

Komfort nach Maß



Interview mit



Patrick Zitzer,
Geschäftsführer Glas- und
Sichtschutzsysteme
der Zitberg Überdachungen
GmbH



Die Kombination aus KD Alpha Überdachung und Glasschiebeelementen von Zitberg schafft zusätzlichen Wohnkomfort im Außenbereich



Filialeiterin Tatjana Zitzer

Ob Terrassenüberdachung, Carport oder Kaltwintergarten: Viele Hausbesitzer wünschen sich mehr Komfort im Außenbereich. Die Zitberg Überdachungen GmbH aus Bad Rappenau bietet dafür maßgeschneiderte Lösungen aus Aluminium und Glas. Das familiengeführte Unternehmen hat sich seit seiner Gründung 2017 dynamisch entwickelt und baut sein Angebot kontinuierlich aus.



Carport mit seitlicher Holzverkleidung – Witterungsschutz und Sichtschutz in einer Lösung vereint



Der Carport KD Cube verbindet funktionalen Wetterschutz mit einer modernen, offenen Architektur

Wirtschaftsforum: Herr Zitzer, die Zitberg Überdachungen GmbH ist ein vergleichsweise junges Unternehmen.

Patrick Zitzer: Ja, das Unternehmen wurde 2017 von meinem Vater gegründet. Aus dem ersten Standort in Donaueschingen entwickelte sich die heutige Unternehmensgruppe. Die Unternehmenszentrale mit einer rund 630 m² großen Ausstellung

befindet sich in Bad Rappenau, eine Niederlassung gibt es in Göppingen. Die weitere Entwicklung des Familienunternehmens wird zunehmend von der nächsten Generation mitgestaltet. Mit Glas- und Sichtschutzsystemen haben wir unser Angebot erweitert. Insgesamt beschäftigen wir je nach Saison zwischen 45 und 60 Mitarbeitende und erzielen als Gruppe einen Umsatz von rund 15 Millionen EUR.

Wirtschaftsforum: Wofür steht Zitberg heute?

Patrick Zitzer: Wir verstehen uns als Spezialist für Wetter-, Sonnen- und Sichtschutz. Unser Portfolio reicht von Terrassenüberdachungen und Carports über Kaltwintergärten bis hin zu Markisen, Sichtschutzsystemen und individuellen Glaslösungen. Dabei setzen wir konsequent auf Aluminium als langlebigen und

pflegeleichten Werkstoff. Unsere Kunden wünschen sich vor allem maßgeschneiderte Lösungen, die sich harmonisch in Haus und Garten einfügen. Deshalb planen wir jedes Projekt individuell vor Ort. Ein weiterer Vorteil ist die hohe Flexibilität unserer Systeme: Sie lassen sich bei Bedarf Schritt für Schritt erweitern, etwa durch Seitenelemente, Sichtschutz oder zusätzliche Beschattung.



Robust, lichtdurchlässig und langlebig: Industrieüberdachung mit Festverglasung aus Klarglas



In der rund 630 m² großen Ausstellung in Bad Rappenau können Kunden die verschiedenen Systeme direkt vor Ort erleben



KONTAKTDATEN

Zitberg Überdachungen GmbH
Wilhelm-Hauff-Straße 52/3
74906 Bad Rappenau-Fürfeld
Deutschland
☎ +49 7066 9290262
info@zitberg.de
www.zitberg.de

Wirtschaftsforum: Nehmen Sie uns bitte einmal mit durch den Ablauf eines Projekts.

Patrick Zitzer: Gern. Nach einer Anfrage vereinbaren wir einen unverbindlichen Vor-Ort-Termin, nehmen die Maße auf und erstellen häufig bereits ein erstes Angebot. Die Aluminiumkonstruktionen werden anschließend von unserem Partner KD individuell nach Maß gefertigt. Als seit rund 20 Jahren am Markt etablierter Anbieter steht KD für ausgereifte, in Deutschland produzierte Systeme. Beratung, Planung und Montage übernehmen wir selbst. Auch die Glas- und Sichtschutzsysteme entstehen in unserem eigenen Unternehmen. Für andere Sichtschutzelemente haben wir Partner aus ganz Europa. So erhalten unsere Kunden eine hochwertige Gesamtlösung aus einer Hand, verbunden mit persönlicher Betreuung, langfristiger Verlässlichkeit und zehn Jahren Garantie.

Wirtschaftsforum: In welchen Regionen und für welche Zielgruppen sind Sie vor allem tätig?

Patrick Zitzer: Unser Schwerpunkt liegt klar im Privatkundenbereich. Wir arbeiten für Hausbesitzer, die ihre Terrasse, ihren Garten oder ihre Einfahrt aufwerten möchten. Gelegentlich realisieren wir auch Projekte für Restaurants oder andere Gewerbetreibenden, aber der klassische B2C-Markt ist unser Kerngeschäft. Regional sind wir vor allem in Baden-Württemberg sowie angrenzenden Teilen von Hessen und Rheinland-Pfalz aktiv. Dank unserer Präsenz in der Region und der guten Verkehrsanbindung können wir ein vergleichsweise großes Einzugsgebiet bedienen und unsere Kunden dennoch persönlich vor Ort betreuen.

Wirtschaftsforum: Über welche Kanäle finden Interessenten heute zu Ihnen?

Patrick Zitzer: Empfehlungen spielen nach wie vor eine große Rolle. Zufriedene Kunden sind für uns die beste Werbung. Wenn Nachbarn oder Freunde die Ergebnisse sehen, entstehen daraus oft neue Kontakte. Gleichzeitig wird die digitale Präsenz

immer wichtiger. Viele Kunden informieren sich zunächst online und vergleichen verschiedene Anbieter. Deshalb investieren wir gezielt in unsere Sichtbarkeit im Internet und in den sozialen Medien. Darüber hinaus setzen wir auf eine schnelle und persönliche Betreuung von der ersten Anfrage bis zum Angebot, denn gerade in einem wettbewerbsintensiven Markt sind Vertrauen und Erreichbarkeit wichtige Faktoren.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielen Digitalisierung und Nachhaltigkeit für Ihr Unternehmen?

Patrick Zitzer: Digitalisierung ist heute ein wichtiger Bestandteil unseres Geschäfts, von der Kundenansprache über die Angebotsbearbeitung bis hin zum Kundenservice. Gleichzeitig setzen wir auf effiziente und praxisnahe Prozesse. Beim Thema Nachhaltigkeit profitieren wir davon, dass unsere Produkte individuell nach Maß gefertigt werden und dadurch nur geringe Materialreste entstehen. Aluminium wird vollständig recycelt, und auch beim Glas arbeiten

wir mit regionalen Partnern zusammen. So verbinden wir wirtschaftliches Handeln mit einem möglichst verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen.

Wirtschaftsforum: Mit welchen Schwerpunkten gehen Sie in die Zukunft?

Patrick Zitzer: Unser wichtigstes Ziel ist es, den erfolgreichen Kurs fortzusetzen und uns in einem anspruchsvollen Marktumfeld weiter positiv zu entwickeln. Dabei wollen wir die Werte bewahren, die uns als Familienunternehmen auszeichnen: flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und ein vertrauensvolles Miteinander. Gleichzeitig möchten wir das Geschäftsfeld Glas- und Sichtschutzsysteme gezielt ausbauen. Hier sehen wir großes Potenzial, künftig verstärkt auch Geschäftskunden und andere Marktteilnehmer als Partner zu gewinnen und unsere Marktposition weiter auszubauen.