



Unternehmen des Metallbaues

Engagiert für Ausbildung und hohe Qualität

Viele Unternehmer loben die florierende Wirtschaft im Stuttgarter Raum und die langjährige Zusammenarbeit mit ihren Beschäftigten. Wie das Unternehmensnetzwerk VISIO24 zeigt, wissen die Geschäftsführer in Baden-Württemberg Kooperationen zu schätzen.

Metallbau Dilger, Schluchsee

Wolfgang Dilger: „Der Standort Baden-Württemberg zeichnet sich durch eine ausgeprägte Unternehmenskultur sowie gute und stabile wirtschaftliche Verhältnisse aus, die auch in schwierigen Zeiten Bestand haben. Aber auch die hohen Standards der Kundenansprüche sind ein Plus in diesem Bundesland. Das Metallbauunternehmen ist weltweit gut vernetzt, seine Kunden befinden sich im ganzen Bundesgebiet.

Zum Produktportfolio gehört die Projektierung, die Herstellung und Montage von Aluminiumkonstruktionen, Ganzglas- und Metallfassaden, Solarkonstruktionen und Wärme-, Schall- und Brandschutzfenster. Die engen Kundenbindungen bestehen seit vielen Jahren. Inzwischen sind 35 Mitarbeiter, alles ausgebildete Fachkräfte, in dem stetig wachsenden Unterneh-



men tätig. Sieben Auszubildende erlernen die Berufe Metallbauer, technischer Zeichner und Bürokauffrau. Wir haben gute Beziehungen zur Innung, in der sich der Seniorchef selbst lange Jahre engagiert hat. Sorge bereitet hingegen die verkehrstechnische Anbindung an die Großräume Stuttgart und Karlsruhe. Andererseits bietet der Standort Schluchsee den Vorteil, dass die Mitarbeiter hier zu Hause sind, bodenständig denken und dem größten Arbeitgeber am Ort treu verbunden bleiben.“

Bauschlosserei und Metallgestaltung Andreas Dolde, Nürtingen

Metallbaumeister Andreas Dolde: „Mit zwei Gesellen und einem Auszubildenden betreibe ich ein kleines Unternehmen in Nürtingen am Neckar. Zu unserem Portfolio gehört alles, was mit Stahl zu tun hat. Beispielsweise Balkongeländer, Treppengeländer, Zäune, Treppen, Tore und Vordächer aus Stahl und Edelstahl.

Das Einzugsgebiet der Kunden reicht bis Stuttgart, wir profitieren vom dicht besiedelten Wirtschaftsraum Stuttgart und Mittlerer Neckar und haben deshalb eine gute Auftragslage. Die Verkehrsanbindung von Nürtingen ist sehr gut, so dass die Mitarbeiter schnell die überwiegend privaten Kunden erreichen. Der Handwerksmeister schätzt die Zusammenarbeit im Unternehmerverband Metall, man kann die Experten jederzeit kontaktieren und sich Rat ho-

len. Es bleibt für mich jedoch keine Zeit, mich im Verband zu engagieren, da ich selbst mit auf Montage fahre und für die gesamte Büroarbeit verantwortlich bin.

Die Zusammenarbeit mit anderen Betrieben im Wirtschaftsraum Stuttgart funktioniert sehr gut. Im Bereich Blechbearbeitung zum Beispiel kooperieren wir sehr eng mit anderen Handwerksbetrieben.“



FKN-Unternehmensgruppe Neuenstein

Die FKN-Unternehmensgruppe in Neuenstein hat sich auf den Fassadenbau und Aluminiumfenster spezialisiert. Neben dem Standort in Baden-Württemberg hat FKN zwei weitere Fertigungsstandorte in Blankenburg und in der Nähe von Danzig. 236 Mitarbeiter, darunter 180 Metallbauer sowie 21 Auszubildende fertigen unter anderem Stahl- und Glas- sowie Ele-

ment- und Metallfassaden. Die Kunden des Unternehmens befinden sich in ganz Deutschland, aber auch im benachbarten Ausland, beispielsweise in Polen, Luxemburg, Österreich und Dänemark. Die zentrale Lage in Baden-Württemberg bewertet die Geschäftsleitung als sehr positiv, denn die Hauptmärkte, die Ballungszentren Stuttgart, München und Frankfurt,

seien leicht zu erreichen. Allerdings fehlen ausgebildete Metallbautechniker und Ingenieure für den Fassadenbau aufgrund der Konkurrenz zum sehr starken Maschinenbau in der Region. Die Zulieferer von FKN, dazu gehören Isolierglasbetriebe oder Fertigungsbetriebe für Stahlkonsolen, befinden sich meist ebenfalls in Baden-Württemberg.



Metallbau Früh, Umkirch (Breisgau)

Der Spezialist für Gebäudehüllen aus Metall und Glas entwickelt und baut europaweit Fassaden in Sonderkonstruktion. Neben dem Hauptstandort in Umkirch ist das Unternehmen mit seinen rund 150 Mitarbeitern auch in England mit einem Werk vertreten. 110 ausgebildete Metallbauer, darunter auch zwei Metallbauerinnen, setzen neue Ideen und Entwürfe für ungewöhnliche Fassaden um. Das Unternehmen mit seiner über 100-jährigen Tradition hat sich mit kühnen Konstruktionen europä-

weit einen Namen gemacht, fühlt sich jedoch in seiner Heimat, dem Breisgau verwurzelt. Die Infrastruktur im Dreiländereck Deutschland-Frankreich-Schweiz sei sehr gut und die wirtschaftliche Entwicklung zuverlässig und stabil, wie Geschäftsführer Anton Früh berichtet. Die Fluktuation unter den Beschäftigten sei niedrig. In den vergangenen Jahren konnte das Unternehmen immer wieder gut ausgebildete neue Arbeitskräfte einstellen, aber Früh befürchtet, dass dies in Zukunft schwieriger wird. Um

schon frühzeitig beim Nachwuchs Interesse für dieses Handwerk zu wecken, kooperiert das Unternehmen mit einer Werkrealschule. Mit seinen Zulieferern, ausschließlich aus der Region, pflegt Früh Metallbau enge Verbindungen. Die guten Kontakte reichen bis über die Grenze in die Schweiz, wo Bauteile bezogen werden. Seit 2012 ist das Unternehmen auch Mitglied bei der A/U/F e.V. dem Wertstoffkreislauf Aluminium und Umwelt im Fenster- und Fassadenbau und sorgt für einen optimierten Recyclingprozess.

Manz – Schlosserei und Stahlbau, Biberach

Geschäftsführer Franz Manz: „Die Biberacher Firma Manz steht für ein sehr breites Portfolio im Stahlbau: Vom Treppengeländer bis zur Dachkonstruktion, vom Hallen-, Fassaden-, Regal- oder Brückenbau bis hin zu Fertig-Montagegruben und Zerkleinern wird eine Vielfalt an Produkten von dem europaweit tätigen Unternehmen hergestellt und vor Ort beim Kunden installiert.“

62 Mitarbeiter, davon neun Auszubildende und 47 ausgebildete Metallbauer entwickeln sehr breit aufgestellt neue Lösungen – auch für Solarhäuser. Das 1989 gegründete Unternehmen kooperiert mit anderen Metallbauern sowie Zulieferern in der

Region: Beispielsweise den Vertrieb der Montagegruben leistet eine Partnerfirma. Obwohl der Betrieb wächst, können wir unser Gelände und die Hallen auf Grund von Flächennutzungsplänen leider nicht vergrößern. Daher ist eine räumliche Erweiterung der Firma zunächst auf Eis gelegt worden. Wir wünschen uns von der Politik mehr Rücksichtnahme auf Unternehmerinteressen und eine größere Flexibilität für unseren Gestaltungsrahmen. Natürlich ist das Einhalten von Standards notwendig, aber die immer umfangreicheren Auflagen, zum Beispiel im Transportwesen, behinderten oftmals eine unkomplizierte und zügige Auftragsabwicklung.“



Trumpf Metallbau, Walzbachtal



Volker und Hartmut Trumpf (v.l.) führen das Unternehmen, Volker Trumpf berichtet: „Wir konstruieren und fertigen seit 1958 Fenster, Türen, Fassaden und Wintergärten in Walzbachtal. Weitere Stärken des Unternehmens sind verglaste Brandschutz, Schallschutz, Einbruch- und sprengwirkungshemmende Fenster sowie konstruktiver Glasbau. Das Unternehmen beschäftigt knapp 100 qualifizierte Mitarbeiter am Standort in der Nähe von Karlsruhe. Kontinuierlich elf Auszubildende und ein DHBW- Student erlernen bei Trumpf den Beruf des Metallbauers oder erwerben den Bachelor of Engineering. Die Kunden kommen überwiegend aus

der weiteren Region, zum Teil auch aus ganz Deutschland. Das Bundesland punktet mit einer guten Kaufkraft, einer guten Infrastruktur, mit vielen Zulieferbetrieben und nicht zuletzt mit einem hohen Freizeitwert. Die Kunden des Unternehmens sind spezialisierte Industriebetriebe, Banken und die öffentliche Hand. Viele Zulieferer, unter anderen Esco, Geze, die Glasindustrie und VZK Bruchsal, sind ebenfalls in Baden-Württemberg beheimatet.“ Hartmut Trumpf, der geschäftsführende Gesellschafter, betont, das Unternehmen sei mit dem Standort zufrieden. Es gilt, die Stärken auszubauen und mögliche Verbesserungen voranzutreiben.



Hewe-Fensterbau, Lahr

Die 1978 gegründete HEWE Fensterbau in Lahr produziert heute mit rund 84 Mitarbeitern Glasfassaden, Aluminiumfenster und -türen sowie Brandschutzverglasungen. Rund 40 Mitarbeiter sind ausgebildete Metallbauer, Auftraggeber der mittelständischen Firma sind zum größten Teil die öffentliche Hand sowie Industrie-, Bank- und Versicherungsunternehmen. Die Kunden kommen überwiegend aus dem süddeutschen Raum, aber auch aus ganz Europa. Der Standort des

Unternehmens im Dreiländereck Deutschland, Frankreich, Schweiz sei optimal, der Wirtschaftsraum konstant stabil und die Region für neue Mitarbeiter sehr attraktiv, wie Geschäftsführer Markus Beck berichtet. Allerdings sei es nicht immer einfach, gutes Fachpersonal zu gewinnen, weshalb Hewe auf eine gute Lehre der eigenen Auszubildenden Wert legt. Hauptzulieferer für Profile und Beschläge ist das Systemhaus Schüco. Weiterer Materialbedarf wird möglichst durch regionale Unternehmen

abgedeckt. Die Verbindungen zu anderen Metallbauunternehmen in der Region sind sehr gut, insbesondere bei größeren Aufträgen unterstützt man sich. Die Mitgliedschaft in diversen Wirtschaftsverbänden haben sich laut Beck leider nicht bewährt, da sich dadurch kaum neue Aufträge generieren ließen. Der Umsatz von HEWE steigt kontinuierlich, daher wird das Unternehmen in diesem Jahr seine Produktionskapazitäten nahezu verdoppeln und neue Produktionshallen errichten.

Lacker – Fenster- und Fassadentechnik, Waldachtal (b. Freudenstadt)

Die Firma Lacker im Nordschwarzwald hat sich auf den Fassaden- und Glasdachbau sowie kraftbetätigte Fenster spezialisiert. Hundert Mitarbeiter sind heute in dem 1964 gegründeten Unternehmen tätig, davon rund 70 ausgebildete Metallbauer sowie rund 30 Techniker und Kaufleute. Die Fassaden des Unternehmens werden in Deutschland vertrieben, die Fenster überall auf der Welt, bis in die USA. Ungefähr 50 % des Auftrags-

volumens kommt aus Baden-Württemberg, schildert Vorstand Frank Lacker. Gute Arbeitskräfte zu finden, sei nicht einfach, nicht nur in der Produktion, sondern auch in der Technik oder im Büro sei gut ausgebildeter Nachwuchs Mangelware.

Die Firma Lacker ist in der Region des Nordschwarzwaldes verwurzelt, die Infrastruktur am Standort sei gut und das Unternehmen in einem Netzwerk mit seinen Zulieferern

verbunden. Zu anderen Metallbauunternehmen bestehen jedoch wenig Kontakte. Lacker bedauert die immer größer werdenden bürokratischen Auflagen, immer mehr Zeit gehe für Statistiken und dergleichen verloren. Er wünscht sich von der Politik eine Verschlenkung der Verwaltungsaufgaben, damit sich das Unternehmen auf seine eigentlichen Aufgaben und Kernkompetenzen konzentrieren kann.

MBM – Fassadenbau, Möckmühl (bei Heilbronn)

Seit 1964 entwirft und baut das Familienunternehmen aus Möckmühl im nördlichen Baden-Württemberg weltweit Fassaden und Sonderkonstruktionen.

110 Mitarbeiter entwickeln, produzieren und montieren auch außergewöhnliche architektonische Lösungen aus Glas und Metall. Ungefähr 60 Mitarbeiter sind ausgebildete Metallbauer. MBM kooperiert mit Partnern in Thailand, England, Hong Kong und den Philippinen. Nur 10% der Aufträge des Unternehmens kommen aus Baden-Württemberg, rund 80% aus dem europäischen Ausland.

Das Hauptproblem am Standort Möckmühl ist der Mangel an gut ausgebil-

deten Fachkräften, wie der Leiter des Vertriebs und Marketing, Mark Becht, schildert. Es sei schwierig, gute Leute zu bekommen. Zwar gibt es gut ausgebildete Mitarbeiter, aber die Konkurrenz sei groß und Möckmühl zudem ein sehr ländliches Gebiet. Mit dem Standort Baden-Württemberg ist der Manager, abgesehen von den mangelnden Arbeitskräften, zufrieden, die Infrastruktur sei gut ausgebaut, funktioniere und alles liege nah beieinander. Die meisten Zulieferer des Unternehmens befinden sich in der Nähe. Für Spezialaufträge bestehen vielfältige Kontakte in das Europäische Ausland, so werden beispielsweise vor allem Design-Elemente aus Italien geliefert.

VISIO 24, Hilzingen

Matthias Vossenkuhl: „Die VISIO 24 GmbH in Hilzingen hat ein Franchise-System für die Metallbaubranche im Bereich der Prüfung, Wartung, Instandhaltung, Reparatur und Gebäudetechnik entwickelt. Beispielsweise für die Wartung der kraftbetätigten Anlagen wie Türen, Tore, Fenster und die Sicherheitstechnik. Das VISIO 24 Team aus Hilzingen zählt mittlerweile über 30 Servicepartner aus Deutschland, der Schweiz und Österreich zu seinen Franchise-Nehmern – darunter im Schwerpunkt Metallbauunternehmen. Am Standort Baden-Württemberg schätzen wir besonders die Gesprächsbereitschaft von Politikern und von Mitarbeitern der öffentlichen Verwaltung. Die Wirtschaftskraft sei stark,

es gebe immer noch Entwicklungspotenziale, und vor allem seien die Stundensätze im Dienstleistungssektor für Handwerker gut. Wir kritisieren, dass an vielen Gebäuden, die Technik oder der Brandschutz nicht ausreichend genug gewartet werden. Dabei geht es doch um die Sicherheit von Menschen und den Werterhalt von Immobilien.“

