

Frehe OHG, Freilassing

Antike Beschläge und moderne Technik

Der Gründer von 1986 und Quereinsteiger Friedrich Frehe ist nach wie vor aktiv im Geschäft anzutreffen und teilt sich mit dem Sohn Torsten die Geschäftsführung und die Gesellschaftsanteile. Sohn Frank Frehe (Verkaufsleitung Nord) ist im Bereich Insektenschutz (Fliegenfenster und -türen) tätig. Arbeitsgrundlage, neben einem gut sortierten Lager von etwa 2.000 Artikeln und den Fachkenntnissen des Frehe-Teams, ist der bemerkenswerte Hauptkatalog in einer Auflage von 30.000 Stück mit 3.500 gelisteten Artikeln sowie der Frehe-Internet-Shop. Interessante Fakten, die zu einem Gespräch einladen.



EZ: Herr Frehe, was hat Sie dazu bewogen, sich vor 24 Jahren aus der Lebensmittelbranche zu verabschieden und als selbständiger Produzent und Händler für antike Beschläge neu zu beginnen?

F. Frehe: Die interessanten Außenaufgaben wurden in diesem Wirtschaftssektor immer mehr zentralisiert beziehungsweise sind im Außenbereich weggefallen. Bei meinem privaten Interesse für alte Truhen und Schränke entging mir nicht, dass hinsichtlich der Beschaffung von antiken Beschlägen eine Marktlücke bestand. So fingen meine Frau und ich als „Zwei-Mann-Betrieb“ an, etwas später unter Mithilfe von Tochter und Sohn und einem Mitarbeiter, diese Nische zu füllen. Den Insektenschutz nahmen wir zwei Jahre später dazu. Wir produzierten passende, fixe Fenster und Türrahmen mit Fliegengitter. In den ersten Jahren war hinsichtlich dieses Zweiges die Nachfrage jedoch schwach. Unsere nie nachlassende Aktivität und die Präsenz auf Messen, machten sich nach zehn Jahren jedoch auch hier bezahlt und so entwickelte sich der Insektenschutz zum zweiten Standbein der Firma. Nicht zu vergessen die vielfältiger werdenden Bedürfnisse der Kunden die Funktionalität betreffend sowie hinsichtlich Gebrauchs- und

Lebensqualität. Frehe ging auf die Wünsche der Kunden ein und spürte jeweils rechtzeitig die Trends im Hinblick auf Flexibilität und Bequemlichkeit auf, mit der Folge eines Angebots innovativer Produkte im Bereich Insektenschutz. Heute arbeiten wir mit einem Mitarbeiter/Innen-Stamm von 16 Leuten, die in der starken Sommersaison jeweils nach Bedarf verstärkt werden. Wir blicken auf ein kontinuierliches Wachstum zurück. Auch jetzt ist dieses gegeben; das bedeutet Stabilität für uns, da wir bisher nie den allgemeinen Wirtschaftsschwankungen unterlegen sind. Unsere Leistungen bestehen in Produktion und Handel mit Beschlägen. Die Umsatzanteile halten sich je zur Hälfte die Waage. Was die Insektenschutzfenster und Türeseite betrifft, besteht die Plissé-Lizenz für ganz Deutschland.

EZ: Es ist bei den Beschläge-Produkten nicht zuviel gesagt, wenn wir von Schönheit und dem Bedürfnis es anzufassen sprechen. Wie viel davon wird unter der Frehe-Regie gefertigt?

F. Frehe: Ja, die Arbeit mit solchen Produkten macht Spaß. Unser Beschläge-Katalog ist etwas Besonderes. Wir arbeiten mit eigenen Modellen und Werkzeugen und pflegen unsere Verbindungen zu ausgesuchten Herstellern beziehungsweise Lieferanten. Die definierten Lagerartikel sind alle sofort lieferbar. Sonderanfertigungen sind jederzeit möglich. Nach Kundenwunsch schmieden, restaurieren und reproduzieren wir in unserer Kunstschmiede. Bewährte Zulieferer machen für uns die Teile, die wir nicht selbst herstellen.

EZ: Beim Reinschauen in Ihren Internet-Shop frehe-shop.de, waren wir gleich mitten drin

in den Begriffen der Beschlägebranche wie Mauskastenschloss Barock um 1750, Truhenschlösser etc. Auffällig sind die deutlichen Bilder und detaillierten Informationen. Wie gliedern Sie Ihr Sortiment in diesem Bereich?

F. Frehe: Wir gliedern in Schlösser, Schlüssel, Fischenbänder/Scharniere, Riegel, Möbelschilder/Griffe/Knöpfe, Kleiderhaken, Baubeschläge und Zubehör, Bein/Hornknöpfe, sowie Restaurierungs- & Pflegemittel. Das meiste davon können wir schnell ab Lager liefern. Die im Katalog mit X gekennzeichneten Artikel der Baubeschlagserien sind Handarbeiten, die mit einer Lieferzeit von vier Wochen geliefert werden können. Erstmals in unserem Internet-Shop bieten wir ab Anfang des Jahres 2010 einzigartige, in traditioneller Handarbeit geschmiedete Beschlagmodelle an. Jedes erzeugte Stück kann als Unikat gesehen werden. Auch auf diesem Gebiet sind Sonderanfertigungen nach Kundenwunsch möglich. (Anmerkung der Redaktion: Zwei solche Teile konnten wir in der Hand halten. Gefühl: wertvoll, gediegen, einzig).

EZ: Aus welchem Material bestehen die von Ihnen angebotenen Produkte?

F. Frehe: Eisen und Messing; im Allgemeinen sind alle Beschläge gealtert, das heißt Eisen = gerostet und gewachst, Messing = altpatiniert und geputzt. Auf Wunsch liefern wir jedoch auch andere Oberflächen, wie alt verzinnt, schwarz verzinkt und aufgerieben, verkupfert, vergoldet, versilbert.

EZ: Wenn es nicht nur um die Funktion von Produkten, sondern um Gestaltung geht, und dies

ist bei vielen Ihrer Produkte der Fall, fühlen sich doch mehrere Beteiligte bei der Auswahl und Entscheidung aufgerufen mitzuwirken. Ist Ihre Unterstützung deshalb häufig gefordert?

F. Frehe: Sowohl was Funktion, Sinn, Passgenauigkeit betrifft, können wir intensiv helfen und tun dies gerne. Sehen Sie dazu unseren neuen Service: Der Kunde sendet in digitaler Form die frontale Draufsicht oder Fotos seiner Möbel, und wir machen ihm sofort Vorschläge.

EZ: Ihr Insektenschutzsystem scheint weiter ausbaubar und sehr gefragt. Was ist Plissé?

F. Frehe: Plissé wird aus einem besonders widerstandsfähigem Spezialgewebe hergestellt. Die Faltung wird in einer einzigartigen, patentierten Technik gefertigt. Dies gewährleistet, dass die Faltung unverändert bleibt. Quer durch das Gewebe verlaufende Fäden haben eine hohe Zugkraft und garantieren Stabilität, auch bei Stößen und starkem Wind. Das gefaltete Gewebe wirkt optisch angenehm und bietet optimale, blendfreie Durchsicht. Jedes Plissé wird generell auf Maß gefertigt.

Wir fertigen für die Einzelaufträge unserer Kunden die geforderten Komplettprodukte für Fenster, Türen, Lichtschächte/Kellerschächte in unterschiedlichen Varianten und Farben. Für die Eigenfertigung der Kunden liefern wir Profile und Zubehör. Nur um ein paar Stichworte zu geben: Rollosystem, Leger-System, Schiebetüren-System. Als Innovation führen wir an: „Salzburg“, die neue Profilreihe für Fensterrahmensysteme mit einer besonderen Eckverbindung, die ohne Eckenpressmaschine festsitzend montiert werden kann. Übrigens: Wir suchen für Deutschland noch Partner/Stützpunkte in Form von Unternehmen; Leute die befähigt sind, auch eine eigene Fertigung und einen eigenen Vertrieb aufzubauen, ähnlich unserem Stützpunkt in Berlin.

EZ: Welche Kundenstruktur steht bei Ihnen im Fokus?

F. Frehe: Das sind alle an Fenstern und Türen arbeitenden Unternehmen, eigentlich alle Handwerker des Baunebengewerbes und der Inneneinrichtung, ferner unterschiedliche Handelsunternehmen. Auf Anfragen von Privatleuten stellen wir bei vielen Vorgängen die Verbindung zu unseren Partnerhandwerkern her. Für Beschläge arbeiten wir ja mit einem fixen Kundenstamm weltweit zusammen, mit Schwerpunkt natürlich in Deutschland, Österreich, Schweiz und Nordeuropa. Dadurch konnten wir als Zulieferer wirken, zum Beispiel für Projekte in der Filmwirtschaft, beim Bau der „MS Deutschland“, für Hotels wie „Excalibur“ in Las Vegas oder „Port Royal“ in Soltau. Auch unsere Frehe-Insektenschutzprodukte liefern wir bereits in die USA, da dort unsere Qualität nicht aufzutreiben war.

EZ: Sie konzentrieren sich in der Verkaufstätigkeit voll auf den Verkauf „vom Büro aus“. Ihren Beschläge-Hauptkatalog kann man getrost als Sammlerstück ansehen. Wie schaut Ihr Marketing im Allgemeinen aus?

F. Frehe: Unser Hauptkatalog kostet deshalb auch etwas. Den Stammkunden machen wir Aktionsangebote. Ansonsten sind wir auf den wesentlichen Messen vertreten, wie der BWS, Salzburg, Baumesse München, R & T in Stuttgart, Fensterbau Frontale und Holz & Handwerk in Nürnberg. Sehr gemauert hat sich die Effizienz unseres Online-Shops. Übrigens ist dieser SSL-verschlüsselt. Wir sind aktives Mitglied von „Das Internetsiegel – sicher einkaufen.“

EZ: Die Eintragungen in Ihrem digitalen Gästebuch zeigen viele positive Stimmen. Sie können stolz sein auf die Leistungen Ihrer Leute.

F. Frehe: Das sind wir auch. Es gilt: „Rundum schnell, zuverlässig und fast fehlerfrei“. Wie Sie gesehen haben, drückt sich die Anerkennung durch Kundenäußerungen aus, wie: „Tolle Beratung. Auf Fragen wird sofort geantwortet und gerne weitergeh-



fen.“ „So eine Firma wie Sie, suchst Du mit der Lupe!“, „So macht Online-Einkaufen Spaß“, „Unser Naturerlebnispfad wäre ohne eure Beschläge nur halb so schön“, usw.

EZ: Wie sehen Sie zurzeit die wirtschaftliche Situation Ihrer Firma?

F. Frehe: Wir haben eine gute Auftragslage in beiden Bereichen.

EZ: Eine ganz andere Frage: Was wird in Kreisen mittelständischer Unternehmer über das Bundestagswahlergebnis gesprochen? Was wünschen Sie sich von der neuen Regierung?

F. Frehe: Ich wünsche mir eine wesentlich verbesserte und faire Mittelstandspolitik, besonders eine Entbürokratisierung und entlastende Besteuerung. Es kann doch wohl nicht angehen, dass Banken und Konzerne für selbst verursachte Gier und Misswirtschaft vom Staat mit Steuergeldern unterstützt und Missmanager mit riesigen Abfindungen noch belohnt werden! Soweit man hört, ist es doch der Mittelstand, der den größten Steueranteil erwirtschaftet und nicht die Großkonzerne, die global arbeiten und in den Ländern die Steuern zahlen, wo sie den besten Schnitt machen. Das kann doch nicht so bleiben. Ich erwarte hier eine spürbare Verbesserung für den Mittelstand!

EZ: Vielen Dank für das Gespräch.

L. Koschier
Fotos: Frehe