

Zulieferer der Metallbaubetriebe

Solide verwurzelt – international im Geschäft

Viele marktführende Zulieferer im Norden Deutschlands exportieren einen wesentlichen Teil ihrer Produkte, nichtsdestotrotz sind ihnen die regionalen Kontakte wichtig. Sie verstehen sich als wertorientierte, weltoffene Unternehmen, die nachhaltige Geschäftsbeziehungen schätzen.

Foppe + Foppe



Geschäftsführer Gaby und Johannes Foppe: „Die Unternehmen Foppe Metallbaumodule und Foppe Direkt Versand haben ihre Betriebsstätten in Lengerich (Ems). Die Unternehmerfamilie ist seit

über 100 Jahren in der Region verankert. Die 70 Mitarbeiter stammen größtenteils aus dem Emsland: Die Dachmarke Foppe + Foppe ist jedoch europaweit vertreten. Vorwiegend produzieren und vertreiben wir Fenster, Türen und Fassaden aus Aluminium. Des Weiteren gehören Produkte zu unserem Portfolio, die bei der Herstellung, dem Transport und der Montage solcher Elemente aus Holz, Kunststoff, Aluminium oder Stahl benötigt werden. Etwa 25% unserer Produkte werden in der Region vertrieben, 60% liefern wir bundesweit aus, ca. 10% exportieren wir ins europäische Ausland und 5% in den Nahen- und Fernen Osten

sowie nach Amerika. Wir sind in Niedersachsen in ein sehr gutes Verkehrsnetz eingebunden. Dadurch sind unsere Spediteure für den Versand unserer Produkte schnell auf dem Weg zum Kunden. Die Internet-Infrastruktur könnte wesentlich verbessert werden, da tun sich die Anbieter in der ländlich geprägten Umgebung offenbar sehr schwer. Ein interessantes Netzwerk speziell im Emsland bietet die MEMA, über die sich Metallverarbeiter und Maschinenbauunternehmen zusammenschließen. Zum Angebot gehören Betriebsbesichtigungen und Informationsveranstaltungen für die ansässigen Unternehmen.“

Mein Tor. Mein Style. Garagentor-Aktion 2013.



carTeck



Sectionaltor GSW 40-S
Exklusiver Vorteilspreis für Ihre Kunden

ab **€ 799,-***

**So viel Tor zum kleinen Preis –
Ihre Kunden werden begeistert sein!**

- Hochwertiges, wärmedämmtes Sectionaltor
- Inklusive elektrischem Antrieb mit 4-Kanal Design-Handsender
- Aktionszeitraum 01.03.2013 – 31.12.2013

*Die Aktionsbedingungen erfahren Sie über unsere Werke bzw. Niederlassungen.

Mit Sicherheit Teckentrup.

Teckentrup GmbH & Co. KG Fon: 05246 504-0 **www.teckentrup.biz**

Hautau

Frank Jedamski, Vertriebsleiter: „Hautau ist ein weltweit führender Spezialist für Schiebetechnik und Gebäudeautomation rund um das Fenster. Das Produktprogramm ist hochwertig, ästhetisch und funktional. Seit der Gründung 1910 befindet sich das Unternehmen im Familienbesitz. Die Produktionsfläche beträgt ca. 30.000 Quadratmeter. Rund 300 Mitarbeiter erwirtschafteten 2012 einen Umsatz von etwa 46 Millionen Euro.

Unsere Leistungen umfassen Entwicklung, Fertigungsprozesse, Logistik, Prüfungen sowie Service von Beschlagetechnik. Die Lösungen von Hautau sind weltweit bekannt und genießen einen sehr guten Ruf. Hautau hat einen Exportanteil von über 60%. Die Produkte werden in 62 Ländern der Welt eingesetzt. Fachwissen, Flexibilität, kontinuierliche Weiterentwicklung und absolute Kundenorientierung sind die wesentlichen Säulen, die den Erfolg von Hautau begründen. Persönlicher Kontakt und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Marktpartnern sind uns wichtig, denn

wir wollen, dass diese sich mit unseren Produkten wohlfühlen.

Hautau entwickelt kontinuierlich neue Lösungen für Anforderungen, die durch den engen Dialog mit dem Markt an das Unternehmen herangetragen werden. Eine unserer Kernkompetenzen sind Beschläge für schwere und großflächige Fenstertüren mit einfacher, intuitiver Bedienung. Der Abstell-Schiebe-Beschlag ATRIUM Alu-SP® Twin ist eine solche Lösung. Er soll den Metallbauer durch Qualität und Funktionalität überzeugen. Zahlreiche Verarbeiter sind begeistert von der einfachen Bedienung und Montage und dem ästhetischen Design. Gerade hochwertige Objekte erfahren durch große Fensterelemente eine Wertsteigerung und vor allem viel natürliches Licht. Reduzierung der Wärmeverluste, Wärmeschutz sowie ordnungsgemäße Lüftung unterstützen die Vorgaben der Energieeinsparverordnung (EnEV). Mit dem Bau des neuen Prüf- und Innovationszentrums Hautau PIZ im Jahre 2010 hat Hautau bewusst in den Standort Helpsen investiert. Als fa-



Frank Jedamski

miliengeführtes und werteorientiertes Unternehmen ist Hautau als zuverlässiger Arbeitgeber hoch angesehen im Schaumburger Land. Ein großes Angebot an Fachkräften in der Region sichert uns treue und qualitativ gute Mitarbeiter. Die zentrale Lage innerhalb Deutschlands und die gute Infrastruktur sind ein zusätzlicher Standortvorteil.“

Interpane

Rainer Schmid, Marketingkommunikation der Interpane Glas Industrie AG: „Interpane ist in der Region mit fünf Produktionsunternehmen präsent. Davon stellen drei, nämlich Interpane in Lauenförde, in Buxtehude und in Häsen, hochwertige Isolierglasprodukte her. In Hildesheim produzieren wir Sicherheitsglas, und zwar sowohl Einscheiben- als auch Verbundsicherheitsglas. In Lauenförde und in Osterweddingen werden u. a. Wärme- und Sonnenschutzbeschichtungen hergestellt.

Lauenförde ist der Stammsitz der Interpane Gruppe und gleichzeitig die Produktionsstätte mit der längsten Erfahrung. Es versteht sich von selbst, dass durch diese langjährige Anbindung an den norddeutschen Markt des Metallgewerbes ebenso langjährige und ausgezeichnete Beziehungen zu angestammten Unternehmen bestehen. Es darf jedoch nicht vergessen werden, dass, insbesondere bei größeren Objekten, der Wettbewerb überregional geprägt ist.



Rainer Schmid

Interpane ist zwischenzeitlich international aufgestellt. Ein wesentlicher Teil der Produktion geht in die europäischen Nachbarstaaten. Auch wenn Großobjekte weltweit ausgeführt werden – im Tagesgeschäft ist Isolierglas ein mehr

oder weniger regionales Produkt. Eine gewachsene Beziehung zu Marktpartnern erleichtert die Kommunikation und beschleunigt beispielsweise Nachfertigungen oder Sonderprodukte, die gerade im Fassadenbau immer wieder anfallen. Generell ist Interpane in der Lage, an praktisch jedem Ort weltweit hochkomplexe Projekte abzuwickeln.

Das ideale Produkt für den Metallbau, insbesondere für die anspruchsvolle Fassadenarchitektur, ist modernes Sonnenschutzglas. Durch die strategische Allianz mit der AGC Gruppe kann Interpane auf eine der größten und innovativsten Produktpaletten Europas zurückgreifen. Darüber hinaus ist die klassische Wärmedämmverglasung iplus, sowohl als Zwei- als auch als Dreifach-Isolierglas zu nennen.

Durch die Möglichkeit, selbst ESG und VSG zu produzieren, sind wir der ideale Marktpartner für alle Metallbauer, die zeitgemäße Fassaden oder moderne Fensterelemente herstellen.“

Orgadata



Bernd Hillbrands

Bernd Hillbrands, Vorstandsvorsitzender: „Es ist das Land der Flüsse, der Kanäle und des weiten Horizonts. In dem idyllischen Ostfriesland produziert Orgadata in Niedersachsen mit über 30-jähriger Erfahrung eine Branchen-Software, die Metallbauer fast überall auf der Welt für eine effiziente Produk-

tion von Fenstern, Türen und Fassaden nutzen. Über Niederlassungen, Büros und Vertriebspartner ist Orgadata weltweit an 20 Standorten vertreten. Die 4.500 Kunden, angefangen vom kleinen Handwerksbetrieb bis zum mittelständischen Industrieunternehmen, haben ihren Sitz in 71 Ländern. Orgadatas Software LogiKal ist in rund 30 Sprachen verfügbar. In der Welt zuhause, sind die Wurzeln unverkennbar im beschaulichen Leer geblieben: Hier ist der Hauptsitz, und hier arbeitet beinahe die Hälfte der weltweit fast 200 Beschäftigten.

Der regionalen Positionierung im Außenverhältnis messe ich kaum Bedeutung zu: Wir sind da, wo unsere Kunden uns erwarten. Und zwar über ein verzweigtes Netz an Außendienstlern, Messen, Workshops, Schulungen und anderen Veranstaltungen. Im Umkreis von 50 Kilometern gibt es denn auch lediglich eine leicht überdurchschnittliche Kundenquote, die sich jedoch zum Teil auch in ande-

ren Regionen Deutschlands findet. Auch Orgadatas Umsatz in Norddeutschland unterscheidet sich nicht signifikant von dem anderer Regionen: 15,36 % des nationalen Umsatzes erwirtschaftet das Softwarehaus im hohen Norden.

Der Standort im Nordwesten spielt eher für das Innenverhältnis eine Rolle: Wir setzen auf langfristige Kundenbeziehungen mit hoher Verlässlichkeit auf beiden Seiten. Das kommt der Mentalität der Menschen in unserem Landstrich entgegen. Als Arbeitgeber erreicht Orgadata eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit, die sich nicht zuletzt in der geringen Fluktuation von unter zwei Prozent ausdrückt. Neben der Stärke des Unternehmens ist dafür das Gesamtbild der Region wichtig: Ostfriesland zeichnet sich durch einen hohen Wohnwert und erschwingliche Kosten für Wohneigentum aus. Darüber hinaus ist angesichts der Randlage die infrastrukturelle Anbindung ausgesprochen gut.“

Ihr Kontakt zur Redaktion:

Stefanie Manger
Chefredaktion metallbau
Telefon: 05241 80-2190
Fax: 05241 80-66975
E-Mail: stefanie.manger@bauverlag.de

metallbau
DAS FACHMAGAZIN

Ihre Ansprechpartner für Ihre Anzeigenplatzierung:

Axel Gase-Jochens
Telefon: 05241 80-7938
E-Mail: axel.gase-jochens@bauverlag.de

Doris Render
Telefon: 05241 80-88582
E-Mail: doris.render@bauverlag.de

Passivhaus zertifiziert!



**FOPPE HT90+SI Aluminium-Fenster
Hochisoliert - Energieeffizient - Zuverlässig**

www.foppe.de | Wir für Dich.

FOPPE FOPPE
MODULE • SYSTEME • ZUBEHÖR

Schüt-Duis

Geschäftsführer Hermann Frerichs: „Schüt-Duis beschäftigt derzeit etwa 160 Mitarbeiter an zwei Standorten im Auricher Industriegebiet Nord. In diesem Jahr kann unser Haus auf eine 175-jährige Historie als Auricher Familienunternehmen zurückblicken. Als ‚Eisenwaren- und Colonialwarenhändler‘ im Jahr 1838 gegründet, liegen heute unsere Produktschwerpunkte für den Metallbauer in folgenden Bereichen: Unsere Isolierglasfertigung produziert Wärmeschutzgläser mit Ug-Werten von bis zu 0,5 W/m²K mit Argonfüllung. Natürlich fertigen wir die ganze Bandbreite von Gläsern, angefangen von Flachglas über Funktionsgläser bis hin zu Kombinationen z.B. mit im Glas integrierten Jalousien. Ein zweiter

Bereich produziert montagefertig vorbereitete Wintergartenbausätze aus im Haus entwickelten JED-Wintergartensystemen. Ein Team von Spezialisten befasst sich ausschließlich mit dem Vertrieb und der Auftragsabwicklung von Haustürfüllungen. Hier wird die ganze Palette von der preisgünstigen Einsatzfüllung bis hin zur individuellen flügelüberdeckenden Türfüllung abgedeckt. Im Hause entwickelte Türbänder und der traditionelle Baubeschlaggroßhandel runden die Palette für den Metallbau ab. Etwa 50 % unseres Umsatzes wickeln wir in Niedersachsen ab, ca. 95% des Gesamtumsatzes in Deutschland. Daraus ergibt sich eine Exportquote von etwa 5%. Wir zählen zu den Gründungsmitgliedern des Bundes-



Hermann Frerichs

verbandes Wintergarten. Ferner sind wir Mitglied im Bundesverband Flachglas und im Flachglas Markenkreis. Vergleichsweise gutes Mitarbeiterpotenzial und die immer besser werdende überregionale Verkehrsanbindung gleichen Defizite durch die regionale Randlage weitgehend aus.“

Semcoglas

Geschäftsführender Gesellschafter Hermann Schüller: „Niedersachsen bildet den Ursprung der Semco-Gruppe, da hier die ersten Standorte waren. Inzwischen sind es sechs Isolierglaswerke und ein Sicherheitsglaswerk. Zusätzlich sind wir in Schleswig-Holstein mit einem Isolierglasstandort vertreten und damit einer der am besten aufgestellten Glasveredler im Nordwesten mit insgesamt 1.450 Mitarbeitern. Wir produzieren an über 20 Standorten jährlich 2,9 Millionen Quadratmeter Isolierglas und Sicherheitsglas. Damit gehören wir zu den wichtigsten Glasherstellern in Europa. In Neubrandenburg betreibt Semco ein eigenes Beschichtungswerk. Durch die aktive Beteiligung an dem Floatglaswerk der Euroglas AG ist die Produktionskette geschlos-



Hermann Schüller

sen. Mit der eigenen Beschichtung und dem Floatglas können wir eine gleichbleibende Versorgung und Qualität sicherstellen. Unsere Kunden versorgen wir hauptsächlich mit Isolierglas. Dies reicht vom Wärmedämmglas bis hin zum speziell beschichteten Klimaglas. Zudem erhalten die Metallbauer von Semco passende Fassa-

denplatten und Elemente für den konstruktiven Glasbau. Auch für gebogenes Glas ist Semco mit der Tochter Finiglas der richtige Ansprechpartner. Unterstützt werden die Projekte von der eigenen Anwendungstechnik und dem Labor.

Für den Gesamtabsatz ist der Nordwesten sicherlich ein Schwerpunkt. Er steuert inklusive der von hier aus belieferten angrenzenden Länder BeNeLux und Skandinavien ungefähr ein Drittel zum Absatz bei. Wir erleben in der Region kompetente Partner, die sowohl lokal als auch bundesweit gut aufgestellt und untereinander vernetzt sind. Alle Standorte verfügen über gleiche Produkte und Qualität. Wir arbeiten so mit den Metallbauern auch überregional zusammen und beliefern bundesweit Baustellen.“

Solarlux

Martin Willuweit, Vertriebsleiter Deutschland: „Solarlux wurde vor 30 Jahren im Osnabrücker Land gegründet. An den Standorten Bissendorf und Osnabrück sind wir seit 1995 mit der Verwaltung und der Produktion vertreten. Heute arbeiten hier 500 Mitarbeiter, weitere 100 Beschäftigte sind im Ausland für uns tätig. Acht Tochtergesellschaften sowie zahlreiche Verkaufsbüros und Lizenznehmer vertreiben unsere Verglasungslösungen in über 50 Ländern. Der Export macht 40% unseres Gesamtumsatzes aus. Der Standort Niedersachsen hat für unser Unternehmen Tradition – nicht zuletzt deshalb, weil Firmengründer

und -inhaber Herbert Holtgreife als auch sein Nachfolger, Sohn Stefan, hier ihre familiären Wurzeln haben. Zudem profitieren wir von logistischen Vorteilen: Unsere Lieferanten in unmittelbarer Nachbarschaft ermöglichen kurze Wege und schnelle Abstimmungen. Und wir haben eine optimale Verkehrsanbindung an der Nord/Süd- sowie Ost/West-Achse von Deutschland. Unser Portfolio für die Metallbauer umfasst Glas-Faltwände aus Aluminium, Holz und Holz/Aluminium, Horizontal-Schiebe-Wände sowie Balkonverglasungen. Alle Systeme zeichnen sich durch einen hohen Vorfertigungsgrad und geringen Montageaufwand



Martin Willuweit

aus. Eine termingerechte Belieferung auf die Baustelle ermöglicht der eigene Solarlux-Fuhrpark. Das entlastet Metallbauer nicht nur in der Logistik, auch Transportschäden werden so vermieden.“