

Wilken veranstaltet erstmals Händlertage

Der Wintergartenbau in Deutschland ist im wahrsten Sinne ganz oben. Im hohen Norden konzentrieren sich unweit der niedersächsischen Nordseeküste etliche der insgesamt nur wenigen Spezialisten dieser Branche. Dazu zählt auch das Unternehmen »Wilken Elemente & Wintergartenbau« in der gut 12.000 Einwohner zählenden Stadt Wiesmoor. Im Laufe der 18-jährigen Firmengeschichte haben Geschäftsführer Klaus Wilken und seine Mitarbeiter ein deutschlandweit flächendeckendes Netz von Händlern und Weiterverarbeitern aufgebaut.



Element- preisliste kommt gut an

Einige Partnerfirmen von Wilken haben im modernen Konferenzraum wichtige Informationen zum Metallbau vermittelt.

Fotos: Wilken

Gelände verteilten Ausstellungsstände der Partner rundeten das Angebot der Händlertage ab.

Klaus Wilken selbst ermöglichte auch einen Blick in die Firmenhistorie. Sein Unternehmen hat sich über die Jahre spezialisiert. Sein Hauptsegment ist heute die Wintergartenproduktion. Mittlerweile bietet das Unternehmen diesbezüglich auch eigene Systeme an: »In diese Produktion fließt unser gesamtes Know-how der langjährigen Bran-

chenerfahrung«, so Wilken. Nach seinen Worten komplettiert sein Unternehmen den Marktvorteil mit einer vielseitigen und flexiblen Produktionspalette. »Bei uns bekommt der Kunde alles aus einer Hand, ob in Kunststoff oder Aluminium«, erzählt der Unternehmer.

Parallel dazu wurde auch die Produktion stetig erweitert. Aktuell wurde eine neue Produktionshalle errichtet und die Lagerhalle erweitert. Grund genug für den umtriebigen Unternehmer Klaus Wilken, einmal seine Geschäftspartner zum Unternehmensbesuch und zum fachlichen Austausch über verschiedene Branchenthemen einzuladen.

Aus der Idee entstanden die ersten Händlertage bei »Wilken Elemente & Wintergartenbau«. Über 80 Kunden nutzten die Gelegenheit und machten sich vor Ort ein Bild von der Leistungsfähigkeit der Wintergarten-Experten. Offenbar war dabei kein Weg zu weit. Selbst aus dem Stuttgarter Raum kamen die Gäste; zum Beispiel fand das Wintergartenzentrum aus Fellbach den Weg nach Ostfriesland.

Auch einige Markt-Partner präsentierten den Besuchern viele nützliche Tipps. Darunter das Softwarehaus Orgadata, das auf die Vorzüge der Software LogiKal aufmerksam machte. Insbesondere ein Tool des vielseitigen Programms für den Fenster-, Türen- und Fassadenbau fand unter den Händlern großen Anklang: die Elementpreisliste. Dieses Werkzeug bestimmt auch Wilkens Zusammenarbeit mit den Händlern maßgeblich. Die in der Software LogiKal integrierte Elementpreisliste sorgt bei den Händlern für einen reibungslosen, schnellen und sicheren Auftragsablauf im Tagesgeschäft. »Das haben die Gäste



Auch Unternehmer Klaus Wilken selbst (links) hat während der Händlertage die Gäste informiert.

des Händlertages bestätigt, die bereits mit der Elementpreisliste vertraut sind«, sagt Jens Brümmer von Orgadata.

Hausmesse zur Abrundung

In dem modernen Konferenzraum referierten neben Orgadata auch Systemhäuser wie Reynaers und Veka sowie Beschlaglieferanten wie Siegenia und Dorma.

Darüber hinaus stellte das Soft-Ing-Team ihre Software namens KKP für den Wintergartenbau vor. Die auf dem gesamten

Hoher technischer Standard

Wilken setzt unter anderem auf den Einsatz von Bearbeitungszentren unter Verwendung effektiver Ansteuerungs- und Konstruktionssoftware. Dies ist für den weitsichtigen Firmenchef Erfolgsfaktor und Potenzialträger zugleich: Für die Zukunft will Klaus Wilken auf die weitere Vernetzung in der Produktion setzen. Die weitere Verschmelzung der automatisierten Fertigung mit der digitalen Welt ist eines der Ziele, die den Unternehmer umtreiben.