

Mehr Umsatz mit weniger Aufträgen

THM Sonnenschutz nimmt betuchte Kunden ins Visier

Das Unternehmen THM Sonnenschutz in Villach, auch bekannt als Kärntner Sonnenschutzzentrum, ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen und hat sich als Anbieter von Sonnenschutzanlagen im oberen Qualitätssegment im Markt positioniert. Der Fachbetrieb profitiert dabei von Kunden, für die Qualität mehr zählt als der Preis.

Wie die Jungfrau zum Kind kam der ausgebildete Waffentechniker Stefan Mathis 1995 in die Sonnenschutzbranche. „Ich hatte den Wunsch, mich selbstständig zu machen, wusste aber nicht, womit“, sagt der Geschäftsführer des Kärntner Sonnenschutzzentrums THM Sonnenschutz. Er sei dann auf die Sonnenschutzbranche gestoßen, für die er ein großes Zukunftspotenzial sah – nicht zuletzt wegen der Erderwärmung. „Die Menschen werden ihren Wohnraum schützen müssen, der Markt konnte daher nur besser werden“, schildert der Geschäftsmann seine damaligen Überlegungen. Vorausgegangen war der Gedankenaustausch mit einem Freund,

der in Österreich Vertikaljalousien bestellen wollte, wie er sie aus seinem Büro in Kanada kannte. „Mit Entsetzen stellte er fest, dass in Österreich der Preis dafür sehr hoch war. Er hat sie dann importiert.“ Die Geschäftsidee nahm Formen an: Mathis stellte schließlich eine Marktstudie an und machte sich als Einmannbetrieb selbstständig.

Wachstum, aber gewusst wie

Das Unternehmen wuchs nach seinen Angaben schnell, zwei Mal musste THM bereits in größere Räumlichkeiten umziehen – zuletzt 2013. „Wir haben beschlossen, Gas zu geben“, resümiert Mathis. Dazu stellte er den Mitarbeiter-



Inhaber Stefan Mathis setzt auf Kunden, die Qualität zu schätzen wissen.

stamm auf eine breitere Basis – aktuell beschäftigt er elf Leute – und ging offensiver in den Markt. Heute deckt das Sonnenschutzzentrum nicht nur Villach Stadt und Land ab, sondern fast gesamt Kärnten.

Zu verdanken habe Mathis die Expansion zu großen Teilen seiner Frau Heidi, die die internen Abläufe organisiert und ihrem Mann den Rücken freihält, und der Kooperation Sonne – Licht – Schatten, in der er seit 2010 Mitglied ist; damals zählte das Unternehmen erst fünf Mitarbeiter. „Am Beispiel größerer Betriebe zu sehen, was möglich ist und welche Ziele realistisch sind, hat uns viel Kraft und Motivation gegeben“, sagt Mathis. Wer heute als kleiner Betrieb Mitglied in der Kooperation wird, bekommt seiner Meinung nach eine perfekte Starthilfe – mit einem vorhandenen Lieferantennetz, guten Einkaufskonditionen und dem persönlichen, offenen Austausch über Geschäftsentwicklungen. „Ganz allein an der Front habe ich mich als Branchenfremder in die Materie eingearbeitet und das Geschäft nach meinen eigenen Vorstellungen gestaltet“, stellt der Geschäftsführer dagegen seine Ausgangsposition dar. Das führte mitunter zu strategischen Fehlern: So habe er damals nur Firmenkunden betreut – eine Entscheidung, die er längst revidiert hat. Heu-



Die Räumlichkeiten von THM Sonnenschutz befinden sich seit 2013 in Villach West. Direkt an einem Kreisverkehr gelegen, zieht der Betrieb viel „Laufkundschaft“ an.

Fotos: THM Sonnenschutz

SONNE LICHT SCHATTEN

Partnerschaft

Das Logo der Fachhandelskooperation



Die Ausstellung soll mit stimmungsvollen Farben den Kunden emotional ansprechen.

te bedient das Unternehmen fast ausschließlich Privatkunden – und Firmen wie Banken oder Versicherungen.

Qualität zählt, nicht der Preis

Im Markt hat sich THM seinen Angaben zufolge mit Produkten im oberen Qualitätssegment sehr gut platziert: „Hier spüren wir wenig Konkurrenz“, sagt Mathis. Seitdem das Land Kärnten öffentliche Aufträge zurückgefahren hat, bemerkt der Geschäftsführer aller-

dings, dass Betriebe, die vorrangig im Objektbereich tätig sind, zum Privatkunden drängen – auch mit Billigprodukten. „Die Kunden merken den Unterschied oft gar nicht“, ist sich Mathis sicher.

Der Fachmann hat aus diesem Grund auf ein Produktsegment umgeschwenkt, bei dem sich mit weniger Aufträgen mehr Umsatz machen lässt: Seit diesem Jahr verkauft THM Lamellendächer von Renson. „Wer so eine Terrassenüber-

dachung kauft, achtet auf die Qualität – nicht auf den Preis“, betont Mathis. Wie er erläutert, profitiere das Unternehmen in besonderem Maß von den betuchten Kunden im Kärntner Land: „Wir haben den Wörthersee und den Ossiacher See. Hier gilt: wenschon – dennschon.“ Mit diesem Schachzug sieht sich Mathis auf einem guten Weg: „Das war die richtige Entscheidung.“

Matthias Metzger



Auch als SILENT lieferbar!



GEIGER SOLIDline Easy-ZIP

Perfekt für Ihren ZIP-Screen!

- Dual-Stop-Control für sichere Unterscheidung zwischen Hindernis und Windstoß
- Vollelektronischer Motor: Keine Fehlfunktion durch Alterung
- Selbständige Anpassung an den Drehmomentverlauf
- Einmalig: Individuell Anpassung auf Ihre Wünsche!



Gerhard Geiger GmbH & Co. KG
Schleifmühle 6
D-74321 Bietigheim-Bissingen
Telefon: +49 (0) 7142 938-0
Telefax: +49 (0) 7142 938-230
E-Mail: info@geiger.de
Internet: www.geiger.de