

Presseinformation:

Foppe Metallbaumodule:

**Interview mit Gaby Foppe,
Geschäftsführerin Foppe Metallbaumodule GmbH,
Lengerich:**

Eine Frage der Partnerschaft

Der Gedanke, die eigene Fertigung zusätzlich mit Aufträgen für andere Betriebe auszulasten, ist nicht neu. Wir haben uns mit Gaby Foppe, Geschäftsführerin der Foppe Metallbaumodule GmbH in Lengerich, unterhalten, wie sie den Service ihres Unternehmens definiert und welche Vorteile Kunden davon haben.

Redaktion: Wann haben Sie denn die Foppe Metallbaumodule GmbH gegründet, und wie kamen Sie überhaupt auf die Idee, Fertigung, Planung und Kalkulation als Dienstleistung anzubieten?

Gaby Foppe: Unser Unternehmen besteht seit 1983. Zunächst waren wir im Objektgeschäft tätig, ab 1996 haben wir uns dann als Fertigungsunternehmen spezialisiert. Wir beobachten die Märkte ständig und haben uns frühzeitig entschlossen, das zu machen, was wir sehr gut können: Service- und Dienstleistungen anbieten. Noch bevor der Begriff „Kernkompetenzen“ allgemeiner Sprachgebrauch wurde, haben wir uns auf schon auf unsere konzentriert.

Redaktion: Sie haben nach eigenen Angaben, bereits für mehr als 200 Betriebe Fertigungs- oder Planungsdienstleistungen erbracht. Wie hoch ist der Anteil der Metallbauer, und aus welchem Einzugsbereich kommen diese Firmen?

Gaby Foppe: Der Anteil der Metallbauer liegt bei rund 60 Prozent. Unsere Kunden kommen gleichermaßen aus Deutschland und aus dem europäischen Ausland.

Redaktion: Der überwiegende Teil Ihrer Kunden sind also „Kollegen“, denn Sie fertigen ja auch eigene Aufträge. Begeben Sie sich dabei nicht in eine Wettbewerbssituation zu Ihren Kunden? Wie gehen Sie damit um?

Gaby Foppe: Wir sehen uns nicht als Konkurrenten, wir sind Partner unserer Kunden. Durch unsere langjährige Erfahrung bieten wir ihnen optimal aufeinander abgestimmte Lösungen. Wir fertigen nicht für den Endverbraucher, wickeln selbst keine Objekte ab und fertigen ausschließlich für Wiederverkäufer.

Redaktion: Können Sie aus der bisherigen Erfahrung die häufigsten Gründe nennen, aus denen Metallbauer Ihre Angebote in Anspruch nehmen?

Gaby Foppe: Unsere Kunden profitieren auf unterschiedlichste Art und Weise. Sie werden flexibler, sparen Kosten, haben ein Zugewinn an Qualität, können ihre Kapazität ohne zusätzliche Investitionen ausweiten und verringern zudem ihren Termin- und Zeitdruck.

Redaktion: Neben den individuellen Leistungen, die speziell auf die Bedürfnisse und Aufträge Ihrer Kunden zugeschnitten sind, haben Sie auch standardisierte „Pakete“ wie die „Handwerker-tür“ zusammengestellt. Wo liegen die Vorteile für den Kunden?

Gaby Foppe: Wir liefern unseren Kunden komplette Lösungen aus einer Hand. Unsere Kunden profitieren von der schnellen, kostengünstigen Herstellung, kurzen Lieferzeiten und dem geringen Verwaltungsaufwand. Dazu kommen natürlich unsere hohe Qualität, die Risikominimierung auf Kundenseite und die geringere Lagerhaltung.

Redaktion: Zurück zu den individuellen Leistungen für Metallbauer oder Holz- und Kunststoffverarbeiter: Wie sieht die konkrete Arbeitsweise aus, wenn zum Beispiel ein Kunde zum ersten Mal mit Ihnen Kontakt aufnimmt? Welche Angaben benötigen Sie? Wie funktioniert die Zusammenarbeit?

Gaby Foppe: Wir haben eine ausgezeichnete Vertriebs- und Servicestruktur. Der Erstkontakt erfolgt über unsere Vertriebsmitarbeiter Olaf Mescher oder Klaus Middendorp. Per Telefon werden Möglichkeiten und Vorgehensweisen für die Zusammenarbeit geklärt. Wir stellen uns auch hier auf individuelle Wünsche ein, jeder Kunde hat seinen individuellen Ansprechpartner.

Redaktion: Eine Frage zur Kalkulation: Rechnen Sie auch, wenn nur die Auftragsfertigung angefragt wird, noch einmal den gesamten Auftrag? Berechnen Sie die Fertigungsleistung an den Kunden nach Stunden? Gibt es Pauschalen?

Gaby Foppe: Jeder Auftrag ist individuell und wird auch so kalkuliert. Wir rechnen das, was der Kunde möchte. Pauschalen gibt es nicht.

Redaktion: Damit bleibt die Frage nach dem Stundenverrechnungssatz. Sie verfügen über eine straffe Fertigungsplanung und optimierte Betriebsabläufe. Liegen Ihre Stundensätze unter dem bundesweiten Niveau und bleibt noch Spielraum für einen Aufschlag Ihrer Kunden?

Gaby Foppe: Ja, absolut! Würden sonst über 200 Kunden bei uns kaufen?

Frau Foppe, wir danken Ihnen sehr für dieses aufschlussreiche Gespräch.

Ansprechpartner für weitere Informationen:

Gaby Foppe
Foppe Metallbaumodule GmbH
Foppenkamp 18
49838 Lengerich
Fon +49 (0)5904 /950-0
Fax +49 (0)5904 /950-190
foppe@metallbaumodule.de