



# ILLBRUCK: PARTNER PROFESIONÁLŮ

**P**ravděpodobně každá profesionální firma nebo řemeslník ve stavebnictví se musel setkat se značkou těsnících a tmelících materiálů - ILLBRUCK. Produkty prémiové kvality oceňují totiž odborníci na našem trhu už nějakou dobu. A protože se bavíme výhradně s profesionály, ILLBRUCK najdete pouze ve specializovaných prodejnách nebo přímo u dodavatele. Značka ILLBRUCK je příkladem typické německé solidnosti. Potvrzuje dávno známé pravidlo o výhodách jednoduchosti, neboť místo desítek nejrůznějších tmelů a lepidel nabízí jen několik, za to použitelných pro všechny možné případy a v té nejvyšší kvalitě.

Historie společnosti Tremco ILLBRUCK, s.r.o., je opředená několika milníky. Nejprve byla v roce 1991 třemi spoluhlaviteli založena česká obchodní firma pod názvem Fastherm, kterou však v roce 2000 koupila německá rodinná firma ILLBRUCK. V roce 2005 převzala celou společnost včetně všech poboček americká finanční skupina RPM, a tak vzniklo spojení Tremco-ILLBRUCK, které se profiluje jako dodavatel řešení v oblasti utěšňování a lepení ve stavebnictví a ve výrobě. Abychom mohli společnost lépe představit, navštívili jsme ředitele firmy Roberta Neubauera.

### Když se řekne ILLBRUCK, často se lidem vybaví spojení s okny?

Ano, protože jsme několik let podnikali pouze pod značkou ILLBRUCK, která je největším evropským výrobcem a dodavatelem těsnících systémů pro okna a fasády. Už v dobách masivních výměn oken jsme šířili osvětlu, ale prosadit některé výrobky bylo složité. Dnes jsme svědky možná nové začínající epochy výměny oken z 90. let. Měřeno současným pohledem taková okna už dávno svými parametry nevyhovují aktuálním nárokům. Rovněž



montáž byla poplatná své době. Odhadujeme, že maximálně 25 % oken je v Čechách namontováno správně. Klasickým odstrašujícím příkladem je okno skvělých vlastností a kvality usazené pouze do pěny. Tím jsou jeho vlastnosti degradovány. Zcela určitě nastanou problémy s vlhkostí a tepelnými mosty. Ale abych nezapomněl, máme daleko širší záběr. Naší specialitou jsou tmely, lepidla, pěny, pásy, ale také vyrovnávací stěrky, hydroizolační systémy, protipožární nástřiky a podobně.

### Jsou jednotlivé produkty vyvíjeny a vyráběny v Německu?

Výroba je kompletně soustředěna do západní Evropy. Pokud máme na mysli produkty ILLBRUCK, vztahující se k oknům a fasádám, tak jsou vyráběny v Německu. Pěny, tmely a lepidla se produkují v Německu, Holandsku a některé i v Anglii.

### V čem spatřujete největší benefit vaší společnosti?

Jsme firma, která prodává pouze profesionální produkty v profesionálním balení pro profesionální použití. Když se podíváte po Praze, tak téměř vše, co je z hliníku a skla, je utěšněno naším materiálem. Naše produkty prvoplánově nesměrujeme do hobby segmentu, byť i zde, díky své výborné funkčnosti a jednoduchosti, jsou velmi oceňovány. Prodáváme zejména v sítích specializovaných obchodních partnerů, jako je třeba BigMat, nebo přímo realizačním firmám. Specializace a cílení je známkou kvality a odpovědnosti v dané specifikaci.

### Lze přepokládat nějaký vývoj či trend v oblasti vašich stěžejních materiálů?

Protože jsme součástí Evropské unie, přebíráme od ní legislativu. V přípravě jsou nyní nové normy pro absolutně vzduchotěsné stavby, což by mohlo mít zásadní dopad na trh, neboť aby mohl dům splňovat přísné předpisy, bude vyžadovat speciální produkty a technologie, která vzduchotěsnost zajistí. Což je naše příležitost, materiály máme. Uvidíme, jak se tato novinka ovšem převede do praxe. Dalším trendem je rostoucí důraz na ekologii, kterému se snažíme rovněž přizpůsobit. Například vyvíjíme různé hybridní tmely a lepidla bez škodlivých látek. Třetím tematickým proudem je rychlost aplikace, protože je stále větší tlak na efektivitu práce. To jsou případy, kdy se některé tradiční materiály nahrazují jinými sofistikovanějšími. Takovým hezkým příkladem je montáž oken pomocí komprimačních pásek, které plně nahrazují tradiční PUR pěnu. Jsou navíc UV stabilní a velmi rychlé na montáž, třeba i v zimě.

### Jste také partnerem sítě BigMat, jak vidíte naši spolupráci?

V segmentu síťových stavebnin je pro nás BigMat nepochybně velmi zajímavým a perspektivním partnerem. Díky celorepublikovému pokrytí se naše produkty dostanou do všech míst republiky, ke stavebním firmám i drobným řemeslníkům, což jsou zákaznické segmenty, které napřimo nedokážeme obsloužit. Velmi se nám líbí struktura a systém BigMatu, kdy si každá prodejna rozhoduje o své vůli s kým bude spolupracovat. Což je sice po stránce logistiky složitější, ale zase nás žádná centrála nenutí do podmínek, které by byly neúnosné. Snažíme se prostřednictvím předváděcích akcí pravidelně podporovat prodej a podle našeho názoru je to správná cesta. Naší filozofií je dodávat výrobky s co nejširším spektrem použití, nechceme obtěžovat zákazníky nepřehledným nebo zbytečně širo-



**„SPECIALIZACE JE ZNÁMKOU KVALITY A ODPOVĚDNOSTI.“**

kým sortimentem, ve kterém se na první dobrou nikdo nevyzná. Proč mít na prodejně kamnářský, klepmířský nebo studnařský tmel, když stačí jeden univerzální, s kterým všechny takové aplikace pokryjete? Také se snažíme usnadňovat život samotným prodejním. A opět uvedu jeden příklad: PUR pěny. Na regálech, a teď nemyslím jen BigMat, je obvykle k vidění x druhů pěn - pistolových, trubičkových, letních, zimních, malé dózy, velké dózy a tak dále. My máme jen několik pěn. Všechny jsou celoroční a všechny mají univerzální ventil, který si rozumí jak s pistolí, tak i s trubičkou. To je z mého pohledu naprosto ideální stav pro každého distributora! A pro zákazníka? I když přijde do BigMatu kutil, dosáhne na profi pěnu, aniž by k ní potřeboval pistol, není tedy odsouzen k nákupu produktu hobby kvality.

Děkuji za rozhovor