



#AUSDERPRAXIS

DAS ZWEITE LEBEN DES TISCHLERFENSTERS

UPGRADE AUS DER SICHT EINES TISCHLERS, DER ES SCHON MACHT

Im Gespräch gibt Ing. Werner Wukovits von der PEWA-LANG GmbH in Mattersburg seine Expertise gerne weiter.

Sie sind aktiv im Bereich der Fenstersanierung tätig, was waren ihre Beweggründe in diesen Markt einzusteigen?

Für mich ist es eine Grundeinstellung im Leben, dass man nicht alles wegschmeißen soll. Es gilt Altes zu erhalten und in der Neuzeit ankommen zu lassen. Es ist oft nicht notwendig ein Holzfenster zu entsorgen, wenn es noch funktioniert.

Wie sieht Ihre Arbeit konkret aus?

Konkret wird bei den Fenstern z.B. das Isolierglas ausgetauscht und abgedichtet, wenn der Zustand des Fenster dies erlaubt.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Eigentlich freue ich mich immer, wenn ich Altes erhalten kann. Ein besonderes Projekt ist mir aber dennoch in Erinnerung geblieben. Im Burgenland hatte ein Kunde ein altes Bauernhaus revitalisiert. Mit meiner Dienstleistung konnten die alten Fenster und Tore erhalten werden. Ein Austausch hätte den Charakter des Hauses zerstört. So wurden die Funktionen auf den neu-

esten Stand gebracht, aber der Charme des alten Hauses ist geblieben.

Wie sieht Ihre Preispolitik aus?

Mein Preisverständnis ist ganz einfach erklärt: Leben und leben lassen. Jedes Geschäft muss für beide Seiten passen. Das schöne in einer Nische ist, dass es kaum einen Konkurrenzdruck gibt. Jedes Projekt, das ich angeboten habe, hat sich in einen Auftrag verwandelt.

Wie kommen Sie zu Ihren Kunden?

Ich bin seit 35 Jahren im Geschäft und lebe von Empfehlungen. Werbemaßnahmen brauch ich nicht zu setzen.

Wie sieht Ihr durchschnittlicher Kunde aus?

Na ja, groß, klein, mittel... Scherz bei Seite, die Kunden, die ich bediene sind keine Ersteinrichter. Sie sind meist so 45+ und sind bereit Geld in die Hand zu nehmen, um Altes zu erhalten. Auch von meiner Philosophie her ist es kein Ziel billig zu sein. Ich bin zwar kein Koch, aber ich mache gerne einen Vergleich. Um 2 Euro gibt es

vielleicht Fleisch zu kaufen, aber von dem darf und kann man nicht viel erwarten.

Was würden Sie Kollegen empfehlen, die in den Markt einsteigen möchten?

Es gibt kaum Konkurrenz und man ist eine echt gute Alternative zum Fenstertausch. Ein Projekt neu zu verglasen, Dichtungen tauschen usw., das ist die Zukunft. Einerseits ist der Trend der Zeit so, dass man einfach nachhaltiger sein will und Altes bewahren möchte. Andererseits spart sich der Kunde viele Euros. Sanieren ist um ein Vielfaches billiger, als das Tauschen des gesamten Fensters. Zum dritten möchte ich noch anführen, dass sich der Kunde auch viel Schmutz und Verputzarbeiten spart. Das alles fällt bei meiner Dienstleistung weg. Von der Holzforschung Austria und der Bundesinnung der Tischler gibt es ja das Projekt des Upgradings. Da wird auch politisch in die richtige Richtung gearbeitet und es wird eine echte Marktnische aufgezeigt.