

Interview

Die Gutmann Aluswiss AG steht für direkte Kommunikation und schnelle Entscheidungen

Seit 2010 ist die Gutmann Bausysteme GmbH, deutscher Hersteller von Aluminiumsystemen für Fenster, Türen und Fassaden, in der Schweiz mit einer eigenen Tochtergesellschaft vertreten und hat damit die Grundlagen für den Direktvertrieb seiner Produkte gelegt.

Text: Redaktion, Bilder: Gutmann Bausysteme GmbH

Im Januar 2017 wurde als rechtlich selbständige Landesgesellschaft die Gutmann Aluswiss AG gegründet. Welche Strategien stehen hinter diesen Entscheidungen und welche Erfahrungen hat das Unternehmen bis heute gesammelt? metall sprach darüber mit Arnd Brinkmann, Geschäftsführer der Gutmann Bausysteme GmbH in Weissenburg/Deutschland, und mit Marco Panza, Vertriebsleiter der Gutmann Aluswiss AG in Schindellegi.

Der Aufbau eines Direktvertriebs bedeutet für ein Unternehmen ein erhebliches Investitionsvolumen. Welche strategischen Überlegungen stehen bei Gutmann dahinter?

Panza: Dahinter stehen zwei wesentliche Aspekte: Wir wollen unsere Beziehungen zum Schweizer Markt intensivieren und legen Wert auf grösstmögliche Nähe zu unseren Schweizer Kunden, um ihre Beweggründe und Vorstellungen schnell und auf direktem Wege erkennen zu können. Zugleich wollen wir unsere Entscheidungswege möglichst kurz halten, damit im Alltagsgeschäft nicht unnötig Zeit verloren geht. Wir sehen deshalb die unternehmerische Verantwortung für diesen Markt auch direkt beim Unternehmen.



Das Team der Gutmann Aluswiss AG (v.l.): Roland Egenhofer / Key Account Manager Metall-Verbundsysteme, Thomas Camenzind / Fachberater und Kalkulation Aluminiumsysteme, Marco Panza / Vertriebsleiter Bausysteme Schweiz, Patrick Helfenstein / Fachberater und Kalkulation Aluminiumsysteme und Remo Heyer / Key Account Manager Smart Frames.



Kompetente Beratung und anspruchsvolle Lösungen stehen beim Team der Gutmann Aluswiss AG im Mittelpunkt (v.l.): Remo Heyer / Key Account Manager Smart Frames, Thomas Camenzind / Fachberater und Kalkulation Aluminiumsysteme, Roland Egenhofer / Key Account Manager Metall-Verbundsysteme, Patrick Helfenstein / Fachberater und Kalkulation Aluminiumsysteme und Marco Panza / Vertriebsleiter Bausysteme Schweiz.

Gutmann-Tür besteht Brandschutzprüfung

Erfreuliche Nachrichten für die Gutmann Aluswiss AG: Die neu entwickelte Brandschutztür GWD 080 FP30SP hat die Brandschutzprüfung für den Schweizer Markt erfolgreich absolviert. Damit führt das Unternehmen jetzt ein vergleichsweise einfach zu verarbeitendes Brandschutzprodukt im Programm, denn die neue Tür basiert auf der bewährten Aluminium-Türserie GWD 080 und kommt mit nur wenigen zusätzlichen Bauteilen aus. Sowohl die Profile für Rahmen, Flügel und Sprossen als auch viele Zubehörteile wie Eckwinkel, Verbinder und Dichtungen gleichen der Standardtür. Der Standard-Polyamid-Isoliersteg und die Verarbeitungswerkzeuge der Serienplattform können ebenfalls übernommen werden. Mit dem Profisystem lassen sich ein- und zweiflügelige Elemente mit Oberlicht und/oder Seitenteil konfigurieren, so dass Gutmann mit nur einer Profiserie alle am Bau benötigten Türkonstruktionen abdeckt.

Wie ist die Gutmann Aluswiss AG strukturiert?

Panza: Unser Mitarbeiterstab setzt sich aus mehreren Teams zusammen: zunächst aus den Kolleginnen und Kollegen, die im Verkauf und in der technischen Beratung unsere Kunden direkt betreuen. Für Projektierungsgesellschaften, Architekten und Planer stehen unsere Projektteams bereit und zur Klärung spezifischer technischer Sachverhalte unsere Anwendungstechniker.



Arnd Brinkmann leitet die Gutmann Bausysteme GmbH seit März 2016.

Die Metallica S.A. ist ein traditioneller Vertriebspartner von Gutmann in der Schweiz. Welche Aufgaben übernimmt das Handelsunternehmen in Zukunft?

Panza: Mit der Metallica S.A. haben wir das Glück, seit Jahrzehnten einen Partner an der Seite zu haben, der mit sehr wertvollen Kontakten im französischsprachigen Teil der Schweiz einen starken Anker bildet. Das wissen wir zu schätzen und werden die Beziehungen auch in Zukunft weiterpflegen.

Gutmann hat ein sehr breit gefächertes Produktportfolio. Welche Sparten bilden Ihre Vertriebschwerpunkte für die Schweiz?

Panza: Im Systemgeschäft sind das eindeutig die Systeme für Fenster und Türen sowie für Pfosten-Riegel-Fassaden. Hinzu kommen das Objektgeschäft und die integrierten und aufliegenden Absturzsicherungen, die in Anbetracht der zunehmenden Anforderungen an die Bauherrenhaftpflicht immer wichtiger werden.

Welche Bilanz zieht die Gutmann Bausysteme GmbH nach acht Jahren Direktvertrieb in der Schweiz?

Brinkmann: Eine positive, denn wir sind im Schweizer Markt sowohl mit unseren Standardprodukten als auch im Objektgeschäft kontinuierlich gewachsen. Dabei blicken wir aber nicht nur auf das rein betriebswirtschaftliche Wachstum, sondern allem voran auf die Beziehungen zu unseren Kunden. Vertrauen und Kontinuität, anspruchsvolle Lösungen und schnelles Handeln stehen bei uns ganz oben an. Diesen Kurs wollen wir in Zukunft verstärkt fortsetzen.



Gutmann hat am Standort Weissenburg zwei Pulverbeschichtungsanlagen errichtet, die die fertigen Elemente oder Profile hängend durchlaufen.



Durch die Automatisierung der Prozesskette senkt Gutmann Bausysteme die Durchlaufzeiten und so die Lieferfristen.



In seinem Stammwerk im bayerischen Weissenburg hat Gutmann die Bauelementproduktion konzentriert.

Die Digitalisierung ist überall ein grosses Thema. Welche Chancen sehen Sie für Ihr Unternehmen in den einzelnen nationalen Märkten und im internationalen Vertriebsgeschehen?

Brinkmann: Das Thema Digitalisierung ist zwar zurzeit crossmedial sehr populär, aber im Grunde ja nichts Neues, es ist ein permanenter Prozess. Man betrachte nur den Status quo im Kommunikationssektor oder in der industriellen Prozesssteuerung. Die nächste Ausbaustufe gilt nun einer unternehmens- und branchenübergreifenden

Vernetzung und dafür sehen wir im Bereich der Bau- und Planungsprozesse ein hohes Potenzial.

Das Bauen mit natürlichen und nachwachsenden Rohstoffen ist in der Schweiz ein ebenso grosses Thema wie in Deutschland. Wird Gutmann sein Portfolio für Holz/Alu-Konstruktionen weiter ausbauen?

Panza: Ja, wir werden das Produktportfolio für dieses Segment weiter ausbauen und mit Blick auf die Schweizer Marktbedingungen abrunden.

Sicherheit vor allem in Sachen Brandschutz ist ein grosses Thema. Nach welchen Standards werden die Gutmann-Produkte getestet?

Panza: Im Zentrum stehen die diversen Systemprüfungen, die im Rahmen des CE-Prüfzeichens erforderlich sind und sich aus dem permanenten Abgleich mit den Vorgaben der EnEV ergeben. Im Bereich Aluminiumsysteme ist das jüngste Resultat dieser Bemühungen die Testierung unserer Produkte gemäss der Schweizer Brandschutzverordnung (s. Kasten). Selbstverständlich gehört auch die aktive Beratung vor Ort zu unserem Kundenservice.

Gutmann ist bislang mit eigenen Niederlassungen in der Schweiz und in den Vereinigten Arabischen Emiraten vertreten. Werden Sie Ihr Engagement auch auf andere Auslandsmärkte ausdehnen?

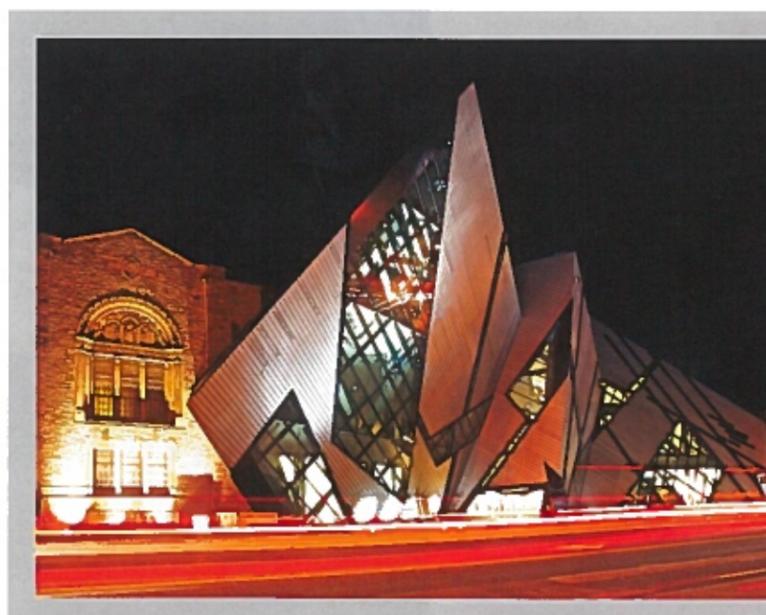
Brinkmann: Unser bestehendes Engagement in den bekannten Auslandsmärkten werden wir fortführen und pflegen. Eine Säule unserer Unternehmensstrategie lautet Konzentration, um unsere Kräfte zu bündeln. Wir setzen deshalb beim Ausbau unserer

Kundenbetreuung und Vertriebsarbeit einen klaren Schwerpunkt auf die Schweiz, auf Österreich und natürlich auf unseren deutschen Heimatmarkt.

Welche Perspektiven sehen Sie für Ihr Unternehmen in den kommenden zehn Jahren und welche Schwerpunkte wollen Sie in diesem Zeitraum setzen?

Brinkmann: Für den Schweizer Markt sehen wir ein grosses Wachstumspotenzial im Bereich der Holz/Alu-Systeme, wie Herr Panza bereits angedeutet hat. Wir werden dieses Geschäftsfeld deshalb mittel- bis langfristig ausbauen. Dabei steht weniger das reine Grössenwachstum im Vordergrund; den Schwerpunkt werden wir auf kompetente Beratung und anspruchsvolle Lösungen setzen. Voraussetzung dafür sind ein starkes Team und eine kontinuierliche Kundenbetreuung. Wir werden deshalb auch die Organisation vor Ort weiter ausbauen, um die Gutmann Aluswiss AG als Schweizer Unternehmen zu stärken.

www.gutmann-group.com



SIKA – DICHT- UND KLEBESPEZIALIST

PERFEKTE FASSADEN UND FENSTER

Nachhaltige Systemlösungen für das Dichten und Kleben.

Verwendete Sika Produkte:

Strukturelle Glasverklebung: Sikasil® SG-500

Wetterversiegelung: Sikasil® WS-605 S

Abdichtung: SikaMembran®

Bild: Royal Ontario Museum, Toronto

www.sika.ch

BUILDING TRUST

