Gute Aussichten

UNTERNEHMEN Die Eltmanner Firma Reitz produziert Fenster und Türen direkt für den Endverbraucher. Und noch mehr: Auch Küchen, Wintergärten, Möbel und Innenausbau gehören zum Portfolio. Alles ohne Outsourcing.

Geschäftsführer Stefan Reitz zeigt ein Fenster aus dem Musterbau, das in der Firmenzentrale neben anderen Produkten auf rund 2000 Quadratmetern Fläche ausgestellt wird. Generell gilt bei dem Unternehmen: Der Kunde kann selbst bestimmen, wie sein Fenster aussehen soll.

VON UNSEREM REDAKTIONSMITGLIED
ANDREAS LÖSCH

Eltmann – Jahr für Jahr verliert die Firma Reitz rund 2000 Kunden. Das hört sich schlimm an, ist aber Teil der Unternehmensstrategie. „Wer bei uns Fenster kauft, den sehen wir erst einmal 30 Jahre nicht mehr“, sagt Stefan Reitz, der Geschäftsführer des mittelständischen Betriebes im Gewerbegebiet Eltmann direkt bei Limbach. Denn Fenster sind ein recht langlebiges Produkt, selbst nach 30 Jahren nicht kaputt, aber das ist in etwa die Zeitspanne, nach der Fenster als „nicht mehr zeitgemäß“ gelten, in technischer wie materieller Hinsicht, erklärt Stefan Reitz. Für sein Unternehmen heißt das im Klartext: „Wir müssen jedes Jahr neu anfangen und 2000 Kunden akquirieren.“

Mühsam ernährt sich der Fensterbauer. Besonders wenn die Kunden überwiegend aus dem privaten Bereich kommen, für die keine industrielle Massenware gefertigt wird, die in hoher Stückzahl an Zwischenhändler verkauft wird. Bei Reitz geht jedem Fenster- oder Türenverkauf ein Beratungsgespräch voran, da wird genau geplant, auf (spezielle) Kundenvorstellungen eingegangen und von der Herstellung bis zur Montage alles selbst in die Hand genommen. Und das bei einer jährlichen Produktionskapazität von immerhin 41 000 Einheiten allein bei den Fenstern.

Nicht nur Fenster

Fenster und (Haus)Türen, das ist noch nicht einmal alles, was die Eltmanner auf 15000 Quadratmetern Produktionsfläche herstellen. Der Name Reitz werde gemeinhin nur mit Fensterbau verknüpft, sagt Stefan Reitz. Aber dahinter steht mehr: Reitz baut auch Möbel, Küchen, Wintergärten und macht Innenausbau. Eine Spezialität sind außerdem Fassaden in Pfosten-Riegel-Bauweise. Handwerkliche Maßarbeit, alles aus einer Hand – mit diesem Motto will das Unternehmen die Kunden überzeugen. Und die Strategie geht auf, wenngleich sie mit viel Aufwand verbunden ist: „Es gibt nicht viele Hersteller wie uns, die für den Privatbereich herstellen“, sagt Reitz.

Der Grund dafür liegt auf der Hand: Es ist mehr als mühselig, jedes Jahr aufs neue 2000 Kunden zu werben (so viele braucht das Unternehmen, um bei seiner Größenordnung wirtschaftlich sein zu können). Für jeden Kunden ein individuelles Produkt zu schaffen, die Gewährleistung zu übernehmen und guten Service anzubieten, ist Schwerstarbeit. Reitz stellt alles vor Ort in Eltmann her. Outsourcing? Fehlanzeige. Es werden keine fertigen Küchenteile aus einem Musterheft gekauft und montiert, es werden keine Fensterrahmen im Großhandel bestellt oder Wintergärtenbausätze von anderen Herstellern verwendet. Selbst Auslieferung und Montage beim Kunden übernimmt Reitz, dafür gibt es einen eigenen Fuhrpark und entsprechende Monteure. „Alle Produkte, außer Sonnenbeschattungen, werden bei uns im Haus hergestellt“, sagt Reitz.

Sehr flexibel

Das zahlt sich schließlich aus. Zum einen hat Reitz einen guten Ruf in der Branche, der Name steht für Qualität, und potenzielle Kunden bekommen das mit, sei es durch Empfehlungen über Bauleiter, die gute Erfahrungen mit den Eltmannern gemacht haben, oder durch Mund-zu-Mund-Propaganda beim Endverbraucher selbst. Zum anderen ist das Unternehmen durch seine hohe Eigenständigkeit sehr flexibel und kann auf aktuelle Markttrends schnell reagieren. Stefan Reitz nennt ein Beispiel. Im Bereich Fenster arbeite die Firma mit Kunststoff, Holz und der Kombination Holz-Aluminium, da Produkte aus diesen Werkstoffen am häufigsten nachgefragt werden. Bei den Haustüren ist das genauso, außerdem werden hier auch reine Aluminium-Türen hergestellt. Würden nun plötzlich auch Aluminiumfenster nachgefragt werden, könnte man die Produktion innerhalb von 14 Tagen darauf einstellen. Weiter zahlt sich die Flexibilität bei der Art der Produktion aus: Wenn es spezielle Anforderungen gibt, wie etwa bei Arbeiten an denkmalgeschützten Häusern, kann Reitz seine Produktion entsprechend schnell darauf einstellen.

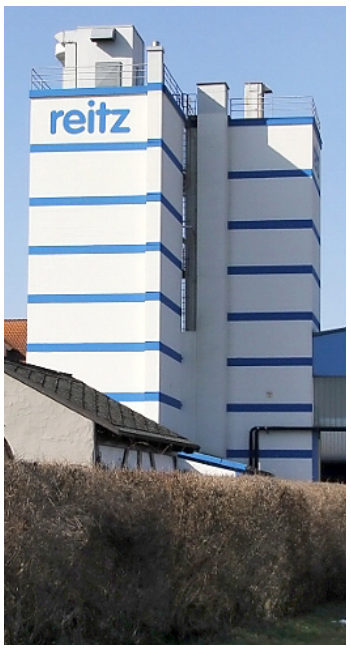
Zur Flexibilität gehören auch kurze Lieferzeiten. In drei bis vier Wochen will die Firma die Produkte beim Kunden haben.

Die Kunden wissen das zu schätzen. Auch, wenn sie sich dann erstmal 30 Jahre lang nicht mehr blicken lassen.

Die Reitz GmbH

Gründung Das Familienunternehmen Reitz besteht seit 1933 und wird heute in dritter Generation von den Brüdern Stefan und Michael Reitz geführt.

Stellen Derzeit hat die Eltmanner Firma Reitz 90 Mitarbeiter.



Ein Blick aufs Firmengelände in Eltmann vom Mainufer aus

In der Endmontage werden die verschiedenen Fensterbauarten für den Versand fertig gemacht.

Fotos: Andreas Lösch

Barrierefrei lautet das Motto im 21. Jahrhundert nicht nur beim Bau von Terrassen und Wintergärten.

Ein Mitarbeiter der Firma Reitz nimmt die letzten Arbeitsschritte an einer Balkontür vor, schon wenige Tage später wird das Produkt geliefert.

Diese Maschine verschweißt Bauteile eines Fensterrahmens.

Das Rohmaterial: Diese PVC-Schienen verwenden die Fensterbauer, um daraus alle möglichen Varianten von Kunststofffenstern zu fertigen.