

Auch eine Fassade, die mit dem Gutmann-PR-System abgewickelt werden konnte: Die Sebald Kontore inmitten der Nürnberger Altstadt.



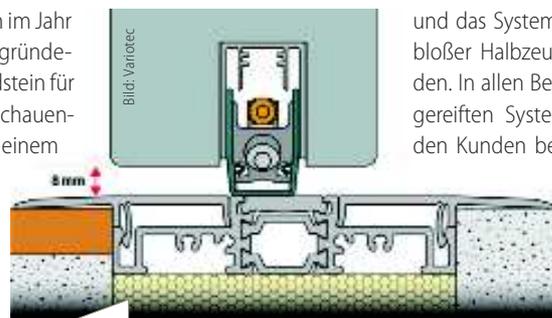
Foto: Gutmann AG

GLASWELT VOR ORT: BEI DER GUTMANN AG

Kein Halbzeuglieferant, sondern Problemlöser mit System

Gutmann ist Tradition und Wandel zugleich. Aktuell geht es am Stammsitz in Weißenburg um Veränderungsprozesse, die unter anderem von Arnd Brinkmann als Leiter des Geschäftsbereiches Bausysteme und Werner Spohn als Key Accounter angestoßen wurden. Lesen Sie, was schon umgesetzt wurde, welche Ziele sich das neue Team gesteckt hat und warum die Stimmung beim Redaktionsbesuch im Hause außerordentlich gut war.

Die Anfänge der Gutmann Gruppe liegen im Jahr 1937. Namensgeber Hermann Gutmann gründete damals das Drahtwerk und legte damit den Grundstein für einen heute mittlerweile etwas schwerer zu durchschauenden Konzern mit immerhin 1300 Mitarbeitern und einem Umsatz von mehr als 300 Mio. Euro. Auch heute ist das Unternehmen in Familienhand – nämlich der griechischen Familie Tzortzis. Und auch heute noch gibt es die Drahtproduktion. Weitere Standbeine sind der Profil-Extrusionsbereich (Automotive-, Elektrotechnik-, Maschinenbau-, Baubereich und weitere) und eben der Bereich Bausysteme, den seit gut einem Jahr Arnd Brinkmann zu verantworten hat. Hier geht es um Metallverbundsysteme, Fenster- und Türsysteme



Erfolgreiches Trio: Im Prüfinstitut PFB erreichten die Variotec-Außen-tür, die barrierefreie Nullschwelle „Weser Zero“ von Gutmann und die Absenkdichtung „Planet X3“ auf Antrieb die sehr gute Schlagregendichtheitsklasse 7A nach DIN EN 1027.

und das Systemzubehör bzw. den Baubeschlag. Als ein bloßer Halbzeuglieferant will man nicht gesehen werden. In allen Bereichen hat man den Anspruch, mit ausgereiften Systemen als Problemlöser aufzutreten, um den Kunden bestmögliche Unterstützungen zu bieten.

Und das hat Werner Spohn für den Bereich Metallverbundsysteme bereits verinnerlicht „Auch bei den Holz-Metall-Fensterherstellern nehmen wir ja die Position als Systemgeber ein. Das fängt bei den Systemprüfungen und Prüfzeugnissen an und hört bei den CE-Kennzeichnungen noch nicht auf.“

Daniel Mund

Arnd Brinkmann und Werner Spohn im Gespräch mit der GLASWELT

GLASWELT _ Wie charakterisieren Sie das laufende Jahr. Der Start mit der BAU in München ist ja ganz gut gewesen, oder?

Arnd Brinkmann _ Die Umsätze im Bereich Bausysteme mit 150 Mio. Euro waren im letzten Jahr gut. Dieses Jahr wird's mehr.

GLASWELT _ Wie teilt sich bei Ihnen der Markt Bausysteme in Beschlag/Zubehör, Aluminiumprofile und Metallverbundsysteme auf?

Brinkmann _ Hier kann man eigentlich von einer paritätischen Aufteilung sprechen: Jeder Bereich trägt ungefähr zu einem Drittel am Gesamtumsatz bei.

GLASWELT _ Wer bzw. was steht bei Ihnen derzeit im Fokus: Der Bestandskunde oder die Neukundenakquise?

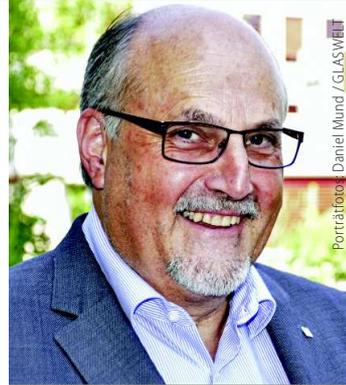
Brinkmann _ Im Holz-Aluminium-Segment sehe ich auch Wachstumspotenzial und hier gehen wir aktiv auf potenzielle Neukunden zu. In der Vergangenheit haben wir uns vielleicht auch etwas zu sehr auf unsere Produktvorteile verlassen. Wir haben immer gedacht, wenn wir das beste Produkt am Markt haben, läuft es automatisch. Wir haben aber jetzt die Forderung an den Vertrieb, dass wir in der nächsten Zeit Marktanteile hinzugewinnen möchten. Im Aluminiumsystembereich haben wir eine klare Wachstumsstrategie und das geht über möglichst viele Neukunden.

GLASWELT _ Vertriebllich hat sich das Unternehmen mit Ihnen, Herr Spohn seit Februar erweitert. Wie positionieren Sie sich in der Organisation der Vertriebsabteilung?

Werner Spohn _ Gutmann kann von meiner vertrieblichen Erfahrung im Holz-Aluminiumgeschäft profitieren. Diesen Bereich gilt es weiter zu stärken und ich sehe es als meine Aufgabe an, die Kundenakquise voranzubringen und auch zuzuhören, welche Probleme wir bei unseren Bestandskunden lösen können. Gleichzeitig möchte ich aber auch unseren Kunden die Cross-Selling-Themen vorstellen – dass wir bei Gutmann eben auch andere Lösungen in anderen Bereichen darstellen können. Mir liegt vor allem das Thema Lieferzeiten und Lieferqualität am Herzen und ich bin froh, dass wir künftig mit der neuen Pulverbeschichtungsanlage noch flexibler auf die Wünsche der Kunden eingehen können. Ich bin mir sicher, dass wir mit der jetzigen



Seit März 2016 verantwortet Arnd Brinkmann die Leitung des Geschäftsbereiches Bausysteme der Gutmann Gruppe.



Ist seit Februar 2017 als Key Account Manager bei Gutmann: Branchenexperte Werner Spohn.

land. Andererseits sind wir beispielsweise in Mittleren Osten Marktführer.

GLASWELT _ Ist es Ihr Anspruch, den Marktanteil in Deutschland signifikant zu erhöhen?

Brinkmann _ Wir schauen uns die Märkte in den einzelnen Regionen genau an. In

Mannschaft im Vertrieb weiter Marktanteile ausbauen werden.

GLASWELT _ Welchen Stellenwert nehmen die Fassadensysteme in Deutschland ein? Ich habe den Eindruck, dass Gutmann sich hier eher zurückhaltend verhält.



Es gibt kein anderes Metall-System, welches man schneller verarbeiten kann.

Brinkmann _ Der Eindruck ist richtig. In Deutschland spielen wir eine eher untergeordnete Rolle. Der Marktanteil ist einstellig.

GLASWELT _ Woran liegt es?

Brinkmann _ Das System ist sehr gut, es ist eher ein Vermarktungsthema hier in Deutsch-

Deutschland geht es uns beispielsweise auch um die bereits angesprochenen Cross-Selling-Potenziale, die wir ausschöpfen wollen: Firmen, die Metallverbundsysteme von uns verarbeiten, können auch Aluprofile von uns beziehen. Wer unser Metallbau-Kunde ist, der weiß, dass es kein anderes System gibt, welches man schneller verarbeiten kann. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal, mit dem wir uns klar differenzieren. Unser System ist einfach und schnell zu verarbeiten und dafür eben etwas weniger komplex in der Vielfältigkeit.

Spohn _ Das ist die wichtige Botschaft: Mit dem relativ schlanken Programm an Profilen können wir eine unglaublich breite Anforderungspalette abdecken. In Kombination mit der schnellen Verarbeitbarkeit – also den geringen Prozesskosten – das ist es, was das Gutmann System ausmacht.

GLASWELT _ Wie hoch schätzen Sie Ihren Marktanteil bei den Metallverbundsystemen ein?

Brinkmann _ Hier haben wir eine völlig andere Situation, hier sind wir Marktführer. Wir schätzen unseren Anteil am Gesamtmarkt in »



DAS SEHR HÄUFIG UNTERSCHÄTZTE BAUTEIL AM FENSTER

Fast jeder Montagebetrieb kennt ein Bauteil von Gutmann: die Aluminium-Fensterbank. Hermann Gempel, Bereichsleiter Baubeschlag: „Unsere Außenfensterbank ist unser größter Umsatzträger im Handelsgeschäft.“ Allerdings sei die Fensterbank generell preislich unter Druck – auch durch den ausländischen Wettbewerb – und ein weiteres Problem sei, „dass die Handelshäuser ihre Lagerbestände kräftig heruntergefahren haben“. Die Quintessenz daraus: Es würden zwar mehr Aufträge geschrieben, die aber vom Volumen her kleiner ausfallen. Gleichzeitig betont Gempel, dass eine Fensterbank mehr als ein gekantetes Blech sei: „Es gilt, das ganze Systemzubehör inklusive Systemprüfungen zu betrachten.“ Und er gibt zu bedenken: „Häufig werden die Fensterbänke nicht mehr durch Fachbetriebe montiert.“ Viele Fensterbauer und Bauelementehändler hätten diese Wertschöpfung an andere Gewerke (Putzer, Stuckateur und andere) abgegeben.

Auch deswegen sieht Gempel es als wichtige Aufgabe, ein „prozesssicheres Bauteil“ darzustellen, damit auch fachfremde Unternehmen die Montage einer Gutmann Fensterbank abwickeln können.

Für Arnd Brinkmann ist die Fensterbank „das am meisten unterschätzte Bauteil“ in der Fassade. Sein Ansatz lautet auch hier: „Weg von diesem Preiskampf – hin zu einem abgerundeten System, an dem alle Beteiligten ihre Freude haben.“ Ab Herbst wird die Produktfamilie zusätzlich um das intelligent Entwässerungsmodul Delta ergänzt, das das Problem des Gewerke Lochs in der Ecke zwischen Fensterbank, Rollladenschiene und Fenster löst. Das Bauteil leitet Wasser im Anschlussbereich der Fensterbank sicher ab. Brinkmann schwärmt noch von der Resonanz der Kunden auf der BAU: „Unsere Lösung ist gigantisch gut angekommen – und insofern war klar, dass wir es schnell dem Markt anbieten wollten.“

www.gutmann.de

Deutschland auf 30-40 Prozent. Wir sind auch diejenigen, die die breiteste Produktpalette zu bieten haben. Schön ist zudem, dass wir uns insgesamt hier in einem Wachstumsmarkt befinden.

GLASWELT _ *Es gibt mehrere Möglichkeiten, Aluminiumschalen von Ihnen zu beziehen: Beispielsweise als Stangenware mit oder ohne Beschichtung. Aber Sie fertigen und liefern auch verschweißte oder fertig gesteckte Rahmen. Wo geht hier der Trend hin?*

Brinkmann _ Tatsächlich werden mittlerweile deutlich mehr als die Hälfte der Aufträge als fertig konfektionierte, geschweißte Rahmen ausgeführt. Dieser Trend ist steigend. Die Kunden erhalten einen außen völlig geschlossenen Rahmen ohne Naht.

Spohn _ Eine Selbstkonfektionierung lohnt sich eigentlich nur für die Betriebe, die Menge machen. Oft sind das Betriebe, die einen eigenen Metallbaubereich haben. Es hat nichts mit Wirtschaftlichkeit zu tun wenn jemand, der in der Woche fünf Holz-Alu-Fenster herstellt, sich die Aluschalen aus der Stangenware selbst zuschneidet.

GLASWELT _ *Im Januar hieß es, dass Sie in diesem Jahr eine neue Pulverbeschichtungsanlage in Betrieb nehmen. Wann ist es denn so weit und welche Produkte werden hier beschichtet?*

Brinkmann _ Wir sind im Zeitplan und voraussichtlich im Oktober können wir die Anlage in Betrieb nehmen. Unser Ziel ist es, unseren Kunden den Bedürfnissen angepasste Lieferzeiten bei den Metallverbundsystemen anzubieten.

GLASWELT _ *Wie schnell werden Sie dann sein?*

Brinkmann _ Normalerweise übermittelt uns der Fensterbauer nach der Arbeitsvorbereitung die Rahmenmaße. Die Aluminiumschale wird dann benötigt, wenn sich das Fenster in der Pro-



Fotos: Gutmann AG

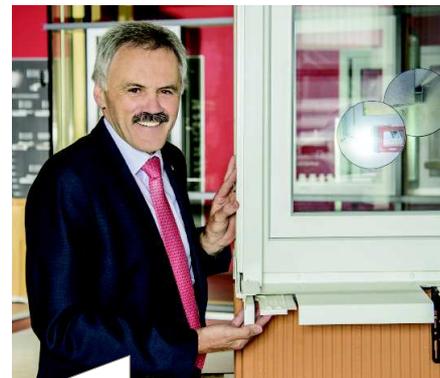
Mit der rahmenintegrierten Absturzsicherung FPS.1 wurde eine Lösung für raumhohe Fenstertüren entwickelt und bauaufsichtlich geprüft.

duktionsstraße befindet – am besten just in time. Dieser Prozess dauert ca. 12 bis 15 Tage. In dieser Zeit muss er den Rahmen sicher bei sich haben, das können wir dann gewährleisten.

„
Unser Ziel ist es, dem Kunden den Bedürfnissen angepasste Lieferzeiten bei den Metallverbundsystemen anzubieten.“

GLASWELT _ *Wie lange dauert das bislang?*

Brinkmann _ Der Rahmen wird hier gefertigt, geschweißt, geschliffen, dann an den Beschichter übergeben und kommt anschließend wieder zurück zu uns. Wir brauchen jetzt nicht wesentlich länger als 15 Tage, werden mit der zusätzlichen Beschichtungsanlage viel flexibler sein, da wir die Prozesse und die Zwischenschritte besser koordinieren können.



Hermann Gempel, Bereichsleiter Baubeschlag, demonstriert das neue Entwässerungsmodul Delta, dass das Gewerke Loch in der Ecke der Fensterbank löst.

GLASWELT _ *Was kann die neue Anlage?*

Brinkmann _ Die neue Anlage ist auf extrem hohe Wechselraten bei der Beschichtung ausgelegt und im Übrigen auch das Modernste, was man zurzeit bekommen kann. Wir können dann im Minutentakt Farben wechseln.

Spohn _ Der Kunde hat den Wunsch, dass alle Rahmen – egal ob es 5 oder 500 Stück sind – in der gleichen Lieferzeit bearbeitet werden.

Brinkmann _ Wir beschichten ja auch noch alle Kleinteile für den Kunden, Muschelgriffe, Entwässerungskappen und vieles mehr.

GLASWELT _ *Reicht denn die Kapazität der neuen Anlage aus, um alle Aufträge künftig selbst bearbeiten zu können?*

Brinkmann _ Wir werden auch künftig mit externen Beschichtern zusammenarbeiten, z. B. mit der Firma MKW in Österreich. Dort wurde bereits ein Profillager zur Beschleunigung der Abwicklung eingerichtet.

GLASWELT _ *Immer mehr PVC-Fenster werden auch mit Aluminiumrahmen ausgestattet. Liegt Ihnen hier ein neues Geschäftsfeld vor?*

Spohn _ Das System hierfür heißt Gutmann Decco. Unser patentiertes Verfahren mithilfe Kaltschweißverklebung die Alurahmen auf den PVC-Fenstern zu montieren, ermöglicht eine unproblematische, schnelle Montage. Die Aluminiumrahmen können dabei selbst hergestellt oder fertig konfektioniert bestellt werden. Farblich gestaltete PVC-Elemente lassen sich somit in allen erdenklichen Farben selbst in Kleinserien realisieren. Die hohe Beständigkeit der Farboberflächen und der geringe Pflegeaufwand sind wichtige Produktargumente.

GLASWELT _ *Wo wir bei der Farbe sind: Was sind denn die Farbtrends bei den Aluschalen von*



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Immer mehr Fensterbauer beziehen von Gutmann verschweißte Alurahmen, die farbbehandelt ausgeliefert werden.

Holz- und PVC-Fenstern? Was sind die Dauerläufer bei Ihnen?

Brinkmann _ Starke Nachfrage herrscht nach wie vor nach RAL 7016, RAL 9016 und DB703 sowie Abstufungen innerhalb der Grautöne. Weiterhin sind auch trendige Farben, wie zum Beispiel alle Rostnuancen sehr beliebt. Darüber hinaus können wir selbstverständlich eine große Palette an Farben anbieten, von RAL über NCS bis hin zu Sonderfarben.

Spohn _ Dieser Trend wird uns noch weiterhin begleiten. Klar erkennbar dabei sind die Tendenzen zu matt und Feinstruktur. Glänzend wird eher weniger oder gar nicht eingesetzt.

Brinkmann _ Wir erleben zudem ein kleines Revival von Eloxal und das auch im farbigen Bereich.

GLASWELT _ *Wie bestellt der Fensterbauer bei Ihnen, wie wird er das in Zukunft tun?*

Brinkmann _ Viele Aufträge erreichen uns immer noch per Fax ins Haus. Dabei ist es so einfach: Wir können auf die Software der Fensterhersteller aufsatteln – sei es Adulo, 3E, Klaes, Prologic – die Fertigungsdaten der Aluminiumrahmen werden dann automatisch an unsere Auftragsabwicklung übergeben. Wir nennen das bei uns „DirektOrder“ und der Anteil derer, die diese Erleichterung des Bestellvorgangs nutzen, ist binnen Jahresfrist auf ca. 30 Prozent angewachsen. Ein weiterer Vorteil: Die Aufträge werden nach einer Prüfroutine sofort in die Bearbeitung übergeben.

Spohn _ Wichtig war von Anfang an, dass wir das Thema vor Ort beim Kunden unterstützen. Mit Michael Hertle haben wir einen Mann gewinnen können, der bei den Kunden das Direkt-Order-System erklärt und einrichtet.

GLASWELT _ *Können Sie mir etwas zu der Kooperation mit esco sagen?*



Ein auf den Bedarf abgestimmtes Zubehörprogramm gewährleistet eine wirtschaftliche und konstruktive Verarbeitung der Aluminium-Fensterbänke.

Brinkmann _ Diese Kooperation beschränkt sich ausschließlich auf das Aluminium-Geschäft. Esco ist im Markt als Handelunternehmen und großer Spezialist für Beschläge für den Metallbaubetrieb aktiv. Ziel war es, die Vielzahl an Lieferanten von Türbeschlägen auf lediglich einen zu reduzieren und die Lagerkosten für die Bevorratung am Standort Weißenburg gegen Null zu fahren.

GLASWELT _ *Nach zweijähriger Entwicklungszeit präsentierte Variotec auf der BAU die erste zertifizierte barrierefreie Haustür mit Nullschwelle in Kooperation mit Gutmann und Planet. Werden Sie in Zukunft Projekte und Produkte häufiger mit anderen Unternehmen auf dem Markt bringen?*

Brinkmann _ Ich bin ein Freund von solchen Kooperationen. Es geht heute nicht mehr ohne unternehmensübergreifende Zusammenarbeit, in dem wir gemeinsam an einem Tisch sitzen und sowohl wirtschaftliche als auch kundenorientierte Lösungen schaffen. Wir setzen übrigens auch in der Beschlagsindustrie auf diese partnerschaftlichen Beziehungen.

GLASWELT _ Herr Brinkmann, freuen Sie sich schon auf die FENSTERBAU im nächsten Jahr?

Brinkmann _ Wir werden im nächsten Jahr mit einem größeren und großzügigeren Stand in gewohnter Umgebung in Nürnberg aufwarten. Im Gepäck haben wir dann tolle Themen und auch zwei bis drei größere Highlights. Wir freuen uns drauf!

GLASWELT _ *Meine Herren, vielen Dank für die Informationen und die Zeit, die Sie sich für uns genommen haben.*

Das Interview in Weißenburg führte Chefredakteur Daniel Mund.

Foto: Gutmann



Kati Benesch, Leiterin Unternehmenskommunikation