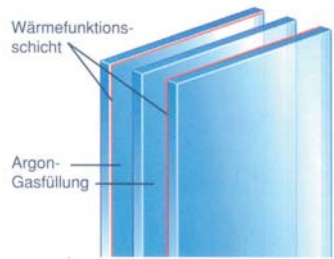


Erfolgsstory Dreifachverglasung bei P&R



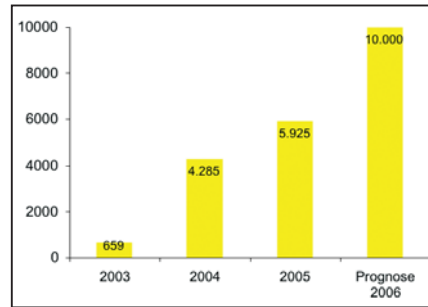
gw/dz Mit dem neuen, verbesserten Superwarmglas iplus 3E können aufgrund des Zusammenspiels der Dreifachverglasung, der doppelten Wärmefunktionsschicht und des hochwertigen Edelgases Argon Wärme-dämmwerte von bis zu 0,6 W / m²K (U-Werte) erreicht werden. Je kleiner

der U-Wert, desto weniger Energie geht durch die Scheibe verloren. Durch die hohe Wärmedämmung der Dreifachverglasung bleibt auch die Innenscheibe warm, so dass es mit dem Superwarmglas iplus 3E keine frostigen Kältezonen und Zügeffekte in Fenster-nähe mehr gibt.

Das iplus 3E entspricht den Kriterien des renommierten Passivhaus-Instituts Dr. Feist in Darmstadt und erfüllt die Anforderungen an die Niedrigstenergiehaus- und Passivhaus-Tauglichkeit von Verglasungen. In den letzten Jahren haben sich bereits sehr

viele unserer Kunden für eine Dreifachverglasung entschieden. Insgesamt wurden bislang über 11.000 m² Dreifachglas eingesetzt.

Von uns eingebaute Superwarmglas-Scheiben in m²:



Mitarbeiter-Portrait

hb/ab Mein Name ist **Arnold Balsen**, ich bin 30 Jahre alt, ledig und wohne in Timmel. Nach meiner Ausbildung zum Holzmechaniker habe ich in Hildesheim den Studiengang Holzingenieurwesen als Diplom-Ingenieur abgeschlossen.

Seit dem 1. Januar 2006 bin ich bei Pollmann & Renken in der Auftragserfassung eingesetzt. Mit einem Team von drei Angestellten sorgen wir dafür, dass die Aufträge richtig erfasst zur Produktion in die Fertigung gelangen. Im engen Kontakt zum kaufmännischen und technischen Außendienst werden Details geklärt. Bei unseren Lieferanten lösen wir die

Bestellungen für die Zusatzprodukte zu den Aufträgen aus. Diese verantwortungsvolle Arbeit macht mir viel Spaß und ich freue mich auf die kommenden Aufträge. Meinen ersten Kontakt mit Produkten aus dem Hause Pollmann & Renken hatte ich bereits im Jahr 1999. Damals unterstützte ich das Montageteam von Michael Mauer bei der Wintergarten-Montage. Im letzten Jahr ab Oktober bis zur Tätigkeit in der Erfassung wurde ich zur Montage von Türen und Fenstern eingesetzt. Diese praktische Erfahrung im Umgang mit unseren Produkten hilft mir bei der jetzigen Tätigkeit sehr. In meiner Freizeit spiele ich beim SuS



Timmel als Mittelfeldspieler Fußball. Ansonsten fahre ich gerne mit dem Fahrrad durch die Natur und genieße die Landschaft. Viel Zeit verbringe ich im Garten mit der Pflege der Pflanzen.



Aktuelle Lage bei P&R

Es ist nun schon einige Zeit her, seitdem wir das letzte Mal in unser P&R Schau-Fenster blicken konnten. Doch heute, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Außendienstmitarbeiter, Partner und Freunde von Pollmann & Renken, kann ich mit Freude sagen, dass sich dies jetzt ändern wird. Wir werden nun wieder regelmäßig, also vierteljährlich, unsere beliebte Firmenzeitung herausgeben. Es gibt Informationen zur aktuellen Lage,

Neubau

hb Die Auftragslage im Neubaubereich hat sich im ersten Quartal 2006 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres deutlich verbessert. Welchen Anteil die endgültige Streichung der Eigenheimzulage im Dezember 2005 an diesem Auftragswachstum (Vorhol-effekt) hat, lässt sich nur vermuten. Für das Gesamtjahr 2006 wird ein Auftrags-eingang in Vorjahreshöhe erwartet.

Wintergarten und Terrassenüberdachung

Die Investitionsbereitschaft unserer Kunden hat sich in den letzten Monaten deutlich gesteigert. Wurden in den letzten Jahren noch Vorhaben verschoben, so realisieren die Kunden jetzt ihre Maßnahmen. Insbesondere der Vertrieb unserer Terrassenüberdachungen steigt überproportional. Im ersten Quartal übertrifft der Auftragseingang die Erwartungen.

Renovierung

Durch die hohen und wahrscheinlich weiter steigenden Energiepreise steigt die Motivation der Haus- und Wohnungseigentümer in Energiesparmaßnahmen und Gebäudesanierung zu investieren stetig. Verstärkt wird dieses durch die Einführung des Energiepasses in diesem Jahr, mit dem die Einsparpotenziale transparent gemacht werden. Niedrige Verbrauchswerte erhöhen die Attraktivität und führen zur Wertsteigerung der Immobilie. Der Renovierungsmarkt wird langfristig ein Wachstumsmarkt sein.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich die Auftragsituation im ersten Quartal 2006 klar ins Positive gedreht hat. Der Auftragseingang übertraf deut-

lich die Erwartungen. Angesichts der eher gedämpften Prognosen im Bausektor war diese positive Entwicklung nicht vorhersehbar. Ob diese Entwicklung dauerhaft und nachhaltig ist, wird sich in den nächsten Monaten zeigen. Durch das klare Bekenntnis zur Qualität in der Beratung, in der Fertigung, in der Abwicklung und der Montage erreicht Pollmann & Renken eine hohe

Aus dem Inhalt

- Aktuelle Lage
- Gut informiert in die Bausaison
- Montagehilfe durch Scheibenlifter
- Erfolgsstory Dreifachverglasung
- Mitarbeiter-Portrait Arnold Balsen



Neuigkeiten aus unserem Haus, Berichte vom Markt und Neues zu unserem Produktspektrum. Themen also, die sicherlich für jeden etwas Interessantes bieten werden. Die Ausgabe, die Sie heute in Händen halten, ist der Startschuss für noch mehr Informationsfluss und eine kontinuierliche Verbindung zu unserem Haus. Nun lade ich Sie herzlich ein, einen Blick in unser aktuelles P&R Schau-Fenster zu werfen.

Pollmann & Renken hat diesen Trend frühzeitig erkannt und Maßstäbe gesetzt. Bereits seit 2003 vertreibt Pollmann & Renken das Energiesparglas 3S/3E mit jährlich steigenden Wachstumsraten. Für das Jahr 2006 wird eine weitere deutliche Steigerung erwartet.

Kundenzufriedenheit - der Garant für ein erfolgreiches Agieren in einem nach wie vor schwierigen Markt. Pollmann & Renken geht gut gerüstet und optimistisch in die Zukunft.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Impressum

Herausgeber: Pollmann & Renken GmbH
 Jadestr. 3 · 26605 Aurich
 Telefon 0 49 41/17 91-0
 Telefax 0 49 41/17 91 30
 Internet www.pollmann-renken.de
 eMail info@pollmann-renken.de

Verantwortlich für den Inhalt: Ulrike Bredehöft · Marketing

Druck: Meyer · Aurich
 Auflage: 1.500 Exemplare

Nachdruck mit Quellenangabe erwünscht, Beleg erbeten.



Niederlassung Oldenburg

Das angestammte Verkaufsgebiet von P&R ist das Weser-Ems-Gebiet. Dieses Gebiet wird durch 21 Außendienstmitarbeiter betreut. Die intensive Betreuung des Verkaufsgebietes ist der Schlüssel für den Erfolg von P&R. Um das Gebiet um Oldenburg zu stärken, wird P&R in Oldenburg voraussichtlich im II. Quartal 2006 eine Niederlassung errichten. Ein passendes Gebäude wurde in sehr guter Lage an der Bremer Heerstraße in unmittelbarer Nähe zur Autobahnauffahrt angemietet. Zurzeit wird gemeinsam mit einem Innenarchitekten die Gestaltung und Einrichtung erarbeitet. Ziel ist es, dem Kunden unsere Produkte in einer Wohlfühlumgebung zu präsentieren. Von dieser Maßnahme wird eine wesentlich verbesserte Marktdurchdringung und eine Steigerung des Marktanteils in und um Oldenburg, insbesondere im Bereich Renovierung und Wintergarten, erwartet.

Überregionaler Markt

Zur Erschließung des überregionalen Marktes hat P&R sich zur Zusammenarbeit mit zwei erfolgreichen und

vertriebsorientierten Partnern entschlossen. Eine Produktschulung der Vertriebsmitarbeiter dieser Firmen hat bereits stattgefunden.

Die hohe Qualität und das Preis-Leistungs-Verhältnis der vorgestellten Terrassenüberdachungen von P&R haben die Vertriebsmitarbeiter beeindruckt. Der Vertrieb startet im April 2006. Die Vertriebsmitarbeiter sind hoch motiviert und vom Erfolg des Produktes überzeugt.

Personal

Zum weiteren Ausbau und zur Verstärkung des Vertriebes wurden in 2006 drei Außendienstmitarbeiter eingestellt:

- **Robert Türk** - Wintergärten im Bereich Ganderkesee bis Syke
- **Michael Ubbens** - Fenster und Türen im Bereich Moormerland, Leer und dem Rheiderland
- **Uwe Willms** - Fenster und Türen im Bereich Westoverledingen

Aufgrund der guten Auftragslage konnten bereits im ersten Quartal 2006 Auszubildende übernommen und zusätzliche Mitarbeiter eingestellt werden.

Übernommene Auszubildende:

- **Stefanie Pinke** Wintergarten
- Zusätzliche eingestellte Mitarbeiter:
- **Susanne Stepan** Verwaltung
- **Arnold Balsen** Erfassung
- **Edgar Sandersfeld** Fertigung
- **Marcel Leisten** Fertigung
- **Ingo Fresemann** Fahrer/Fertigung
- **Wolfgang Akkermann** Fertigung
- **Bernd Heiken** Fertigung
- **Thomas Ziegenfeuter** Fertigung
- **Jens Westerbur** Fertigung
- **Wilfried Eschen** Fertigung
- **Wolfgang Ehmen** Fertigung
- **Andre Stahmer** Montage
- **Marco Tjardes** Montage
- **Manfred Bruns** Montage

Im Sommer 2006 werden 4 Auszubildende ihre Abschlussprüfung ablegen. Bei einer anhaltenden Konjunktur- und Auftragssteigerung bietet P&R den Auszubildenden die Übernahme ins Angestelltenverhältnis.

Mit der Einstellung von **Tim Onneken** und **Steffen Friedrichs** werden der 101. und 102. Industriekaufmann bei Pollmann & Renken ausgebildet.

Mit P&R gut informiert in die Bausaison

Wie in jedem Frühjahr präsentiert sich P&R vielerorts auf Messen und Veranstaltungen. Den Auftakt machten wieder die traditionellen P&R Infotage in Aurich. Auch auf zahlreichen weiteren Veranstaltungen konnten sich die Besucher vom vielfältigen Angebot überzeugen.

Am 18. und 19. Februar gab es zeitweise kein Durchkommen mehr - 2.000 Gäste waren unserer Einladung nach Aurich gefolgt und fühlten sich wohl bei uns - den Spezialisten für Neubau, Renovierung und Wintergärten. Im Mittelpunkt stand das Thema Energiesparen und Modernisieren. Nicht zuletzt aufgrund der gestiegenen Energiepreise sind dauerhafte Maßnahmen zur Senkung der Heizkosten sehr gefragt. Im Rahmen eines Vortrages erhielt jeder Besucher ein Thermometer-Set, mit dem die Qualität der Wärmedämmung im

eigenen Heim sichtbar wird. Die mit dem Austausch von Fenstern und Haustüren einhergehende Verbesserung der Wohnqualität durch mehr Komfort und Sicherheit ist ein weiteres überzeugendes Argument. Eine Diashow sowie zwei komplett aufgebaute und möblierte



Wintergärten vermitteln in der blumengeschmückten Halle die Nähe zur Natur. Die Experten von P&R entwickeln nach einer professionellen Beratung für jedes Haus eine individuelle Lösung. Fenster, Haustüren, Innen- und Außenbeschattung, Insektenschutz und vieles mehr rundeten die große Ausstellung ab. P&R legt Wert auf die Nähe zum Kunden, und so waren wir in den folgenden

Wochen auch in unserem Vertriebsgebiet auf zahlreichen Veranstaltungen präsent: durch unsere Werksvertretung Kurt Wolff mit einer Wintergarten-Infoveranstaltung auf der Insel Borkum, durch unsere Werksvertretung Heinz Saathoff auf der Immobilienausstellung Domizile unseres Partners Bakir Immobilien in Wilhelmshaven, durch unseren Fachberater Robert Türk mit Kollegen auf der Delmenhorster Leistungsschau, durch unsere Werksvertretung Hans-Georg Peters auf der Handwerkermesse der Volksbank in Jever sowie durch unseren Fachberater Werner Graef bei den Bauinformationstagen unseres Partners Gerold Kahle Bauunternehmen in



Edeweicht. Die Präsentation auf regionalen Veranstaltungen ist ein wichtiges Instrument zur Kundenbindung und Neukundengewinnung - die vielen

Kontakte und qualifizierten Anfragen sind ein guter Beweis dafür.

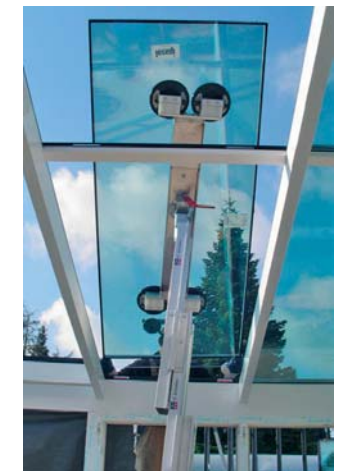
Mit dem Stand auf der NordHaus in Oldenburg bewies P&R vom 30. März bis zum 2. April ebenfalls seine Kompetenz. Auch hier war der große rote Messe-Wintergarten, wieder möbliert durch unseren Partner Rudnick, ein Blickfang und bot Anlass für viele Gespräche. Insbesondere auf Bau-Fachmessen wie der NordHaus erreichen wir viele potenzielle Kunden mit einem konkreten Interesse an unseren Produkten, die nach einer anschließenden ausführlichen Beratung und einem konkreten Angebot häufig zu unseren zufriedenen Kunden zählen.

Montagehilfe durch Scheibenlifter

Der große Erfolg beim Verkauf der Dreifachverglasung führte dazu, dass auch der Bereich der

nun ein zweites Gerät angeschafft worden. Gerade für den Bereich Wintergartendachverglasung kann dieses Gerät optimal eingesetzt werden. Durch integrierte Räder wird der Scheibenlifter einfach und problemlos vom Fahrzeug

transportieren. Mit einer Fernbedienung werden die Scheiben genau positioniert und ohne großen Kraftaufwand eingelegt. Durch



Montage von Wintergärten teilweise neu überdacht werden musste. Als eine nützliche Hilfe hat sich der Scheibenlifter der Firma K.Schulten aus Emsbüren herausgestellt. Nachdem das erste Gerät bereits im Frühjahr 2005 von unserem Monteur Wilfried Rose in Betrieb genommen wurde, ist

zum Einsatzort transportiert. Die Geräte können mittels großer Sauger Scheiben bis zu einem Gewicht von 150 kg aufnehmen und in eine Höhe von max. 4,6 m

das Dreh-Knickgelenk verfügt der Scheibenlifter über eine enorme Beweglich- und Gelenkigkeit und lässt sich genau steuern. Für unsere Monteure ist sein Einsatz durch die der Aufbau unserer Wintergärten sehr erleichtert wird.