

## FENSTER UND FASSADE

Wie erbringe ich den Nachweis  
über Dichtigkeit und Schallschutz?

## GLAS

Veredlung: Neue Märkte  
durch digitalen Glasdruck

## SONNENSCHUTZ

Gebäudeautomation  
auf dem Vormarsch

02.2015

Februar 2015 \_ 67. Jahrgang \_ E 3276 \_ [www.glaswelt.de](http://www.glaswelt.de) \_ Gentner Verlag

In dieser Ausgabe

**R+T MESSEVORSCHAU**  
Die Branche trifft sich in Stuttgart

# GLASWELT

FENSTER FASSADE GLAS SONNENSCHUTZ



## R+T STUTTGART

Weltleitmesse für Rollladen,  
Tore und Sonnenschutz

24. – 28. Februar 2015  
Messe Stuttgart  
[www.rt-expo.com](http://www.rt-expo.com)

1965 **50** 2015

50 JAHRE  
GLOBALER  
BRANCHENTREFF

IM GESPRÄCH MIT MICHAEL MASSON-WAWER

# „Wir sind eine menschliche Suchmaschine“

Selectima ist ein Dienstleistungsunternehmen zur Vermittlung von Produkten in unterschiedlichen Segmenten – aktuell aber noch fokussiert auf Wintergärten. Durch das ständig wachsende Netzwerk und die Marke selbst, soll den Beratern der Zugang zu einem großen Kundenkreis ermöglicht werden. Im Rahmen der Expansion sucht man auch noch neue Partner. Wir wollten wissen, was dahintersteckt.

**GLASWELT** – Herr Masson-Wawer, Sie kommen aus dem Wintergartenbereich. Jetzt sind Sie Gründer und Geschäftsführer von selectima. Wie kam es zu der Idee?

**Michael Masson-Wawer** – In über 20 Jahren, in denen ich mich mit Wintergärten beschäftige, lag meine Leidenschaft schon immer darin, für den Kunden den optimalen Wintergarten zu planen. Dabei waren auch immer wieder Kundenwünsche, die mit dem eigenen Produktportfolio nicht zu realisieren waren. Und hieraus entstand die Idee: Der Aufbau eines Netzwerks von Wintergarten-Herstellern, in dem jeder Kunde seinen Wunsch-Wintergarten findet – und das verbunden mit einer erstklassigen und neutralen Beratung. Das ist das selectima-Dienstleistungskonzept.



Michael Masson-Wawer

**GLASWELT** – Welchen Nutzen haben Kunden von diesem neuen Dienstleistungskonzept?

**Masson-Wawer** – Wir bieten Kunden eine umfassende Beratung, die auf deren individuelle Wünsche eingeht. Von preisoptimiert bis zur Luxus-Ausführung, von Holz über Aluminium bis zu Kunststoff. Unseren Beratern steht eine umfangreiche Produktpalette zur Verfügung, die ihn weder in Fragen des Konstruktionsmaterials noch in der Ausführung einschränkt. Seine Aufgabe ist zuallererst, auf die Wünsche des Kunden zu hören. Dann erstellt er ein Ausstattungs- und Nutzungsprofil sowie eine Vorauswahl von Herstellern, die für die Realisierung infrage kommen. Auf dieser Basis holen wir bei den Partnerbetrie-

ben entsprechende Angebote ein, die der Berater mit dem Kunden analysiert, Unterschiede aufzeigt und Fachbegriffe und rechtliche Vorgaben erläutert. Hier schafft er Transparenz, denn er kennt das Leistungsspektrum und die Produkte der Partnerbetriebe im selectima-Netzwerk bestens.

**GLASWELT** – Welche Vorteile bietet selectima seinen Partnerbetrieben?

**Masson-Wawer** – Unsere Partnerbetriebe haben sofort Zugriff auf ein bundesweites Netzwerk an gut ausgebildeten Fachberatern. Auch wird der Aufwand der Neukundenakquise reduziert, da wir diese Anfragen bereits mitbringen. So ist es schnell möglich, den Vertrieb auf neue Regionen auszu-

weiten. Mit entsprechenden Produkten kann der Partnerbetrieb sich beim Wachstum ganz auf seine Stärken bei der Herstellung konzentrieren.

**GLASWELT** – Sie sind mit diesem Dienstleistungskonzept seit knapp einem Jahr am Markt. Wie sind Ihre bisherigen Erfahrungen?

**Masson-Wawer** – Ich kann ich nur sagen: Die Kunden sind von dem Konzept und vor allem der Qualität der Beratung absolut begeistert. Und es wird honoriert, indem der Auftrag dann an einen unserer Netzwerk-Partner vergeben wird. Damit hat unser Wachstum bereits im ersten Jahr unsere Erwartungen bei Weitem übertroffen.

**GLASWELT** – Wo und mit welchem Dienstleistungsspektrum sehen Sie selectima in 10 Jahren?

**Masson-Wawer** – Die Zukunft gehört eindeutig dem Internet. Denn auch unsere Interessenten haben uns im Internet gefunden. Jedoch: Bei einem so komplexen Produkt wie dem Wintergarten ist ein Fachmann unerlässlich, der die Menge an Informationen sortiert, abwägt und an der Seite des Kunden steht. selectima ist quasi die „menschliche Suchmaschine“, nur eben persönlicher, individueller und freundschaftlicher. Die mittlerweile unüberschaubare Mengen an Informationen, die durch das Internet zur Verfügung stehen, wird das Bedürfnis nach einem persönlichen Gesprächspartner und zugleich Fachmann verstärken. Und was heute im Produktbereich Wintergärten funktioniert, warum soll das nicht auch für andere Bereiche wie Fenster, Haustüren bis hin zu kompletten Häusern übertragbar sein. Aber auch beratungssensitive Produkte aus anderen Branchen kann ich mir vorstellen. Ich bin mir sicher, dass nach dem Blick ins Internet gerade die persönliche Beratung vor Ort eine entscheidende Rolle spielen wird. ■

[www.selectima.de](http://www.selectima.de)

Besuchen Sie uns auf der R+T in Stuttgart vom 24.-28.02. Wir sind dabei!

## Unbeschwert montieren mit der KS Hebetchnik

für Gläser, Fenster, Platten und Steingut bis 1000 kg Traglast

- Vielseitig einsetzbar im Innenbereich und auf unwegsamen Gelände
- Hoher Montagekomfort durch ausgereifte Technik



## KS Arretiermaschinen und Fensterbaumaschinen

für maximale Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit

- Vollautomatische Fertigung auf hohem technischen Niveau
- Angepasst auf die Gegebenheiten beim Kunden vor Ort



K. Schulten GmbH & CO. KG • Industriestraße 3-7 • 48488 Emsbüren • Tel. 05903/9390-0 • [info@ksschulten.com](mailto:info@ksschulten.com) • [www.ksschulten.com](http://www.ksschulten.com)

Ihr Partner für Arretiermaschinen für PVC- oder Aluminiumrollladen • Prüfanlagen für Fenster, Rollladen, Fassaden • Schraubmaschinen • Bohrautomaten • Automatisierungstechnik • Sondermaschinen • Baulogistik • Hebezeuge • Materialaufzüge • Biegeanlagen für PVC Profile • Rolladentechnik