundschaft zusammen?

Hombrink: Sehr gemischt. Wir arbeiten vorwiegend für Privatkunden in der Renovierung, das heißt, für Menschen, die sich ihr Eigenheim komplett eingerichtet haben und es bewohnen. Deswegen ist uns bewusst, dass Fenster- und Haustürentausch eine sensible Sache ist. Die Einrichtung, die Dekoration, die Privatsphäre soll schließlich geschützt werden.

Hat diese Sensibilität auch einen Einfluss auf die Abläufe in Ihrem Betrieb?



Hombrink: Ganz gewiss sogar! Wir haben in den vergangenen Jahren die kompletten Betriebsabläufe so organisiert, dass wir zum Beispiel absolute Termintreue wahren können, alle erforderlichen Materialien vorrätig haben, aber auch für Kundenfragen und Wünsche bereitstehen können. Ein weiterer großer Schritt war die Einführung eines Zeitwirtschaftssystems. Hier werden alle Arbeitszeiten mit Kostenstellen digital und nachhaltig erfasst, und es kann eine detaillierte Fertigungs- und Kapazitätsplanung erfolgen. Das führt zu effizienten und kostensparenden Abläufen. Für den Kunden bedeutet das, dass vom Eingang einer Anfrage über die Planung seines Auftrages bis zum Erstellen der Rechnung ein durchgängig nachzuvollziehender Prozess stattfindet.

Eine persönliche Frage zum Schluss: Sie waren bis 2000, als Sie den Betrieb gemeinsam mit Ihrer Frau Monika von Ihrem Schwiegervater Franz Toppmöller übernommen haben, Angestellter. Haben Sie den Schritt in die Selbstständigkeit jemals bereut?

Hombrink: Mein Frau und ich haben damals sofort das Potenzial dieses Unternehmens erkannt. Wir arbeiten ständig daran, uns weiter zu entwickeln. Insofern war die Übernahme für uns sehr spannend. Natürlich ist man als Unternehmer »selbst« und »ständig« tätig. Aber es macht mir sehr großen Spaß. Dafür nehme ich vieles auf mich. Und das merkt man meiner Beratung und auch meinem Team hoffentlich an. □



Toppmöller GmbH

Am Hanewinkel 19
33442 Herzebrock-Clarholz
Tel. 0 52 45 / 58 23
info@toppmoeller-gmbh.de
www.toppmoeller-gmbh.de

Geschäftsführer:

Markus Hombrink

Mitarbeiter:

10 - davon 2 Auszubildende

Firmengründung:

1963: durch Franz Toppmöller
2001: Übernahme durch Monika Hombrink
(geb. Toppmöller) und Markus Hombrink



Toppmöller



FENSTER + HAUSTÜREN

... das wird tipptopp!