

Achim Kockler, Geschäftsführer Innoperform

Herr Kockler, was war bei Ihnen das Motiv, das Unternehmen Ihres Vaters übernehmen zu wollen?

Nach meinem Studium war es für mich wichtig, meinen eigenen Weg einzuschlagen und ich landete in der Automobilbranche. Ich habe jedoch immer mit großem Interesse und Respekt die Aktivitäten meines Vaters beobachtet. Als mein Vater vor zehn Jahren ernsthaft begann, sich um die Nachfolge zu kümmern, war es für mich an der Zeit, eine Entscheidung zu treffen. Nach reiflicher Überlegung entschied ich mich für die Unternehmensnachfolge. Wann bekommt man schon die Chance, seine eigenen Ideen beruflich zu verwirklichen und im eigenen Unternehmen die Zukunft aktiv zu gestalten. Es war eine gute Entscheidung.

Haben Sie Ihre Ausbildung bzw. Ihr Studium speziell auf Ihre Aufgabe ausgelegt und welche beruflichen Qualifikationen bringen Sie mit?

Nein, ich dachte damals noch nicht an die Unternehmensnachfolge und habe einfach das studiert, was mich brennend interessierte. Ich konnte mich schon immer für technische Zusammenhänge und Physik begeistern. Gleichzeitig fand ich kaufmännische Fragestellungen spannend. Ich war also froh, dass es einen Studiengang gab, der Maschinenbau und Betriebswirtschaft miteinander kombinierte und studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der TU Darmstadt.

Welche Formen der externen Unterstützung haben Sie genutzt, beispielsweise durch Berater?

Externe Berater haben wir nicht hinzugezogen. Mein Vater war ja noch bis 2015 in der Firma aktiv und ich habe mich in den ersten Jahren meiner Geschäftsführeraufgabe intensiv mit ihm abgestimmt. Von seiner Erfahrung und seiner Branchenkenntnis habe ich stark profitiert. Gleichzeitig gestand mein Vater mir von Anfang an konsequent die volle Entscheidungsgewalt zu. Diese Kombination verlieh mir eine enorme Sicherheit. Übrigens, meine gegenwärtig wichtigsten täglichen Berater sind in den eigenen Reihen zu finden, im Innoperform Team.

Anfang des Jahres hat Innoperform mit arimeo eine neue Generation von Fensterfalzlüftern auf den Markt gebracht. In unserer Januar-Ausgabe haben wir darüber bereits berichtet. Können Sie uns mehr über die Motivation erläutern, einen Fensterfalzlüfter wie arimeo zu entwickeln?

Innoperform vertreibt seit knapp 20 Jahren Fensterfalzlüfter und unser Team berät mittlerweile im Thema Lüftung auf sehr hohem Niveau. Der Gedanke, das einfach so weiter laufen zu lassen, liegt



Achim Kockler.
Foto:
Innoperform

nahe, denn Falzlüfter erfreuen sich auch nach vielen Jahren noch großer Beliebtheit. Tatsächlich war es aber für uns Zeit, einen Innovationsschritt zu machen. Denn die Anforderungen sind heute einfach höher als vor 20 Jahren. Aufgrund höherer Anforderungen an die Luftmengen wurde der Wunsch unserer Kunden immer stärker, Falzlüfter ohne Rücksicht auf Beschlagsteile positionieren zu können. Mit einem völlig neuen Denkansatz haben wir daher mit arimeo eine neue Generation Falzlüfter entwickelt.

Sind bereits Weiterentwicklungen von arimeo geplant?

Ja, arimeo bezeichnet die neue Lüftungsmarke von Innoperform. Und es sind weitere Produktlinien von arimeo in Planung. Die Idee hinter der Marke ist es, immer die aktuellsten Anforderungen der Lüftung zu erfüllen und zwar mit Lösungen, die nicht kompliziert, sondern so einfach und angenehm wie möglich sind. Daher handelt es sich bei der ersten Produktlinie um eine neue Generation Fensterfalzlüfter mit der Bezeichnung arimeo classic. Auch diese erste Produktlinie wird immer weiterentwickelt werden. Bei den von uns geplanten weitergehenden Produktlinien geht es eher um ganz andere Denkansätze. Aber hierzu brauchen wir noch Zeit.

Zurück zu Ihrer Person: Wie ist Ihre noch recht frische Sicht auf die Branche und ihre Gepflogenheiten?

Die Zusammenarbeit in der Fensterwelt macht mir wirklich Spaß, weil ich sie als partnerschaftlich und konstruktiv empfinde. Jedoch beobachte ich auch einen Umbruch. Der europäische Wettbewerb wird in der Branche immer intensiver. Das macht ein Umdenken erforderlich. Ich glaube, dass es bald vielfach nicht mehr ausreicht, gute Fenster zu bauen. Wir haben in Deutschland eine enorme Innovationskraft und diese sollten wir nutzen und auch vermarkten. Ein Fenster kann viel mehr sein als das, was der Kunde heutzutage erwartet. Begeistern wir die Kunden mit neuen Features. Innoperform ist mittlerweile recht innovativ aufgestellt. Und es macht mir Spaß, mit meinem Team hierzu einen Beitrag zu leisten. ■

Herr Kockler, wir danken Ihnen für das Gespräch!

www.innoperform.de