

**bb im Gespräch mit
Arnd Brinkmann, Leiter
des Geschäftsbereiches
Bausysteme
bei der Gutmann AG**



Arnd Brinkmann

Anfang März dieses Jahres hat Arnd Brinkmann die Leitung des Geschäftsbereiches Bausysteme der Gutmann Gruppe übernommen. Als ausbaufähig sieht Brinkmann insbesondere die Position des Unternehmens im Bereich der Aluminiumprofilssysteme für Fenster, Türen und Fassaden an. Mit ihm sprachen wir über seine Sicht des Unternehmens und die Potenziale, die in ihm stecken und künftig stärker ausgespielt werden sollen.

Herr Brinkmann, mittlerweile liegt das erste halbe Jahr bei Gutmann schon fast hinter Ihnen. Was für ein Unternehmen haben Sie angetroffen?

Das Unternehmen ist sehr offen und neugierig und es herrscht eine sehr angenehme Atmosphäre. Dazu trägt ein beständiges Team mit einer sehr langen Betriebszugehörigkeit und einer sehr hohen Identifikation mit dem Unternehmen bei.

Gutmann ist eine AG und hat doch den Charakter eines Familienunternehmens. Die Planungszyklen sind auf ein nachhaltiges, langfristiges und beständiges Wachstum ausgerichtet. Und alle, die im Unternehmen etwas zu sagen haben, verstehen das Geschäft. Das ist sehr hilfreich.

Könnten Sie sich schon mit der breiten Produktpalette von Gutmann vertraut machen?

Auch als Spezialist der Baubranche lernt man jeden Tag dazu. Nur ein Beispiel: Fensterbanksysteme werden von vielen als eher einfaches Produkt angesehen. Heute weiß ich, dass die Gleitabschlüsse der Fensterbänke das am meisten unterschätzte Bauteil sind. An der Schnittstelle verschiedener Gewerke sind bauphysikalische Höchstleistungen zu erbringen, zudem wird eine einfache Montage erwartet. Das alles zu einem wettbewerbsfähigen Preis.

Wo liegen die Stärken des Unternehmens?

Zu den besonderen Stärken des Unternehmens gehört eindeutig die Kontrolle über die gesamte Wertschöpfungs-

»Wir werden unsere Stärken ausspielen...«

kette. Angefangen beim Guss der Pressbolzen über das Strangpressen auf zu dem jeweiligen Produkt passenden Anlagen bis hin zur Oberflächenbeschichtung und Weiterbearbeitung. Einzigartig ist, dass wir drei Segmente des Fensterbaus bedienen. Das sind die Alu-Vorsatzschalen für Holz- und Kunststoff-Fenster sowie Fassaden. Mit den Baubeschlag-Systemen haben wir Lösungen für alle Rahmenmaterialien und die wohl breiteste Produktpalette. Zudem bieten wir unseren Verarbeitern ein Aluminium-System auf technisch höchstem Niveau.

Könnten Sie für diejenigen, denen Gutmann (noch) nicht so bekannt ist, erläutern, welche Produkte sich hinter dem Sammelbegriff Baubeschlag-Systeme verbergen?

Unter diesem Oberbegriff führen wir Fensterbänke samt Zubehör, Systemprofile aus Aluminium für den Fenster- und Türenbau, Türschwellen, Balkonaustrittprofile und Kantteile.

Wo sehen Sie Handlungsbedarf bei den einzelnen Produktsegmenten in Ihrem Verantwortungsbereich?

Augenblicklich ist Middle East der größte Markt für unsere Alu-Systeme, wir sind dort Marktführer. Auch dem deutschen Markt haben wir in diesem Produktsegment viel zu bieten und werden unseren Marktanteil ausbauen. Erste Schritte dazu haben wir auch schon eingeleitet. Aus einer Position der Stärke werden wir Zug um Zug die Aktivitäten ausbauen.

Wo wollen Sie da ansetzen, um das zu erreichen?

Durch eine konsequente Ausrichtung all unserer Aktivitäten nach dem Kundennutzen. Unsere Produkte und Leistungen werden über mehrstufige Vertriebsorganisationen in verschiedenste Kundensegmente angeboten. All unsere Abläufe, Entscheidungen und Leistungserstellungsprozesse werden danach ausgerichtet. Eine engere und intensivere »Anbindung« an unsere Verarbeiter ist unser Ziel. Unser Vorteil beim Ausbau der Aktivitäten ist das »Cross Selling«. Mit den anderen Produkten stehen wir mit den Kunden schon in engem Kontakt. Daran muss nur angeknüpft werden. Zudem wollen wir stärker als bisher den Vorteil besonderer Geschwindigkeit dank unserer Ausstattung und Wertschöpfungstiefe ausspielen.

Welchen Anteil tragen die drei Produktsparten zum Gesamtumsatz der Bausysteme bei?

Die Metall-Verbund-Lösungen für Holz- und Kunststoff-Fenster, die Baubeschlag-Systeme sowie die Aluminium-Konstruktionen für Fenster, Türen und Fassaden halten sich in etwa die Waage.

Ist geplant, das Produktprogramm weiter auszubauen?

Das Alu-Systemprogramm werden wir um weitere Hebe-Schiebe-Systeme und Öffnungsvarianten erweitern. Darüber hinaus werden wir die Pfosten-Riegel-Konstruktionen F50, F60 aus Alu und Holz-Alu (Lara) enger zusammenführen. Weiter ausbauen wollen wir unser Programm der Absturzsicherungen FPS und FPSI, so dass auch größere Glasstärken integriert werden können. Künftig werden wir auch eine barrierefreie Schwelle in Kombination mit einer absenkbaren Dichtung als Set anbieten (Weser Zero). Im Bereich Brandschutz haben wir jetzt ein abgeschlossenes Türsystem S 80 in EI 30 im Programm. Das ist ein cleveres System, weil die Schutzwirkung mit einer Standardtür erreicht werden kann.

Das Marktsegment, das in den letzten Jahren am stärksten gewachsen ist, ist Holz-Aluminium. Gibt es eine vorübergehende Delle oder dauert der Boom an?

Wir spüren keine Delle, aber sprechen auch nicht von einem Boom, sondern von einem seit einigen Jahren anhaltenden kontinuierlichen Ausbau des Marktanteils. Holz-Alu ist heute ein gestandenes Produkt und längst keine Nische mehr. Wir gehen davon aus, dass Holz-Alu weiter wächst und an Marktanteilen gewinnt. Es ist ein attraktives Produkt – sowohl für die Sanierung als auch für den Einsatz im Neubau.

Kunststoff-Aluminium ist das mit Abstand kleinste Marktsegment und hat bei weitem noch nicht die Bedeutung von Holz-Alu. Woran liegt das?

Mein Eindruck ist, dass es bei Holz-Alu gelungen ist, ein eigenes Produktsegment zu schaffen. Daher kommt auch niemand auf die Idee, ein reines Holzfenster damit zu vergleichen. Bei Kunststoff-Alu wurde die Chance dagegen verpasst, der Verbund-Lösung eine gesonderte Stellung zu schaffen. Daher ist auch der Preisdruck höher als er sein müsste.

Geben Sie davon aus, dass der Marktanteil der Kunststoff-Alu-Systeme weiter zulegen wird?

Das Potenzial ist groß, sprich größere Marktanteile wären durchaus machbar. Ob es gelingt, hängt im Wesentlichen davon ab, was die Systemhäuser und die großen Fensterbauer daraus machen.

In welchen Bereichen bzw. Vertriebsregionen sehen Sie noch Chancen?

Priorität hat für mich der weitere Ausbau aller drei Sparten in Deutschland, Öster-



reich und der Schweiz. Wir wollen unsere Kräfte konzentrieren und uns nicht in vielen Auslandsaktivitäten verzetteln. Wichtig für uns ist zudem ein profitables Wachstum. Denn wir sind in einer stabilen Position und haben nicht vor, diese durch waghalsige Aktionen zu gefährden.

Welche Ziele haben Sie sich sonst noch gesteckt?

Wir wollen die Lieferzeiten für Alurahmen für Holz- und Kunststoff-Fenster weiter verkürzen, auch wenn wir nach meinem Gefühl keine langen Lieferzeiten haben. In den Fensterbaubetrieben wird hochgradig automatisiert gefertigt: Die Welt spricht schon von Industrie 4.0.

Von der elektronischen Vernetzung mit unseren Kunden und der Automatisierung des Bestellvorgangs verspreche ich mir große Potenziale für eine Vereinfachung der Prozesse.

Entgegen allen Out-Sourcing-Strategien setzt das Unternehmen noch immer auf eine hohe Fertigungstiefe. Soll daran etwas geändert werden?



Gegenüber den anderen Systemhäusern zeichnet sich Gutmann durch eine hohe Fertigungstiefe aus. Im Bild eine der insgesamt sieben Strangpressanlagen, über die das Unternehmen verfügt.

Nein, ganz im Gegenteil. Das bleibt unsere erklärte Strategie und ist ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal.

Auf der letzten BAU war Gutmann nicht vertreten. Werden Sie im Januar 2017 wieder mit dabei sein?

Gutmann wird 2017 wieder als Aussteller auf der BAU in München vertreten sein. Gerne hätten wir mehr Ausstellungsfläche gebucht, müssen uns aber mit der Platzzuteilung der Messeleitung arrangieren. Aber wir haben eine gute Lösung gefunden, uns angemessen und mit einem breiten Programm zu präsentieren.

Herr Brinkmann, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Die Fertigung der Alurahmen für Holz- und Kunststoff-Fenster erfolgt in einem hochgradig automatisierten Prozess auf Schweißautomaten.