

Neue Formate und Konzepte zur Produktpräsentation
und Kundenansprache entwickelt

Schüco startet Produkt-Kampagne Innovation Now



SCHÜCO

bb-Marktübersicht:
Aluminium-Verbundkonstruktionen

bb-Messe-Wegweiser:
R+T digital

bb-Messe-Nachlese:
Bau 2021 Online Teil I

Alleinstellungsmerkmale für den Bauelemente-Fachbetrieb

Mit Gayko-SL ist sicheres Lüften möglich



GaykoSL ist eine einzigartige konstruktive Lösung für Fenster und Schiebetüren, die auch im gekippten Zustand perfekten Einbruchschutz bietet. Sie ist nach DIN EN 1627 ff RC2 geprüft und zertifiziert sowie VdS anerkannt. In Kombination mit Smart-Home-Lösungen ergibt sich ein Mehrwert in Punkto sicheres Lüften und Komfortsteigerung.
Fotos: Gayko

Nach dem Pandemiejahr haben viele Familien den Wert der eigenen Immobilie noch mehr schätzen gelernt. Ähnlich wie in der Wirtschaftskrise 2008/09 wächst der Wunsch nach einem geschützten und komfortablen Rückzugsort. Investitionen im privaten Wohnungsbau werden auch 2021 weiter vorangetrieben. Der Wunsch nach einem sorglosen Leben ist spürbar. Nicht nur bezogen auf Gesundheit, sondern auch in Fragen von Komfort und Schutz. Neben Corona beeinflussen auch der Klimawandel und die Nachhaltigkeit kritische Verbraucher bei der Kaufentscheidung. Genau in diesen anspruchsvollen Kunden sieht der Fenster- und Türenhersteller Gayko die passenden Adressaten für seine erfolgreiche Mehrwertstrategie.

Der deutsche Hersteller verfolgt im Hinblick auf technisches Know-how, Fachpartnernetz und Qualitätsgedanke seit Jahren einen eigenen Weg. Gayko vertreibt seine Produkte ausschließlich über gut ausgewählte und geschulte Fachbetriebe und setzt dabei auf deren Beratungsservice. Der Fensterhersteller bietet daher verschiedene Serviceprogramme an, die den Fachbetrieb in seinem regionalen Verkaufsgebiet zielgenau stärken und wettbewerbsfähig machen. Auf die aktuellen Rahmenbedingungen reagierend, wird Gayko seinen Fachbetrieben virtuelle Veranstal-

tungstools anbieten, sodass diese weiterhin ihre Endkunden zu digitalen Veranstaltungen und Beratungsgesprächen einladen können.

Sicher und komfortabel lüften

Mit dem GaykoSafeGA® Sicherheitskonzept bietet das Unternehmen eine breite Palette an einbruchhemmenden Fenstern. Darunter auch die Konstruktion GaykoSafeGA® 5000SL, wobei die Buchstaben S und L für „Sicher Lüften“ stehen. Fenster und Schiebetüren, die mit dieser speziellen Beschlagvariante ausgestattet sind, bieten auch im gekippten Zustand einen geprüften und zertifizierten Einbruchschutz in der Widerstandsklasse RC2 nach DIN EN 1627 ff sowie VdS anerkannt. Geschlossen bieten die Elemente sogar einen Einbruchschutz bis RC3 (GaykoSafeGA®8000-SL).

Mit der Gayko-A-Drive Technology bietet das Unternehmen die komfortable Möglichkeit, das Fenster mit Hilfe einer App und per Handy, Tablet oder mittels Funkfernsteuerung zu bedienen. Im Fenster integrierte Sensoren reagieren auf die Wetterlage und können bei Regen oder einem plötzlichen Unwetter das SL-Fenster automatisch schließen.

„Unsere SL-Lösungen sind mit und für unsere Kunden entwickelt worden. Der direkte Kontakt in Form eines persönlichen und umfas-

senden Beratungsgesprächs ist daher elementar für Gayko. Denn hier lernen wir im Austausch auch täglich neu dazu“, erklärt Geschäftsführer Klaus Gayko.

Das SL-Fenster ist die Antwort auf Ansprüche an ein modernes, gesundes Leben. Das sichere Lüften mit dem Gayko SL-Fenster bietet dem Kunden mehrere Vorteile. Gerade jetzt ist es wichtig, für regelmäßige Frischluftzufuhr und den Austausch von Aerosolen zu sorgen. Denn die Versorgung mit frischer Luft ist die Voraussetzung für das Wohlbefinden und die Gesundheit der Bewohner. Regelmäßiges Lüften verbessert zudem die Energieeffizienz im Wohnraum.

Auf der sicheren Seite

Kunden wollen nachts sicher sein, bevorzugen es aber mit offenen Fenster zu schlafen. Morgens nach dem Duschen reicht die Zeit vor der Arbeit oft nicht, das Bad gründlich zu lüften und die Feuchtigkeit abziehen zu lassen. Mit der SL-Lösung kann das Fenster geöffnet bleiben und per Handy so programmiert werden, dass Lüftungsprozesse zu jeder Zeit ausgeführt werden. Außensensoren reagieren vollautomatisch auf Witterungsverhältnisse und können das smarte Fenster schließen. Mit der SmartHome-tauglichen Variante bietet das Unternehmen eine besonders komfortabel zu bedienende beziehungs-

weise selbsttätige Variante. Auch barrierefreies und inklusives Wohnen wird dadurch optimal unterstützt.

„Kundenerwartungen müssen übererfüllt werden“

„Fenster sind hochtechnische Produkte mit unzähligen Mehrwerten für den Kunden. Unsere Aufgabe ist es, diese Vorteile in die Sprache der Käufer zu übersetzen. Viele Endkunden wissen gar nicht, was mit Fenstern und Türen heute in Fragen Technik, Sicherheit und Wohnkomfort möglich ist“, erklärt Gayko die Beratungsleistung, die von den Gayko-Fachbetrieben vor Ort durchzuführen ist. Dafür werden die Betriebe in den Gayko-Schulungen sehr intensiv vorbereitet. Nach der Auffassung von Gayko müssen Beratung, Projektierung und Montage als „perfektes Paket“ erfolgen. Dabei müssten die Erwartungen des Kunden übererfüllt werden. Er ist sich sicher, dass deutsche Hersteller die Konkurrenz durch Direktvertrieb über Internetshops oder osteuropäische Konkurrenzprodukte nicht zu fürchten bräuchten, wenn sie in ihre Beratungsleistungen investieren würden. Die Qualifikation des Fachhandelspartners vor Ort sei entscheidend, denn der müsse die Mehrwerte erklären können.

Kunden wären grundsätzlich offen für Smart Home-Lösungen, wenn sie über die entsprechenden Vorteile und Möglichkeiten informiert seien. Gleiches gelte für das Thema Sicherheit oder Barrierefreiheit.

„Der Endkunde muss wissen was er kaufen kann, das geht nur im persönlichen Kontakt. Wer nur an der Oberfläche informiert, beispielsweise rein über den digitalen Vertriebs-



Endkunden fordern zukünftig immer mehr Sicherheit, die auch von unterwegs kontrolliert werden kann.

weg, kann sein Potenzial nicht ausschöpfen und stellt seine Kunden nicht zufrieden. Gut beraten können wirklich nur Menschen im direkten Gespräch, obgleich persönlich oder in der jetzigen Situation über erforderliche digitale Videokonferenzsysteme“, ergänzt er.

Nachhaltig auf allen Ebenen

„Zur Kundenzufriedenheit gehört aber auch die Gewissheit, dass die Produkte nachhaltig gefertigt werden. Unsere Produktionsanlagen sind entsprechend CO₂-optimierter Kennzahlen modernisiert. Die damit erreichte Energieeffizienz sorgt für einen reduzierten Energieverbrauch“, betont Gayko.

Die Philosophie der Nachhaltigkeit ist bei dem südwestfälischen Fensterbauer eine

Grundüberzeugung. Sie findet sich auf allen Ebenen – nachhaltige Produkte, nachhaltige Innovationen, nachhaltige Partnerschaft mit Fachbetrieben und nachhaltige Mitarbeiter-Qualifizierung.

Nachhaltigkeit ist für Gayko somit ein wichtiges, strategisches Ziel. „Wir haben das Thema verinnerlicht. Im Prozess und in der Zusammenarbeit mit unseren Partnern und Dienstleistern. Alle Maßnahmen werden daraufhin hinterfragt und abgeklopft. Nicht aus Marketinggründen, sondern weil es schlicht und einfach Sinn macht, sich über Zukunfts- und Ressourcenplanung als Unternehmen Gedanken zu machen“, so Klaus Gayko abschließend. ■

www.gayko.de

Walter