

NEUER GESCHÄFTSFÜHRER BEI WERU TOBIAS PFÖH VERANTWORTET DEUTSCHLAND-GESCHÄFT

Tobias Pföh verantwortet seit Anfang April das Deutschland-Geschäft des dänischen Dovista-Konzerns und ist damit auch Geschäftsführer der Weru GmbH, die zu den führenden Herstellern von Fenstern und Haustüren in Deutschland zählt.



Seit dem 1. April verantwortet Tobias Pföh das Deutschland-Geschäft der Dovista Gruppe und ist damit auch Geschäftsführer von Weru. Weru zählt zu den Top-Anbietern von Fenstern und Haustüren hierzulande. An den zwei Standorten in Deutschland beschäftigt das Rudersberger Unternehmen über 1.000 Mitarbeitende. In seiner neuen Position ist Pföh als Vice President Commercial Germany zuständig für das gesamte in Deutschland vertriebene Produktsortiment, darunter auch die etablierten Marken Weru und Dobroplast.

Der erfahrene Vertriebs- und Branchenprofi bringt langjährige Expertise aus der Sanitär- und Bauelementeindustrie mit. In den letzten Jahren war er in leitenden Vertriebsfunktionen bei Unternehmen wie Villeroy & Boch und Duravit tätig. Dort zeigte er ein besonderes Gespür für Produkte mit hohem Individualisierungsgrad, für starke Markenführung, für die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Fachhandel ebenso wie für die Digitalisierung von Vertriebskanälen. Seine Karriere begann Pföh bei Würth, eine Station, die seine Nähe zum Handwerk bis heute prägt. „Ich liebe Handwerk, ich komme vom Handwerk“, wird Pföh zitiert. Einer seiner ersten Schritte im neuen Verantwortungsbereich waren persönliche Besuche bei Fachpartnern und Händlern, um direkte Rückmeldungen aufzunehmen und den Dialog vor Ort zu stärken. Seine Erfahrungen aus dem Sanitärmarkt, insbesondere im Umgang mit modularen Produktlösungen, Designanspruch und Endkundenberatung, brächten wichtige Impulse in das Fenster- und Türegeschäft, heißt es in einer Unternehmensmeldung.

Synergien gibt es Pföh zufolge besonders bei Themen wie dem digitalen Beratungsprozess, Markenpositionierung, Kanalstrukturierung und der Integration von Serviceangeboten. Mit über 6.500 Mitarbeitenden in Europa und Marken wie Weru, EgoKiefer (Schweiz) und Dobroplast hat sich der dänische Konzern Dovista eine führende Rolle im Segment Fenster und Außentüren erarbeitet. Deutschland spielt dabei eine Schlüsselrolle.

ONLINE-MARKT FENSTER & TÜREN HERSTELLER + FACHHÄNDLER DOMINIEREN

Die Sichtbarkeit im Onlinemarkt für Fenster und Türen dominieren Fachanbieter wie Hersteller und Fachhändler. Sie belegen die Spitzenplätze in der eVisibility. Eine Studie des Marktforschungsinstituts research tools zur Präsenz der Top 100-Anbieter von Fenstern und Türen in den fünf On-linekategorien organische Suchmaschinenergebnisse, Paid Search, Vergleichsportale, Social Media und Plattform Amazon zeigt, dass Hersteller die eVisibility der Branche mit einem Anteil von 59 Prozent prägen, während Fachhändler 20 Prozent beisteuern. fensterversand.com sei in vier von fünf On-linekategorien der sichtbarste Anbieter. Die Hersteller demonstrieren ihre Stärke insbesondere in den On-linekategorien Social Media und Paid Search. Dagegen erzielen Fachhändler ihre höchste Sichtbarkeit in den organischen Suchmaschinenergebnissen. <https://iv-h1.de/ZK6Y>

KENNER DER BAUBRANCHE NEU IM TEAM RBB ALUMINIUM VERSTÄRKT PRÄSENZ

Zum 1. März hat die RBB Aluminium Profiletechnik AG ihr Verkaufsteam in Deutschland und Osteuropa verstärkt. Das Team der Systemproduktsparte wurde mit dem 50-jährigen Bostjan Terpotec erweitert. Er bringt eine über 20-jährige Erfahrung im Vertrieb von Fenster- und Fassadenprodukten aus Aluminium mit und war unter anderem für die Firmen Gutmann Bausysteme und Schachermayer tätig. Zudem ist mit dem 49-jährigen Andreas Gestel, der in den letzten 15 Jahren u.a. für tremco illbruck und Dr. Hahn als Gebietsverkaufsleiter und Fachberater tätig war, ein weiterer Kenner der Baubranche zum RBB-Team gestoßen. Mit dieser Ausweitung unterstreicht der Spezialist für Aluminiumprofile, Fensterbanksysteme und Solarprodukte unter der Führung des neuen Vertriebsleiters Patrick Port die Strategie, die Marktposition auszubauen und bestehende Beziehungen zu stärken.



Firmenchef Alexander Beu (l.) und Vertriebsleiter Patrick Port (r.) freuen sich über die Vertriebsunterstützung durch die neuen Kollegen Bostjan Terpotec (2.v.l.) und Andreas Gestel.