

„Wir sind Poresta, und das nicht erst jetzt!“

Interview mit Geschäftsführer Markus Grab über das neue Image



Markus Grab ist seit April 2003 bei poresta systems als Geschäftsführer Vertrieb sowie als Geschäftsführer „Schweiz und Österreich“ tätig. Damit verantwortet der 44-Jährige alle europaweiten, vertrieblischen Aktivitäten. (Werkfotos)

Seit Juli dieses Jahres hat die illbruck Sanitärtechnik GmbH einen neuen Namen. Jetzt heißt sie **poresta systems** GmbH. Und das aus gutem Grund: Der neue Name soll die Erfolgsgeschichte des Unternehmens, das vor rund 44 Jahren den „Poresta“-Wannenträger entwickelte, widerspiegeln.

Was sich außer dem Namen sonst noch ändert bei dem Anbieter für Wannenmontagesysteme, bodenebene Duschplatzlösungen und innovative Sanitärtechnik, erläutert Vertriebs-Geschäftsführer Markus Grab. Der 44-Jährige spricht mit dem **SanitärJournal** über Chancen, zukunftsfähige Märkte und die Bedeutung der Dreistufigkeit für den nachhaltigen Unternehmenserfolg.

■ **Herr Grab, neuer Name – neues Glück? Welche Chancen sehen Sie in der Umbenennung der illbruck Sanitärtechnik in poresta systems?**

Die Chancen bestehen in meinen Augen darin, dass es sich nicht um eine Umbenennung im herkömmlichen Sinne handelt. Der Name Poresta ist in der Branche seit rund 44 Jahren als Marke bekannt und gelernt. Er wird daher sozusagen seit jeher unausweichlich mit unseren Produkten in Verbindung gebracht. Wir sind Poresta, und das nicht erst, seitdem wir diesen Namen offiziell tragen – er ist es aber, der uns von jetzt an nach außen hin unverwechselbar

macht und die mit unseren Produkten verbundenen Markenattribute noch stärker herausstellt. poresta systems drückt gezielt aus, woher wir als Unternehmen kommen und wofür wir auch weiterhin stehen werden – nämlich für das Material, das den Grundstoff für unsere Produkte bildet. Zusätzlich bietet der neue Name natürlich auch die Chancen einer mit der Umbenennung einhergehenden Modernisierung unseres Erscheinungsbildes. Hier denke ich zum Beispiel an unseren neuen Internetauftritt.

■ **Der neue, erweiterte Unternehmensclaim von poresta systems lautet „Sanitärtechnik. Einfach. Intelligent.“ Was verbirgt sich dahinter?**

Der Slogan ist sehr aussagekräftig und erklärt ohne Umschweife, was unsere Kunden von uns erwarten dürfen: einfache – im Sinne von problemlos zu installierende – und intelligente Systemlösungen für den Sanitärbereich, die neue technische Maßstäbe setzen – und somit zu den innovativsten Produkten der Branche gehören sowie kompromisslos den Anforderungen des Marktes gerecht werden.

■ **Apropos „Marktanforderungen“: In Ihrer Funktion als Vertriebsleiter International haben Sie den Markt stets im Auge. Was sind aktuelle Trends, die auch in Zukunft in die Entwicklungen von poresta systems einfließen werden?**

Ganz klar das Thema altersgerechtes Wohnen. Daran kommen wir auch in Zukunft nicht vorbei. Barrierefreie Duschlösungen sind angesichts der immer älter werdenden Gesellschaft das A und O. Gerade im Umbaubereich ist dies daher

auch in Zukunft mit Sicherheit ein sehr großer Markt.

Speziell in Deutschland sehen wir uns hauptsächlich mit dem Bauen im Bestand konfrontiert. Hier bestehen häufig besondere Anforderungen an Hersteller, Planer und Installateure, die mit herkömmlichen Systemen für den Neubau gar nicht erfüllt werden können. Wir legen unser Hauptaugenmerk darauf, dass unsere Kunden mit unseren Produkten auch anspruchsvolle Aufgaben meistern können. Daher haben wir unser Produktportfolio im Bereich bodenebene Duschen um wichtige Systemlösungen für die Renovierung ergänzt. Beim Bauen im Bestand wird der Installateur mit teilweise sehr geringen Einbauhöhen konfrontiert. Unsere Maßgabe bei der Entwicklung der Renovierungslösungen lag daher darin, selbst bei sehr niedrigen Einbauhöhen Produkte anbieten zu können, die den geltenden Regeln der Technik entsprechen.

■ **Dabei setzt das Unternehmen auch weiterhin gezielt auf den dreistufigen Vertriebsweg?**

Natürlich. Der Vertrieb über den Großhandel als Drehscheibe zwischen Industrie und Fachhandwerk gibt uns als produzierendes Unternehmen die Möglichkeit, uns voll und ganz auf unsere Kernkompetenz zu konzentrieren – die Entwicklung qualitativ hochwertiger marktgerechter Sanitärtechnologien. Ohne Einbeziehung des Großhandels sehe ich hier kaum Chancen, das Fachhandwerk entsprechend der Marktanforderungen verlässlich zu bedienen. Er kümmert sich zuverlässig um Organisation und Logistik. Außerdem bietet er Beratungskompetenz und ist an vielen Standorten präsent,



„Poresta“ ist der Name des Materials, das seit über 40 Jahren den Grundstoff für sämtliche Produkte der illbruck Sanitärtechnik GmbH bildet, die seit Juli unter dem Namen poresta systems GmbH firmiert.

wodurch geringe Wege und schnelle Koordination möglich sind. Daher setzen wir auf ein zuverlässiges Netzwerk und werden diese langjährige Partnerschaft auch in Zukunft weiter untermauern.

■ Wie wollen Sie ihre Kunden konkret bei der Marktbearbeitung unterstützen?

In Deutschland sind wir mit einem Team von knapp 20 Außendienstlern und Servicemitarbeitern präsent, um die Anforderungen von Handel, Installateuren, Architekten und Planern zu bedienen. An unserem Standort in Bad Wildungen stehen qualifizierte Anwendungstechniker bei allen weiterführenden Fragen Rede und Antwort. Unsere Produkte bieten innovative Technik ‚hinter der Fliese‘. Hierfür gilt es, unsere Kunden zu sensibilisieren. Optimale Beratung ist somit ein wichtiger Aspekt. Daher bieten wir zum Beispiel mit unserem Baustellenservice

eine praxisnahe Montageunterstützung zum fachgerechten Einbau vor Ort an – hier sind wir wirklich zu 100 Prozent an den Bedürfnissen der Installateure dran. Auch mit regelmäßig stattfindenden, individuellen Produktschulungen bei Handel oder Fachhandwerk wollen wir den Arbeitsalltag erleichtern. Mit unserem neuen Internetauftritt greifen wir den steigenden Bedarf an Unterstützung und Information ebenfalls gezielt auf: Das Download-Center stellt Produktunterlagen bereit und die Planermappe bietet gebündelt alle wichtigen Unterlagen für die Badplanung.

■ poresta systems ist ein recht kleines Unternehmen, wo wird es in Zukunft am Markt stehen?

poresta systems ist ein verhältnismäßig kleines Unternehmen, dafür aber ein absoluter Spezialist und Impulsgeber der Branche. In der Vergan-



Vor mehr als zehn Jahren wurde das Sortiment um bodenebene Duschsysteme erweitert. Ebenfalls im Portfolio: individuelle Lösungen zur Bad- und Duschplatzgestaltung, wie zum Beispiel Schneckenduschen, Waschtische oder Badeplätze.

genheit ist es uns gelungen, immer wieder neue, innovative Produkte erfolgreich einzuführen und technische Maßstäbe zu setzen. In diese Innovationen haben wir selbst in Zeiten, zu denen der Markt eher rückläufig war, viel investiert. Ich denke, in naher Zukunft ist es nun wichtig, dass wir uns auf unsere sehr guten Produktlösungen konzentrie-

ren, diese weiter etablieren und bestehende Märkte pflegen. Dabei wollen wir uns natürlich nicht auf unseren Erfolgen ausruhen. Wachstum sowie Investition in Forschung und Entwicklung werden auch weiterhin zentrale Themen sein.

■ Vielen Dank für das Gespräch, Herr Grab.