

ILLBRUCK

# Unternehmerisches Geschick und verantwortliches Handeln

Sabina Illbruck hat in den vergangenen Jahren ihr unternehmerisches Geschick auch bei der Illbruck Sanitärtechnik in Bad Wildungen bewiesen. Trotz einiger Wechsel in der Geschäftsführung konnte sich das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickeln. Die Stärkung der Exportquote mit Augenmaß steht jetzt auf der Agenda, ohne aber, so betont die Unternehmerin, die Aktivitäten in Deutschland zu vernachlässigen.

**Sabina Illbruck, Geschäftsführerin der Illbruck Sanitärtechnik sieht Chancen nicht nur im Inland für das Unternehmen (Fotos: Illbruck)**

**RAS:** Frau Illbruck, Sie stehen als Unternehmerin bei Illbruck Sanitärtechnik mit dem eigenen Namen für das Familienunternehmen. Soll dies so bleiben?

**Illbruck:** Alle meine Unternehmungen und Beteiligungen, auch wenn Sie nicht immer meinen Namen tragen, werden von mir langfristig unternehmerisch begleitet. Das gilt ohne Frage auch für die Illbruck Sanitärtechnik. Hier habe ich mit Heinz Joachim Schönberger-Messer jetzt einen langjährigen Mitarbeiter in die Verantwortung mit eingebunden, der als Geschäftsführer das Geschehen in Bad Wildungen sehr gut kennt und managt.

**RAS:** Sie haben die ISH auf Seiten der Aussteller miterlebt. Wie fällt Ihre persönliche Bewertung aus. Welche Trends waren für Sie sichtbar?

**Illbruck:** Aus unserer Sicht bleibt das Thema Bodenebene Duschsysteme aktuell und für die Zukunft ein Wachstumsmarkt. Unsere Entscheidung dies zu forcieren und mit Inno-

vationen gerade auch für die Absatzmittler noch interessanter zu gestalten, zahlt sich zunehmend für uns aus. Auch Auszeichnungen wie jüngst der red dot Award sowie weitere Auszeichnungen zeigen uns, dass wir im wahrsten Sinne des Wortes, in jedweder Form, hier sehr gut unterwegs sind. Zurzeit verfolgen wir in unserer Marktbearbeitung zwei Zielrichtungen. Einmal die verstärkte Ansprache von Planern und Architekten. Und zum zweiten führen wir intensive Gespräche mit den Handwerkern in den Innungen, bei Meisterfrühstücken, Thekentagen und bei Werksbesuchen, die wir gemeinsam mit dem Großhandel organisieren. Übrigens, die ISH hat uns bestärkt dies zu tun. Denn der rege Besuch dieser Zielgruppen und die hier vorhandene Nachfrage nach den Poresta Produkten zeigt nicht nur das Interesse, sondern auch, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind.

**RAS:** Zu diesen genannten Aktivitäten gehört sicher auch das Thema Schulung und Beratung. Ist Illbruck in der Lage,

dies bei stetig wachsender Nachfrage zu gewährleisten?

**Illbruck:** Dass wir die Marktpartner, die unsere Systeme einbauen, mit einer Vielzahl von Maßnahmen unterstützen, steht außer Frage. Das beginnt mit unserem Key Account Vertrieb, namentlich Herr Manfred Salz, der sich maßgeblich mit der Gewinnung und um die Betreuung unserer Kunden kümmert. Unser Verkauf wird durch den kaufmännischen und technischen Vertrieb unterstützt. Aktuell sind 10 Sanitärfachberater, die sowohl Praxis- wie auch Meistererfahrung haben und fünf Gebietsverkaufsleiter sowie drei Handelsvertreter hier im Tagesgeschäft unterwegs.

Zusätzlich sorgen wir über verstärkte Vertriebsaktivitäten im Objektgeschäft mit Partnerunternehmen für weitere verkaufsfördernde Impulse bei allen Marktbeteiligten und sind bestrebt diesen Bereich in naher Zukunft noch weiter auszubauen

**RAS:** Wo liegen die Herausforderungen für das Produkt Bo-

denebene Duschsysteme?

**Illbruck:** Der Sanitärfachhandel muss noch stärker auf den Fliesenfachhandel reagieren. Unserer Einschätzung nach laufen rund 60% dieses Geschäftes bereits im Fliesenfachhandel. Und der Fliesenhandel versucht dieses Thema aktuell noch stärker zu besetzen. Hier benötigen wir die Unterstützung unseres Vertriebspartners, den Sanitärfachhandel. In diesem Vertriebszweig Sanitärfachhandel sehen wir uns als Marktführer bei bodenebenen Elementen.

**RAS:** Illbruck Sanitärtechnik ist ja nicht nur „Bodenebene“. Wie steht es um das Geschäftsfeld Wannenträger?

**Wannenträger - hat weiterhin großes Potenzial**

**Illbruck:** Das Geschäft der Poresta Wannenträger ist und bleibt ein wichtiges Standbein für uns. Wir sehen speziell in diesem Segment durchaus noch weitere Wachstumsmöglichkeiten, denn bundesweit werden

überwiegend die Bade- und Duschwannen noch konventionell eingebaut. Daher beabsichtigen wir über weitere Marktinitiativen zu zeigen dass dieses Jahrzehnte alte Produkt auch heute noch hochaktuell ist. Schall- und Wärmeisolierung sind hierbei ein Thema, das durchaus auch umweltrelevant ist. Wenn man bedenkt, dass 60% der Bade- und Duschwannen auf Füße gestellt werden, ist selbst bei einem rückläufigen Gesamtmarkt noch genügend Potenzial für den Poresta Wannenträger vorhanden. Alle Rahmenbedingungen haben sich in den letzten Jahren deutlich zugunsten des Wannenträgers verbessert, daher sollten der Handel und die Installateure diese Chancen nach mehr Umsatz

und Rendite verstärkt nutzen. **RAS:** Sie sprechen die Marktsituation an. Wie schätzen Sie die Situation in Deutschland einerseits und in den weiteren Märkten, in denen Illbruck tätig ist, ein.

**Illbruck:** In Deutschland sind wir seit Jahren in einem schwierigen Marktumfeld unterwegs. Dennoch ist es uns gelungen die Marktdurchdringung weiter zu steigern und mit einer Reihe von neuen Produkten unsere Spitzenposition auszubauen. Speziell in diesem Jahr konnten wir dank unserer Systemlösungen und der hohen Qualität unserer Produkte eine Reihe hervorragender Großobjekte gewinnen. Selbstverständlich wird auch uns die Finanzkrise, speziell im Neubausek-

tor, treffen. Allerdings sind wir darauf gut vorbereitet. Auch in den illbruck Zielmärkten außerhalb des deutschsprachigen Raums verspüren wir die Auswirkungen der Krise. Dennoch halten wir an unseren Zielen fest und werden in diesem Jahr, auch gegen den Trend in Europa wachsen.

**RAS:** Frau Illbruck, fassen Sie doch abschließend kurz die Stärken des Unternehmens Illbruck Sanitärtechnik zusammen?

**Illbruck:** Zum einen zeichnet uns die technologische Kompetenz aus. Wir besitzen u.a. eine Systemplattform für Hersteller, die hier ihre Ablaufsysteme frei und sicher integrieren können. Für den Handwerker

ergeben sich daraus Produkte mit innovativen Problemlösungen auf höchster Qualitätsebene. Zum anderen sichert uns die finanzielle Stärke des Unternehmens auf Grund unserer guten Marktposition eine Unabhängigkeit z. B. für das laufende Investitionsprogramm, welches in seiner Höhe sicherlich überdurchschnittlich ist. Speziell in der aktuellen Marktphase leiden vielen Unternehmen unter den Restriktionen bei der Kreditvergabe. Wir können uns weiter frei entfalten, müssen keine Projekte absagen oder verschieben, sondern können an unseren Budgets festhalten und unsere selbstgesteckten Ziele verfolgen.

**RAS:** Vielen Dank für das Gespräch, Frau Illbruck.



Poresta Slot + quer nah)



Poresta BF 70