

Halten Sie immer die Augen offen: Umsatzbringer entdecken

Handwerksunternehmer nutzt neues Marktsegment

Manchmal bringt eine Reise in andere Länder neue Ideen, die die eigene Firma völlig auf den Kopf stellen – positiv natürlich. *sicht+sonnenschutz* berichtet von einem R+S-Fachbetrieb, der mit einem neuen Produkt und eigener Entwicklungsarbeit einen Markt erschlossen und das Geschäft auf einen neuen Level gehoben hat.



Der Einsatz bei Events bietet eine große Absatzchance.

Foto: Bach Sonnenschutz/Tentickle Deutschland

„Reisen bildet“, so lautet ein bekannter Spruch; der Fall von Bach Sonnenschutz zeigt die Bedeutung dieser Binsenweisheit. Der gelernte Raumausstatter André Bach reiste 2001 um die Welt und entdeckte in Südafrika eine spezielle Membran für Zelte und Sonnensegel. Als Spezialist für technischen Sonnenschutz spürte er: So ein Material bietet der deutsche Markt noch nicht. Ende 2011 flog er in die südafrikanische Metropole Kapstadt und traf sich mit Marco Slunder, einem ausgewanderten deutschen Kunststoffingenieur aus Stuttgart, der 2005 in Kapstadt sein eigenes Unternehmen gegründet hatte. Unter dem Marken- und Firmennamen Tentickle produziert und vertreibt er von Kapstadt aus die von ihm entwickelten neuartigen Hightechmembrane für Sonnensegel. Bach verstand sich mit dem Tüftler und bearbei-

tet mit dem gleichnamigen Sonnenschutz-Betrieb seit 2011 den deutschen Markt. Der Erfolg dieser Entscheidung ließ nicht lange auf sich warten.

Hirnschmalz eingebracht

„Binnen kürzester Zeit hat sich Tentickle vom anfänglichen Nischenprodukt hin zum erfolgreichsten Hauptprodukt bei uns entwickelt“, sagt Bach. Auf dem Weg dorthin entwickelte der R+S-Fachbetrieb das Produkt weiter. Bach erfand eine Membran-Testmaschine, um die umfangreichen Anforderungen und Vorschriften deutscher Baubehörden zu erfüllen. Materialtests von DEKRA und LGA musste Tentickle bestehen. „Im Gegensatz zu herkömmlichen Messe-, Fest- und Eventzelten mit stets identischen Parametern entziehen sich Membrane von Tentickle jeder schablonenhaften Bewertung bzw. Beurteilung“,

sagt Bach. In Kooperation mit der Hochschule Konstanz und Professor Kemmer von der Fakultät Bauingenieurwesen erarbeitete der Unternehmer daher eigens eine Master Thesis zur Modellierung von Hochpunkten bei Stretchmaterial.

Chance für Handwerker

Tentickle hatte laut Geschäftsführer Bach von Beginn an eine sehr große Bedeutung als so genanntes Premiumprodukt, als Blickfang mit neuen Membraneigenschaften und bis dato neuartigen Einsatzmöglichkeiten: „Ob als Sonnensegel für eine Privat-Terrasse oder für einen gastronomischen Betrieb, alles war damit plötzlich möglich.“ Die flexiblen Stretchzelte in verschiedenen Größen kamen in der Eventszene vermehrt zum Einsatz – mit großem Erfolg. Die Membrane von Tentickle bieten Sonnenschutz, sind laut Bach zu 100 Prozent wasserdicht, windstabil, atmungsaktiv, schwer entflammbar, UV-beständig und weisen gute Akustikeigenschaften auf. „Die Dehnbarkeit des Materials ermöglicht den individuellen Aufbau und eine organische Architektur einschließlich überzeugender Haptik“, sagt der Spezialist. Die Sonnensegel von Tentickle eignen sich für den Einsatz von Frühjahr bis Herbst. Der lästige Abbau bei Regen oder Sturm (bis Windstärke 8) entfällt. Auf Wunsch liefert Bach Sonderformen und Sondergrößen von einem bis 999 Quadratmeter Membrangröße. Bach sieht den Verkauf und die Vermietung von Tentickle-Anlagen als Chance für Handwerksbetriebe: „Wird die Philosophie vorbehaltlos gelebt, ist der Erfolg vorprogrammiert. Anfragen von interessierten Handwerksbetrieben sind jederzeit willkommen.“

Matthias Heiler