

GFF

DAS PRAXISMAGAZIN
FÜR PRODUKTION UND MONTAGE

1/2020

GLAS: BIV 2020 – Kritik am HGF hält an, der Vorstand ist ganz weg // Seite 34

FENSTER: Reizthema Innovation – was tut sich in Beschlagtechnik? // Seite 24

FASSADE: Der BER der Branche – eine Norm und ihre Geschichte(n) // Seite 36

METALL: Wie sich Seele als Global auf neue Materialtrends einstellt // Seite 77

www.gff-magazin.de



TECHNIK DIE BEWEGT



Ihr Partner für
jede Türlösung

MACO-PROTECT



maco.eu

212 Prozent Wachstum im Jahr

Warum fensterblick.de wächst und wächst

„Wir profitieren von der Bequemlichkeit der Kunden.“ Das sagen Sebastian und Christian Kaminski, die mit fensterblick.de einen erfolgreichen Onlineshop für maßgefertigte Fenster, Türen und Rollläden gegründet haben. *GFF* hat sich mit ihnen unterhalten.

GFF-Experten

Autor: Matthias Metzger

Foto: Fensterblick

Wachstumsmarkt E-Commerce: Das in Berlin ansässige Unternehmen Fensterblick hat mit seinem Onlineshop fensterblick.de zwischen 2015 und 2018 ein durchschnittliches Jahreswachstum von 212 Prozent erzielt. Damit belegt der Anbieter für maßgeschneiderte Fenster, Türen und Rollläden im Ranking Wachstumschampions 2020 von Focus und Statista den ersten Platz in der Kategorie Einzelhandel (inklusive Versandhandel und E-Commerce). „Der Umsatz liegt aktuell im höheren siebenstelligen Bereich“, sagen die Brüder Sebastian und Christian Kaminski im Gespräch mit *GFF*. Im Jahr 2013 hatten die beiden das Unternehmen gegründet und mit der Arbeit an der digitalen Produktdatenbank und dem Konfigurator begonnen. Online ging fensterblick.de dann im Mai 2015.

Kompetente Beratung auch online

Den Anstoß, sich mit einem Onlineshop für Bauelemente selbstständig zu machen, erhielten die Brüder – Sebastian (35) hat Wirtschaftsingenieurwesen/Maschinenbau studiert, Christian (30) hat einen Abschluss in Physik – durch ihre Eltern. Die hatten vor einigen Jahren ein Haus saniert und waren auf der Suche nach den passenden Fenstern. „Es war schwierig, im Internet die richtigen Produkte zu finden, geschweige denn eine gute Beratung zu erhalten“, erinnern sich die Brüder. Die Existenzgründer witterten ihre Chance. „Wir haben großes Potenzial darin gesehen, die Beratung und den Verkauf von Fenstern zu digitalisieren.“

Die größte Herausforderung bei der Umsetzung der E-Commerce-Plattform sei es gewesen, dass es sich bei Fenstern nun mal um keine Fertigprodukte handle, sondern um individuelle Maßanfertigung.



Überaus erfolgreich: Das Berliner Unternehmen Fensterblick betreibt seit 2015 einen Onlineshop für maßgefertigte Fenster.

gen. „Das Thema Bauelemente ist komplex. Es handelt sich um beratungsintensive Produkte“, sagen die Jungunternehmer. Die Konfigurationsmöglichkeiten des Produkts Fenster für die Kunden richtig abzubilden – von Design über Schallschutz bis Einbruchschutz – das ist ihren Angaben zufolge ein Erfolgsgeheimnis von fensterblick.de. Bei darüber hinausgehenden Fragen wenden sich die Kunden telefonisch an einen Fachberater.

Wer fertigt die Elemente?

75 Prozent der Kunden, die bei fensterblick.de bestellen, sind Privatkunden. Die restlichen 25 Prozent stammen aus dem B2B-Bereich. Beide Kundengruppen profitieren den Geschäftsführern zufolge von den Preisvorteilen, die durch die digitalen Prozessabläufe möglich sind. Nach der Bestellung durch den Kunden beauftragt Fensterblick die Fertigung der Elemente bei seinen Lieferanten. Zu Beginn hatte das Unternehmen nur mit Drutex zusammengearbeitet, seit Anfang 2019 erweitert der Anbieter sein Portfolio um weitere Marken und Hersteller. Dazu gehören Fensterelemente, die aus Aluplast-,

Salamander- oder Gealan-Profilen gefertigt werden, und das auch von regionalen Herstellern. „Wir haben gemerkt, dass wir weitere Systeme ins Programm aufnehmen müssen, um dem Kunden eine größere Auswahl zu bieten und unabhängig beraten zu können“, sagen Sebastian und Christian Kaminski. Endkunden montieren die Fenster selbst. Daneben gibt es zwei weitere Varianten: Ein Großteil der Kunden habe bereits vor der Bestellung einen Montagebetrieb mit ins Boot geholt. Zum anderen arbeitet Fensterblick in verschiedenen Regionen Deutschlands mit ausgewählten Montagepartnern zusammen, die das Aufmaß nehmen und sich um den Aus- und Einbau kümmern.

Angebot ausgebaut

Neben Fenstern sind mittlerweile auch Türen, Rollläden – zu den Lieferanten gehören u.a. Beck+Heun, Exte, Aluprof und Drutex – und mehr im Onlineshop verfügbar. „Wir wollen den Kunden rund um den Hausbau begleiten“, sagen die Brüder zu ihren Zukunftsplänen. Der Online-Vertrieb von Bauelementen sei schließlich ein schnell wachsendes Geschäftsfeld.