



Zulieferer der Metallbaubetriebe

Kurze Wege schaffen starke Partnerschaften

Viele Zulieferer erwirtschaften inzwischen mit dem Export ins Ausland einen beträchtlichen Anteil ihres Umsatzes. Gleichwohl bleiben die Wurzeln zum Heimatstandort bedeutsam. Es lässt sich durchaus eine gewisse Solidarität unter den Betrieben und Zulieferern des Metallbaues in Baden-Württemberg erkennen.

elumatec

Ralf Haspel, Verkaufsleiter für Deutschland und die Schweiz: „elumatec hat vom Standort Baden-Württemberg aus die Welt ´erobert´. Das Familienunternehmen mit Hauptsitz im schwäbischen Mühlacker-Lomersheim hat Niederlassungen und Vertretungen in über 40 Ländern und zählt weltweit 720 Mitarbeiter. Von unserem Gesamtabsatz in Deutschland liefern wir etwas mehr als 10% nach Baden-Württemberg, der Binnenmarkt Deutschland macht ca. 21% vom Gesamtumsatz aus, das restliche Europa 31%, Osteuropa einschließlich Russland 17%, Nord-/Südamerika 17% und die restlichen Regionen – Afrika, Asien und der Nahe/Mittlere Osten – tragen mit 14% zum Gesamtumsatz des Unterneh-



mens bei. Im Raum Baden-Württemberg stehen vier Mitarbeiter im Außendienst und Service für unsere Kunden zur Verfügung, weitere 22 sind regionale Ansprechpartner für das restliche Bundesgebiet. Für den Metallbau sind aus unserem Produktportfolio, mit dem wir alle Bereiche dieser Branche abdecken, vor allem Stabbearbeitungszentren, Einkopfsägen und Doppelgehrungssägen interessant. In der Region vor Ort schätzen wir den direkten Kontakt zu den Kunden, die kurzen Wege und die hohe Dichte an Metallbaukunden, die sich im High-Tech-Bereich bewegen. Wir haben hier Betriebe, die für uns Tests durchführen und mit uns gemeinsam die Produkte für ihre Branche entwickeln.“

esco Metallbausysteme

Geschäftsführer Christoph Schill: „esco Metallbausysteme beschäftigt deutschlandweit ca. 200 Mitarbeiter, in Ditzingen sind ca. 80 Angestellte tätig. Hier befindet sich seit 1988 der Firmensitz mit Verwaltung und Zentrallager, zudem haben wir hier eine von fünf Verkaufsniederlassungen angesiedelt. Unser Portfolio für die Metallbaubranche umfasst Beschlagsysteme sowie Automation für Fenster und Türen und Sonderlösungen in der Fassade.

Auf Basis der Zahlen vom vergangenen Jahr erwirtschaften wir in Baden-Württemberg einen Umsatzanteil von rund 17,6%. Der Export liegt bei 6,3%, wobei wir schwerpunktmäßig nach Österreich, in die Schweiz und nach Polen liefern.

Am Standort Baden-Württemberg schätzen wir vor allem die gute Infrastruktur, diese hat

sich für unser Zentrallager bewährt. Zudem sind viele unserer Lieferanten in unmittelbarer Nachbarschaft angesiedelt. Auch mit der IHK in Stuttgart und Ludwigsburg pflegen wir eine gute Zusammenarbeit, dies wirkt sich vor allem auf unsere Suche nach Auszubildenden positiv aus. Unter den Fachverbänden haben wir den Verband der Fenster- und Fassadenhersteller (VFF) in Frankfurt als Ansprechpartner für Fachfragen ausgewählt. Die Wirtschaft mit vielen mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg ist gesund. Schade finden wir, dass die fensterbau/frontale nur noch ausschließlich in Nürnberg stattfindet, der frühere Wechsel zwischen Stuttgart und Nürnberg hat uns hier in Ditzingen zugesagt. Die Neue Messe Stuttgart würde sich sicherlich gut für die fensterbau/frontale eignen.“





Wicona

Markus Hofstetter, Leiter der Kommunikation: „Der Stammsitz der Marke Wicona liegt in Ulm, in einer der wirtschaftlich aktivsten Regionen Baden-Württembergs. Von hier aus werden mit ca. 250 Mitarbeitern Kunden und Vertriebsbüros in aller Welt betreut, dennoch ist das Bundesland Baden-Württemberg einer der zentralen Märkte. Rund 15 bis 20% des deutschen Umsatzes werden hier erwirtschaftet. Dazu sind neben den zentralen Funktionen mit Verkaufsbüro am Hauptsitz auch drei Fachberater sowie drei Architektenberater im Außendienst eingesetzt. Sie stellen die durchgängige Betreuung für Objekte und Projekte von der Idee bis zum fertig installierten Metallbaugewerk sicher. In unserer Region sind traditionell viele Metallbaubetriebe, aber auch ein Großteil der deutschen Architekten ansässig, sodass sich hier ein sehr enges Netz an Partnerfirmen ergibt.“

Wir bieten seit über 60 Jahren Aluminium-Profilsysteme für Fassaden, Fenster,

Türen und seit kurzem auch ein Portfolio für den Sonnenschutz. Auch das Thema Brandschutz wird durch eine umfangreiche Serienvielfalt dargestellt. Zusammen mit Metallbaupartnern werden auch viele objektspezifische Lösungen oder Sonderprofile entwickelt. In Baden-Württemberg findet sich eine sehr heterogene Ausrichtung der Metallbaubetriebe in unterschiedlichster Größe, mit lokaler, überregionaler bis hin zu internationaler Prägung. Die ‚typisch‘ schwäbisch-badischen Werte wie Bodenständigkeit, Beständigkeit und Zuverlässigkeit finden sich jedoch dabei fast immer, und diese passen auch sehr gut zu unseren Unternehmenswerten, sodass sich hier vielfach eine besonders starke Bindung zwischen Systemhaus und Metallbaubetrieb ergibt. Diese zeigt sich immer wieder in herausragenden und einzigartigen Projekten wie z.B. beim neuen Hauptsitz der TESTO AG in Titisee/Schwarzwald. In enger Kooperation zwischen dem Auftraggeber Testo, dem Architekturbüro Sacker in Frei-



burg, dem Fassaden-Fachplaner Mosbacher und Roll in Tettang sowie den Metallbaubetrieben App in Leutkirch und Dilger in Schluchsee ist dies eine ‚baden-württembergische‘ Erfolgsstory und ein typisches Beispiel für den Innovationsgeist und die Tatkraft der schwäbisch-badischen Tüftler.“

Glas Trösch

Dipl.Ing. Christian Jetzt, Leiter der Glas Trösch Beratung: „Für die unabhängige und familiär geführte Glas Trösch Gruppe arbeiten weltweit über 5.300 Mitarbeiter. In Süddeutschland ist das Unternehmen mit 16 Betrieben und 1.100 Mitarbeitern vertreten. Die Standorte deutscher Verarbeitungsbetriebe sind in Baden-Württemberg und Bayern und dies aus langer Tradition. Beide Bundesländer haben als Standorte für uns eine sehr hohe Bedeutung, was Innovationsgeist und hohe Qualitätsmaßstäbe anbelangt. Wir sind hier in prosperierenden Regionen mit ausgezeichneter Infrastruktur und gut ausgebildeten Einwohnern. Definitiv ist die hohe Innovationskraft der Betriebe und Menschen in Baden-Württemberg ein Vorzug. Die Netzwerke sind insbesondere unter den Unternehmensleitern und anderen Verantwortlichen an allen Stellen zu finden. Auch spürt man allenthalben noch eine gewisse Loyalität innerhalb des Bundeslandes Baden-Württemberg. Bei einer Bauherrenbemusterung für seine Unternehmenszentrale fragte beispiels-



weise ein Unternehmer, wo Glas Trösch produziert. Mit der Antwort Baden-Württemberg war für ihn der Fall klar, uns den Vorzug zu geben. In der Glasbearbeitung und -veredelung konzentrieren wir uns in erster Linie auf hochentwickelte und ästhetisch unvergleichbare Isoliergläser mit eigener Beschichtungstechnologie und

die Weiterentwicklung roboterapplizierter Warme-Kante-Systeme (RAA-Verfahren). Zusammen mit allen Arten von Sicherheitsgläsern fertigen wir diese auch als XL-Formate. Metallbauer, welche insbesondere im Innenausbau tätig sind, können mit einzigartig veredelten Designgläsern und entsprechender Beratung rechnen. In Bayern und Baden-Württemberg kann Glas Trösch durch die Anzahl der Verarbeitungsbetriebe erstens oft sehr nah am jeweiligen Kunden und zweitens durch die dezentrale Unternehmensorganisation ein mittelständischer Partner sein.

Hinsichtlich möglicher Verbesserungen in der Branche – ob dies nun Veranstaltungen oder die Ausbildung betrifft, haben unsere Geschäftsführer und Mitarbeiter in der jeweiligen Region immer ein offenes Ohr für Kooperationen und stoßen diese auch aktiv an. Sei es im Kontakt zu Schulen oder Hochschulen, bei Ausbildungsmessen und für Kundenveranstaltungen. Wir glauben, Verbesserungspotenzial befindet sich stets im Fluss, man muss nur gut zuhören können.“



Fischer Befestigungstechnik

Alexander Zanocco, Geschäftsführer fischer Deutschland Vertrieb: „Die Unternehmensgruppe fischer hat in 31 Ländern 42 Gesellschaften und beschäftigt weltweit 3.900 Mitarbeiter. Die Firmenzentrale, fischer Deutschland Vertriebs GmbH, mit ca. 1.300 Mitarbeitern, hat ihren Hauptsitz in Waldachtal. Weitere Standorte in Baden-Württemberg befinden sich in Horb, Denzlingen und Emmendingen. Dort ist die Produktion von Stahllankern mit ca. 145 Mitarbeitern angesiedelt.

Die Unternehmensgruppe ist ein Familienunternehmen und hat ihre Wurzeln am Standort Baden-Württemberg. Das soziale und kulturelle Engagement der Familie Fischer ist traditionell sehr stark. Besonders im Bereich der Ausbildung setzen wir Maßstäbe in der Region. Für Metallbauunternehmen sind vor allem folgende



unserer Leistungen interessant: Zugelassene Schwerlastbefestigungen aus Metall wie beispielsweise der Bolzenanker,

zugelassene Schwerlastbefestigungen aus Chemie wie etwa Injektionssysteme, die Bemessungssoftware Compufix und unsere Anwendungstechnische Beratung im Innen- und Außendienst. Etwa 16% des bundesweiten Absatzes liefert fischer nach Baden-Württemberg aus – ca. 74% beträgt der Auslandsanteil.

Aus dem Veranstaltungsprogramm ist für Metallbauer, Schlosser und Planer vor allem das Thema Befestigungstechnik interessant. Bei noch stärkerer Vernetzung könnten die Seminarreihen ausgebaut und intensiviert werden, insbesondere vor dem Hintergrund der sich ständig weiterentwickelnden Produkte. Die Branche des Metallbaues ist uns wichtig, fischer ist nach 2008 auch 2013 wieder Hauptsponsor des Metallbaukongresses der Bundesinnung Metall- und Feinwerktechnik.“

Rehm Schweißtechnik

Uwe Ruf, Vertriebs- und Marketingleiter: „Rehm wurde 1974 in Uhingen gegründet und ist seitdem am Standort kontinuierlich gewachsen. Inzwischen beschäftigt das Unternehmen 120 Mitarbeiter. Als innovativer Mittelständler profitieren wir von der zentralen Lage, der Zugehörigkeit zum Wirtschaftsraum Stuttgart und von der Nähe zum starken Metallbauhandwerk in Baden-Württemberg. Für die Branche des Metallbaues bieten wir MIG/MAG-Schutzgas-Schweißgeräte, WIG-Schutzgas-Schweißgeräte, Lichtbogen-Hand-Schweißgeräte, Schweißzubehör und Zusatzwerkstoffe sowie Reparaturservice. Der Vertrieb an unsere Kunden in Baden-



Württemberg macht ca. ein Drittel des Umsatzes aus, den wir in Deutschland erwirtschaften. Aufgrund der Vielzahl der Metallbaukunden vom Ein-Mann-Betrieb bis zum mittelständischen Unternehmen, hat Rehm in Baden-Württemberg schon vor Jahren auf den Direktvertrieb gesetzt. Die persönliche Betreuung durch das eigene Vertriebsteam bewährt sich auch hinsichtlich der Mentalität. Für unsere Kunden ist der direkte Kontakt, die Fachkompetenz der Außendienstmitarbeiter vor Ort und die Qualität Made in Baden-Württemberg sehr wichtig. Durch die Mitgliedschaft beim DVS sind wir stets in Austausch über aktuelle Entwicklungen.“

Roto

Udo Pauly, Leiter des Marketing: „Für die Roto-Gruppe hat Baden-Württemberg als Standort eine historische Bedeutung. Das Unternehmen wurde 1935 von Wilhelm Frank in Stuttgart gegründet. Auch heute befindet sich der Hauptsitz des Bauzulieferers mit seinen beiden Divisionen Fenster- und Türtechnologie und Dach- und Solartechnologie in diesem Bundesland. Der Standort Leinfelden-Echterdingen umfasst

die Gruppenzentrale und ein Beschlagwerk. Außerdem werden von hier aus die weltweiten Aktivitäten im Bereich Fenster- und Türtechnologie entwickelt und koordiniert. Ferner schlägt das ‚Herz‘ der Division Dach- und Solartechnologie in Bad Mergentheim und damit ebenfalls in Baden-Württemberg. Zur gesamten Roto-Gruppe gehören weltweit 12 Produktionsstätten und über 40 eigene Vertriebsniederlassungen beziehungsweise





-partner. Von den derzeit über 4.000 Mitarbeitern sind ca. 40% im ‚Ländle‘ beschäftigt. Den Marktpartnern im Metallbau bietet Roto mit dem modular strukturierten ‚AluVision‘-Programm ein Qualitätssortiment an, das alle Öffnungsarten für Fenster und Türen abdeckt. Im Einzelnen handelt es sich um die Gruppen ‚Tilt&Turn‘ für Drehflügel und Drehklipp-Varianten, ‚Slide‘ für Schiebeelemente, Kippschiebe- und Faltschiebelösungen, ‚Outward Opening‘ für nach außen öffnende Drehflügel und Klappfenster sowie

‚Door‘ für Eingangs-, Flucht- und Paniktüren. Insgesamt beträgt die Relation zwischen dem In- und Auslandsgeschäft etwa ein Drittel zu zwei Drittel. Basis dafür ist der Gruppenumsatz von zuletzt 657 Millionen Euro im Jahr 2011. Generell lässt sich sagen, dass der internationale Anteil in der Division Fenster- und Türtechnologie deutlich über diesen Mittelwerten liegt. Aufgrund der starken weltweiten Ausrichtung denkt und handelt Roto auf dem Markt in erster Linie international.“

Sommer Antriebs- und Funktechnik

Markus Beck, Marketingleiter: „Sommer Antriebs- und Funktechnik ist ein führender Hersteller von Torautomation sowie Funktechnologie für die Automation im Privatsektor. Seit der Gründung im Jahr 1980 ist der Stammsitz in Kirchheim unter Teck. Hier sind 170 Mitarbeiter tätig. Darüber hinaus hat Sommer europaweit Niederlassungen, daneben in Asien und Nordamerika. Das Tochterunternehmen Groke Türen und Tore in Karlsruhe fertigt seit den 1950er Jahren Aluminiumhaustüren. Bei Groke sind derzeit 60 Mitarbeiter beschäftigt. Der Exportanteil von Sommer beträgt 80%. Auch bei Groke wächst der Exportanteil stark. Die Qualität von Sommer und Groke, lässt sich nur durch das hohe Engagement, die Zuverlässigkeit und das Fachwissen jedes einzelnen Mitarbeiters aufrechterhalten. Dafür bietet der Standort Baden-Württemberg ideale Voraussetzungen mit praxisnahen Ausbildungswe-



gen, guter Infrastruktur und technologischem Know-how. Der Standort bietet durch seine gewachsenen Strukturen und die starke Verwurzelung des Metallbaues in der Region ein sehr hohes technisches Niveau und Spitzen-Qualitätsstandards, die sich durch die komplette Lieferkette, vom Metallbauzulieferer bis zum Kunden, durchziehen. Dieser Vorsprung sichert der Branche in diesem Bundesland auf lange Sicht die Wettbewerbsfähigkeit. Zum Portfolio von Sommer gehören Antriebe für nahezu alle Tortypen, Schranken sowie Funktechnologie wie z.B. ein drahtloser Fingerscanner. Bei Groke werden top-wärmedämmte Aluminiumhaustüren in unterschiedlichen Profilloptiken produziert.“

Jakob®
Rope Systems

Neu: Katalog Basic 6

www.jakob.com

Architekturseile:
Entdecken Sie unser gesamtes Programm im neuen Jakob-Katalog Basic 6. Jetzt bestellen unter www.jakob.com oder per Telefon.

Jakob GmbH, 73760 Ostfildern
Tel. 0711 45 99 98 60

Abrasive expert.
SUHNER

Spezialisiert

Spezialisiert auf schwierige Aufgaben und spezielle Formen. Handlich und durchzugsstark. Die Elektrowerkzeuge von SUHNER.

SUHNER®

Otto Suhner GmbH · Trottäcker 50 · 79713 Bad Säckingen
Tel. 0 77 61 557 0 · info.de@suhner.com · www.suhner.com