****

**Presseinformation**

**GERMAN WINDOWS**, Woorteweg 12, 46354 Südlohn-Oeding

Abdruck honorarfrei. Belegexemplar und Rückfragen bitte an:

**dako pr**, Manforter Str. 133, 51373 Leverkusen, Tel.: 02 14 – 20 69 10

10/19-09

GW GERMAN WINDOWS Südlohn GmbH

# Auf die Technik kommt es an

Beratungsbedarf bei Aluminium-Fassadensystemen: German Windows investiert in technischen Vertrieb

Um seinen Fachhandels-Partnern die Scheu vor Aluminium-Fassadensystemen zu nehmen, investiert Fensterbauer German Windows (Südlohn-Oeding) jetzt in den technischen Vertrieb. Denn gerade bei komplexen Themen, wie etwa der korrekten Planung und Montage von Pfosten-Riegel-Fassaden, nehme man einen verstärkten Beratungsbedarf wahr. Das technische Vertriebsteam des Unternehmens wird daher ab sofort nicht nur beim Fachhändler, sondern auch direkt auf der Baustelle aktiv. Zudem stellt German Windows seinen Handelspartnern ein ausleihbares Fassadenmodell zur Verfügung, anhand dessen der Einbau von Pfosten-Riegel-Konstruktionen demonstriert werden kann.

Erklärungsintensive Themen verlangen nach fachkundiger Beratung. Dessen ist sich auch Fensterhersteller German Windows (Südlohn-Oeding) bewusst und setzt daher gezielt auf den Auf- und Ausbau seines Teams im technischen Vertrieb. Denn insbesondere im Bereich der Fassadensysteme habe man in den vergangenen Jahren eine zunehmende Unsicherheit bei Fachkunden und entsprechenden Beratungsbedarf gesehen, heißt es von Unternehmensseite. „Es gibt Vorbehalte seitens der Kundschaft, da manchmal die entsprechenden Kenntnisse und die nötige Erfahrung bei der korrekten Handhabung solcher Systeme fehlen“, so Stephan Böcker, Leiter der technischen Vertriebseinheit bei German Windows. „Wir wollen jetzt genau dort mit Rat und Tat zur Seite stehen, wo andere mit der Beratung aufhören.“ So sollen die Mitarbeiter im technischen Vertrieb von German Windows künftig eine noch wichtigere Schnittstelle zwischen Unternehmen und Handelspartner bilden. „Wir sehen unsere Aufgabe vor allem in der Vermittlung von Fachkompetenz, sodass der Kunde auf fundierter Basis Entscheidungen treffen kann. Diese Vermittlung kann jetzt sowohl beim Handelspartner vor Ort als auch direkt im Einsatz auf der Baustelle erfolgen“, so Böcker.

Hinter der Fassade

Beispielhaft für ein oft erklärungsbedürftiges Feld sind etwa Pfosten-Riegel-Fassaden. Hierbei handelt es sich um Fassadensysteme aus tragenden Profilen: Vertikale Pfostenprofile bilden gemeinsam mit horizontalen Riegelprofilen eine skelettartige Struktur. Die entstehenden Konstruktionen können auf beinahe jede Einbausituation abgestimmt werden. „In der modernen Architektur kommen Pfosten-Riegel-Fassaden meist bei großzügigen und häufig transluzenten Fassadenflächen zum Einsatz,“ erklärt Stephan Böcker. Auch die Pfosten-Riegel-Fassadensysteme von German Windows bieten sowohl technisch als auch architektonisch eine große Vielfalt: Durch konsequente Weiterentwicklung des Aluminium-Profilsystems kann das Unternehmen diverse geprüfte und zugelassene Systemkomponenten anbieten, die maximale Flexibilität bei der Realisierung zeitgemäßer Gebäudekonzepte ermöglichen. Hinzu kommen zahlreiche weitere Produkte aus dem umfangreichen Aluminium-Portfolio des Unternehmens, wie etwa Fenster, Türen, Fassaden, Brand- und Rauchschutz oder Fluchttüren. „Hier kann dann auch bei der Fachkundschaft schonmal Überforderung eintreten“, so Böcker.

Beratung zum Anfassen

Daher hat German Windows neben sachkundigen Vertriebs-Ansprechpartnern noch eine Besonderheit in Petto: ein Ausstellungsmodell einer Pfosten-Riegel-Fassade. Dieses können Handelspartner des Unternehmens ab sofort auch für eigene Veranstaltungen ausleihen – Fachwissen zum Anfassen also. „Beim gemeinsamen Aufbau des Modells hat man noch anschaulicher vor Augen, wie eine Montage auf der Baustelle abläuft. Darüber hinaus ist es einfach ein Blickfang und somit ein hervorragender Gesprächsöffner“, fasst Böcker zusammen.

Weitere Informationen zum technischen Vertrieb sowie zu Fassadensystemen von German Windows erhalten interessierte Fachhändler und Fensterprofis unter www.germanwindows.de.

ca. 3.500 Zeichen

Dieser Text sowie printfähiges Bildmaterial sind auch online abrufbar unter: **www.dako-pr.de.**

**Hintergrund**

Fensterbauer German Windows ist bereits seit über 35 Jahren eine feste Größe im deutschen Fenstermarkt. Vor der strategischen Umfirmierung im Jahr 2016 noch unter dem Namen „Athleticos“ bekannt, arbeitet das von Manfred Frechen gegründete Familienunternehmen ausschließlich nach höchsten deutschen Qualitätsstandards. An sechs Standorten im gesamten Bundesgebiet beschäftigt German Windows mehr als 450 Mitarbeiter und produziert täglich bis zu 1.400 Fenstereinheiten. Durch Übernahme der Sachsenfenster GmbH & Co. KG und deren rund 50 Mitarbeiter am 1.6.2019 erweiterte das Unternehmen seine Kompetenzen gezielt um den Werkstoff Holz. Mit Fenstern und Türen aus Kunststoff, Aluminium und Holz im Portfolio gilt German Windows seitdem als Vollsortimenter.

**Bildunterschriften**

**[19-09 Einsatz]**

*Ob beim Fachhändler vor Ort oder direkt auf der Baustelle: Durch den Ausbau seines technischen Vertriebs will Fensterbauer German Windows (Südlohn-Oeding) manchen Handelspartnern die Scheu vor Fassadensystemen nehmen.*

Foto: GW GERMAN WINDOWS, Südlohn-Oeding

**[19-09 Fassade]**

*Insbesondere im Bereich der Fassadensysteme sieht German Windows gesteigerten Beratungsbedarf. So ermöglichen etwa Pfosten-Riegel-Konstruktionen maximale Flexibilität, können aber gerade deshalb auch einschüchternd wirken.*

Foto: GW GERMAN WINDOWS, Südlohn-Oeding

**[19-09 Moderne Architektur]**

*Spiel mit Licht und Raumgefühl: Moderne Gebäude werden häufig besonders offen und großzügig geplant. Hier bieten Aluminium-Fassadensysteme von German Windows die nötige Gestaltungsfreiheit.*

Foto: GW GERMAN WINDOWS, Südlohn-Oeding

###### Rückfragen beantwortet gern

**GERMAN WINDOWS dako pr corporate communications**

Denise Schiffer Sina Kasper

Tel.: 0 28 62 – 95 08-120 Tel.: 02 14 – 20 69 1-0

Fax: 0 28 62 – 95 08-121 Fax: 02 14 – 20 69 1-50

Mail: d.schiffer@germanwindows.de Mail: s.kasper@dako-pr.de