

# Kompetenz steigern, Chancen verbessern

## Ein Urgestein der Industrie hilft österreichischen Händlern auf die Füße

Mag. Heiner Praun, Jahrgang 1947, könnte man nach 38 Jahren Sicht- und Sonnenschutz schon als Branchendino bezeichnen. Der langjährige Geschäftsführer des Grazer Unternehmens Wo&Wo, heute Teil der Haas Gruppe, sorgte für die Einführung des Lehrberufs Sonnenschutztechniker in der Alpenrepublik, war aber auch an der Gründung von ES-SO oder dem Tiroler Kompetenzzentrum um Lichtplanungspionier Prof. Dr. h.c. Christian Bartenbach beteiligt. Heute greift er dem Fachhandel unter die Arme.

Durch seine Vorgeschichte in der Industrie und Institutionen wie insbesondere dem Europäischen Sonnenschutzverband (ES-SO) weiß Praun, studierter Betriebswirt, um die Chancen, die intelligent gesteuertes Verschattung aus der Notwendigkeit des sommerlichen Wärmeschutzes im Gefolge der dichtestmöglichen Gebäudehülle bzw. aus dem Bestreben erwachsen, durch Wärmeeinträge über das Fenster während des Winters Heizkosten zu sparen; doch er kennt auch

die Anfänge, als die Sonnenschutz-Erstausrüstung – zum Teil gilt das bis heute – vom Fensterlieferanten kam, der oft nicht mehr machte, als Länge und Breite für den späteren Rollladen zu ermitteln.

Wenn man so will, ist also ausge-rechnet bei denen, die die Produkte mit einer so ausgezeichneten Perspektive in den in Österreich um die 500 Millionen Euro fassenden Endkundenmarkt bringen sollen, das Wissen mit den hinzugekommenen Aufgaben bzw. Funktio-



Mastermind: Das Konzept für die Fachhandelskooperation stammt von Mag. Heiner Praun, der als langjähriger Geschäftsführer von Wo&Wo die Industrieseite der Medaille bestens kennt und heute die Geschäfte von Sonne-Licht-Schatten führt.

Foto: Kober

nen von Verschattungsanlagen nicht in allen Fällen mitgewachsen. Dass Prauns Fachhandelskooperation Sonne-Licht-Schatten seit dem Start 2008 mit vier



Na also: Das Foto vermittelt am Beispiel der Firma Jannach & Picker in Vomp und Kufstein einen Eindruck davon, wie toll sich ein Fachhändler bei entsprechendem Support im Markt präsentieren kann.

Foto: Jannach & Picker

Partnern und in Anbetracht von heute zwölf Betrieben mit 13 Standorten trotz des Ziels, ausschließlich qualitätsorientiert wachsen zu wollen, dennoch langsamer vorangekommen ist als geplant, mag damit zu tun haben.

### Gemeinsam besser statt jeder allein

Der Gründer sagt selbst, alle aufgenommenen Fachhändler seien „Leitbetriebe“ in der jeweiligen Region und hätten Voraussetzungen zu erfüllen, nicht nur was die Invests „in richtungsweisende Standorte und Schauräume“ anbelangt. So ist es Praun besonders wichtig hervorzuheben, dass das Mit-tun bei Sonne-Licht-Schatten keine Einbahnstraße sei; will heißen: Im Kern geht es neben lukrativen Einkaufskonditionen und umfassender Marketingunterstützung um den befruchtenden Erfahrungsaustausch der Händler untereinander. Wer also Scheu hat, managementbezogene Erkenntnisse, etwa hinsichtlich Businessplänen, IT oder der Analyse von Prozessen im eigenen Unternehmen, oder Erfahrungen mit Suchmaschinenoptimierung, Online-werbung und Imagevideos zu teilen, der kommt eher nicht als Partner infrage. Umgekehrt bietet Sonne-Licht-Schatten als wichtigste Vorzüge den strategi-



Nehmen'S doch Platz: Showroom-Gestaltung, hier bei Pumberger Sonnenschutz in Marchtrenk, ist ein Bestandteil des Leistungsangebots, durch das die Mitglieder von Sonne-Licht-Schatten umfassend profitieren. Foto: Pumberger

schen Einkauf bei den Premiulieferanten Roma, Warema, Markilux mit der fixen Abwicklung der Zahlung zweimal im Monat, wobei der Betrieb Rechnungsnehmer bleibt, aber durch die erhöhte Sicherheit für den Hersteller in den Genuss besserer Bedingungen kommt, spannende Marketingbundles etwa aus Homepage und CRM sowie wichtige Fortbildungsoptionen. Laut

Praun gibt es auf der österreichischen Karte noch weiße Flecken, die die Erweiterung der Kooperation (siehe auf [www.sonne-licht-schatten.at](http://www.sonne-licht-schatten.at)) um neue Partner ermöglichen würden – bei entsprechender Eignung; auch auf deutscher Seite wie in Bayern sieht er grundsätzlich Potenzial.

Reinhold Kober

## Freie Fassadengestaltung mit MULTIFILM®-Folienrollos

**BAU 2015**  
Halle C2 | Stand 438



**Besuchen Sie uns auf der BAU 2015 und testen Sie innen liegende Hitzeschutzrollos aus transparenter, hoch reflektierender Polyesterfolie**

- ||| uneingeschränkte Gestaltungsfreiheit der Fassade
- ||| exzellenter Hitze- und Blendschutz
- ||| bis zu 88% Abweisung der Gesamtsonnenenergie möglich



Testen Sie die Folie: Halten Sie die Materialprobe an Ihre Fensterscheibe.

**MULTIFILM®**

MULTIFILM Sonnen- und Blendschutz GmbH · Hohensteiner Str. 30 und 32 · 09212 Limbach-Oberfrohna · Tel. 0 37 22/ 77 05-0 · Fax -77 · [www.multifilm.de](http://www.multifilm.de)