

## Handel im Wandel

### Im Interview mit unserem Fachpartner THIEX

Unter dem Motto „Alles aus einer Hand“ ist das Familienunternehmen THIEX seit über 60 Jahren in der Eifel und ganz Luxemburg bekannt. Dank des großen Angebots in den Bereichen Möbel, Küchen, Schreinerei und Objektbau ist THIEX Einrichtungsprofi rund um den Neubau oder Modernisierung/ Renovation. An zwei Standorten in Geichlingen und Prüm vereint

das Unternehmen auf einer über 15.000 m<sup>2</sup> großen Ausstellungsfläche eine Vielzahl an Küchen, Wohnstudios, großzügige Schlaf- und Bettenbereiche, eine Boutique, ein Lampenstudio und ein Restaurant mit Dachterrasse. In der weitläufigen Schreinerei-Ausstellung werden zudem Bauelemente wie Haustüren, Fenster, Garagentore, Innentüren und Parkett- oder Designböden angeboten.



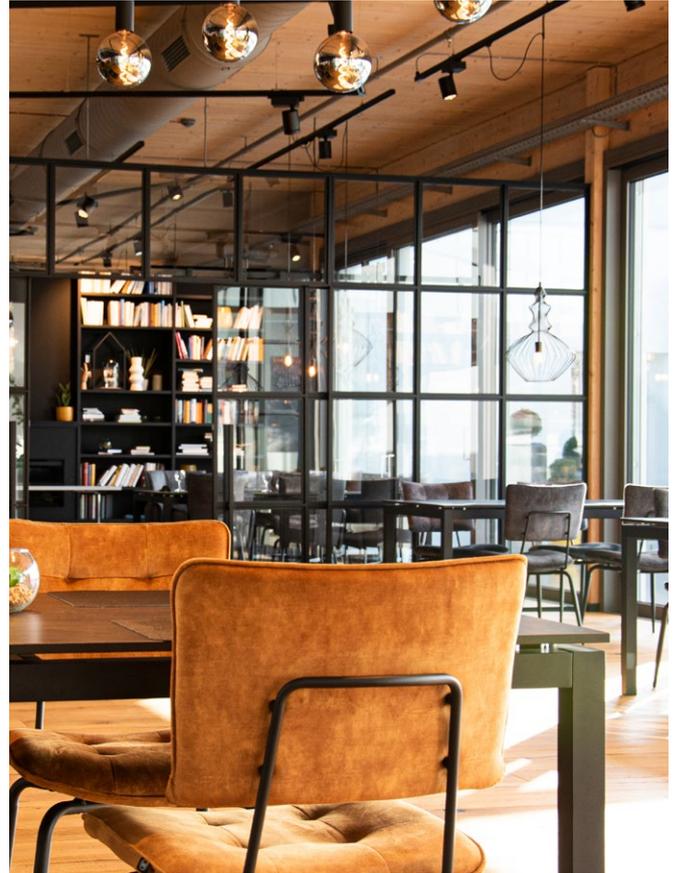
„ THIEX hat immer auf die Veränderungen im Markt reagiert. “

Werner Hoffmann  
Schreinermeister und Verkaufsleiter

Bildquellen: ©THIEX

Handel im Wandel. Nirgendwo sonst ist das von Führungskräften gern zitierte Sprichwort zur Notwendigkeit von Veränderung anschaulicher nachzuvollziehen als bei THIEX. Das familiengeführte Fachgeschäft blickt auf eine lange Tradition zurück. Zahlreiche Fotos aus den Anfängen des Unternehmens zieren die Ausstellungsfläche des Hauses: 1961 gründete Leo ThieX gemeinsam mit seiner Ehefrau Annemie das Unternehmen als Möbelhandel mit zugehöriger Schreinerei und zählte damals zwei Gesellen zum Mitarbeiterstamm.

Über viele Jahrzehnte wurde weiter investiert und die Kapazitäten erweitert. 2021 und 2022 entstanden weitere Ausstellungsflächen und ein Restaurant auf dem Dach des Hauses. Aber THIEX steht nicht still – auch in diesem Jahr wird weiter investiert. Der Bauelemente-Bereich wird eine vollständige Renovierung erfahren. Wie das Unternehmen diesen herausfordernden Zeiten unternehmerisch begegnet und welche Chancen es in dem daraus resultierenden Wandel sieht, darüber sprach Werner Hoffmann, Schreinermeister und Verkaufsleiter, mit uns.



## Wie die Firma THIEX es schafft, Kunden aktiv zu begeistern

---

Mit großer Leidenschaft spricht Werner Hoffmann von seinem Arbeitsplatz. Der gelernte Schreiner kennt die Vorteile eines Familienunternehmens: „THIEX ist heute ein Unternehmen mit über 200 Mitarbeitern, trotzdem haben wir uns die Flexibilität eines Familienunternehmens bewahrt. THIEX hat immer auf die Veränderungen im Markt reagiert.“

Gestartet hat das Unternehmen mit der Eigenfertigung von Holzfenstern. In den 2000er Jahren wurde die Eigenfertigung dann aufgegeben und zunehmend auf

ortsansässige Lieferanten verlagert. In diesen Jahren wurden auch Kunststoff-Aluminium Fenster in das Sortiment aufgenommen. Diese Vielfalt ist es, was das Unternehmen bis heute auszeichnet. Ein breites Sortiment, welches das gesamte Gebäude umfasst, wird auf den großzügigen Ausstellungsflächen angeboten. Beim Betreten des Hauses wird man gleich durch die Boutique geleitet, die Wohnaccessoires und Haushaltswaren für alle Bereiche des Heimes bietet.

„Unsere Kunden schätzen es, bei Bauelementen einen Lieferanten und Ansprechpartner zu haben und durch die Einheit der einzelnen Komponenten eine hohe Zuverlässigkeit sicherstellen zu können.“

Werner Hoffmann

Das Erlebnis steht bei THIEX im Vordergrund. Die liebevoll eingerichteten Ausstellungsflächen strahlen höchste Qualität aus. Die Vorteile der Produkte werden dabei nicht mit technischen Werten totgeschlagen, sondern einfach und verständlich präsentiert. So demonstriert man den Schallschutz eines Fensters beispielsweise sehr anschaulich – und zwar mit einem Fenster. Hinter diesem Fenster wurde ein Fernseher eingebaut, der den Straßenlärm simuliert. Einfach aber genial. Für den

Endkunden wird dadurch schnell klar: Mit dem Kauf dieses Fensters erfahre ich einen echten Mehrwert. Ein Konzept, das auf das gesamte Unternehmen übertragen wurde: Das neue Restaurant auf der Dachterrasse lädt dazu ein, während oder nach dem Einkauf eine kleine Verschnaufpause einzulegen und dann mit neuer Energie in das Fachgespräch zu starten. Gleichzeitig lockt es potenzielle Kunden ins Haus, denn das Restaurant steht für alle Besucher offen.

## Ein starker Partner für ein starkes Unternehmen

---

So ist es nicht verwunderlich, dass auch bei der Auswahl des Fensterlieferanten keine Kompromisse gemacht wurden.



Im Fokus der Betrachtungen lag dabei vor allem die örtliche Bindung. Man wollte auf einen zuverlässigen Partner setzen, zu dem geografisch eine geringe Entfernung gegeben ist. Aber auch die THIEX-Kultur sollte im Einklang mit dem neuen Lieferanten stehen.

Für Weinstock entschied man sich unter anderem wegen der Innovationsfähigkeit. Wie THIEX verfolgt Weinstock seit je her den Ansatz, nicht nur die notwendige Flexibilität in der Produktwelt zu zeigen, sondern vor allem auf dem neusten Stand zu bleiben.

In einer sich stetig verändernden Umgebung, in der digitale Transformation und notwendige Veränderungen des Geschäftsmodells schlichtweg zum Alltag gehören, wird es unabkömmlich, auf einen Partner zu setzen, der die hierfür notwendige Flexibilität mitbringt.

„Neben der breiten Produktpalette war uns aber auch wichtig, dass bei den Produkten eben einfach alles passt und nichts vor Ort auf der Baustelle nachgestellt werden muss, etc. Und sollte etwas doch mal nicht passen, ist ein guter Service elementar. Wir sind überzeugt, eben diesen bei der Firma Weinstock gefunden zu haben.“, erklärt Werner Hoffmann.

Die neue Ausstellungsfläche wird Ende September 2023 eröffnet und wird damit auf 3.000 qm erweitert. Fenster und Türen werden hier bewusst getrennt, um die Wertigkeit jedes Bauelements hervorzuheben und dem Endkunden gleichzeitig die größtmögliche Auswahl zu bieten. Bei der Neugestaltung der Fenster-Ausstellung zeigt man daher ein breites Fenster-Sortiment aus der Weinstock Produktpalette.

So bleibt THIEX auch weiterhin seinem Motto treu: Persönlicher Service, hohe Zuverlässigkeit und fachgerechte Ausführung im Verbund mit maximaler Produktqualität und -auswahl.

„Wir pflegen einen intensiven Austausch mit unseren Kunden, um deren Bedürfnisse zu erkennen und daraus abgestimmte Lösungen anbieten zu können. Am Ende geht es ihnen oft um maximale Flexibilität bei einer überschaubaren Artikelanzahl“, so Werner Hoffmann.



THIEX zeigt anschaulich, wie man den Veränderungen im Handel dank einer konsequenten Kundenorientierung erfolgreich begegnen kann. Das Konsumverhalten der Endverbraucher hat sich aufgrund neuer Technologien zunehmend verändert. Sie wollen die Kontrolle haben und wählen können, bei welchem Händler sie beziehen und wem sie vertrauen. Damit sind auch ihre Erwartungen an den Handel gestiegen. Um in dieser neuen Landschaft zu bestehen, muss der Handel über traditionelle Kundenzentrierung hinausgehen und die richtige Mischung aus unterschiedlichen Wertversprechen bieten. THIEX schafft es eindrucksvoll, den Kunden nicht nur mit dem erforderlichen Fachwissen zu begegnen, sondern gleichzeitig ein echtes Käuferlebnis zu liefern.

## Die Zeit für mutige Entscheidungen

Der Handel hat die einmalige Chance, die Art und Weise zu verändern, wie sie mit ihren Kunden interagieren.

Viele sind dabei, sich für die Zukunft zu positionieren, indem sie neue Technologien aber auch zunehmend emotionale Anreize beim Kauf liefern.

Es ist an der Zeit, mutige strategische Entscheidungen zu

treffen und Maßnahmen zu ergreifen, um diese in die Tat umzusetzen.

Nur so schafft man es, gemeinsam mit einem starken Partner wie der Marke Weinstock, den hohen Preis- und Wettbewerbsdruck zu umgehen und dem Preisverfall entgegenzuwirken.

## Wir leben Visionen.

Erlebnisse schaffen:  
Weinstock Fenster  
und Türen



### In besten Händen

Wir realisieren individuelle Projekte nach Kundenwunsch. Als Ansprechpartner stehen Ihnen branchenerfahrene Mitarbeiter:innen zur Seite.



### Wir verlieren keine Zeit

Im Vordergrund unseres Handels stehen Sie, der Kunde. Kurze Reaktionszeiten und schnelle Unterstützung gehören zu unserem Leitbild.



### Keine Kompromisse

Qualität und innovationsfähigkeit sind die Eckpfeiler der Weinstock Philosophie. Dabei gehen wir keine Kompromisse ein und geben alles, um diesem Anspruch gerecht zu werden.

IDEAL Fensterbau Weinstock GmbH  
Zum Rachtiger Wald  
54516 Wittlich-Wengerohr

Tel.: +49 (0) 6571 - 9045 0  
Fax: +49 (0) 6571 - 9045 45  
Mail: [info@ideal-fensterbau.de](mailto:info@ideal-fensterbau.de)

[www.ideal-fensterbau.de](http://www.ideal-fensterbau.de)