bauelemente bau.
DAS MARKETINGMAGAZIN FÜR BAUAUSSTATTER

6+7 / 17
ISSN 1435-1854
E 1352 E

Kürzere Lieferzeiten, erhöhte Flexibilität, intensive Betreuung ...

Projekt Kundennutzen

GUTMANN

bb-Marktübersicht: Haustürfüllungen

bb-Messe-Nachlese Ligna 2017

Insbesondere in ihren Kernmärkten will die Gutmann AG ihren Marktanteil weiter ausbauen und dabei auf ihre spezifischen Stärken setzen. Im Bild die Hamburger Elbphilharmonie. *Foto: Cordelia Ewerth*

Kürzere Lieferzeiten, erhöhte Flexibilität, intensive Betreuung …

Projekt Kundennutzen

Als privates Familienunternehmen ist die Gutmann AG langfristig orientiert, setzt nicht auf schnelle Erfolge, sondern auf profitables Wachstum. Erreicht werden soll dies mit der noch konsequenteren Ausrichtung am Kundennutzen. Hierfür sollen die Prozesse mit Hilfe digitaler Instrumente noch effizienter und schneller gemacht werden. Mit Investitionen, wie in eine neue Pulverbeschichtungsanlage oder das Bestellsystem DirektOrder, werden nicht nur die Lieferzeiten verkürzt, sondern auch die Flexibilität deutlich erhöht. Zugleich setzt das Unternehmen auf Konzentration: auf seine besonderen Stärken, sein Kerngeschäft und die Kernmärkte, in denen der Marktanteil weiter ausgebaut werden soll.

„Wir sind auf Kurs“. Mit diesen Worten umschreibt Arnd Brinkmann, Leiter des Geschäftsbereiches Bausysteme der Gutmann Gruppe, die aktuelle Situation des Unternehmens. Damit nimmt er sowohl Bezug auf die Geschäftslage als auch auf die Umsetzung der zahlreichen Projekte, die unternehmensintern in Angriff genommen wurden.

„Mit 2016 konnten wir ein gutes Jahr abschließen. Wir haben in allen Sparten sowohl beim Umsatz als auch beim Profit unsere Ziele nicht nur erreicht, sondern sogar übertroffen, so dass wir insgesamt einen Umsatz von über 300 Millionen Euro erzielen konnten“. Auch 2017 sei bisher sehr positiv verlaufen: „Wir liegen deutlich über dem Vorjahr und damit in einem ambitionierten Zielkorridor“. Auch für die nächsten Jahre hat sich das Unternehmen ein profitables Wachstum zum Ziel gesetzt. Hierfür wurde eine ganze Reihe von Maßnahmen eingeleitet, um das Unternehmen noch konsequenter auf den Kundennutzen auszurichten.

Arnd Brinkmann, Leiter des Geschäftsbereiches Bausysteme der Gutmann Gruppe: „ Wir haben eine Reihe von Maßnahmen eingeleitet, um den Prozess hin zum Kunden noch effizienter und schneller zu gestalten“.

„Unser Ziel ist es, den Prozess hin zum Kunden noch effizienter und schneller zu gestalten, um so zum Beispiel schnellere Lieferzeiten und kürzere Reaktionszeiten zu erzielen“, macht Brinkmann deutlich.

Dabei setzt das Unternehmen auf bewährte Optimierungsmethoden, wie die japanische Management-Philosophie Kaizen bzw. einen kontinuierlichern Veränderungs- und Verbesserungsprozess (KVP). Darüber hinaus kommt die „5S-Methode“ zum Einsatz, die darauf abzielt, dass der Arbeitsplatz und die Arbeitsumgebung so gestaltet werden, dass sich die Mitarbeiter auf ihre eigentliche Aufgabe und damit auf die tatsächlich wertschöpfenden Tätigkeiten konzentrieren können.

Belegschaft erweitert

Allein im Geschäftsbereich Bausysteme hat das Unternehmen die Belegschaft um 15 weitere Mitarbeiter ausgebaut. Darunter auch Werner Spohn, der seit dem 1. Februar für die Gutmann Gruppe als Key Accounter tätig ist. In der Branche ist Spohn seit vielen Jahren als engagierter Vertriebs-Manager im Holz/Aluminium-Systemgeschäft bekannt.

Darüber hinaus wurde zur Intensivierung des Projektgeschäftes ein Objektmanagement-Team installiert, das Verarbeiter, Architekten und Planer bei der Planung und Projektabwicklung intensiv betreut. Lesen Sie dazu auch den nachfolgenden Beitrag „Objektmanagement-Team bietet tatkräftige Unterstützung.“

Investition in hochflexible Pulverbeschichtungsanlage

Das Unternehmen setzt schon seit vielen Jahren auf eine hohe Fertigungstiefe. Zum Inventar gehören daher schon seit vielen Jahren sowohl eine Eloxal- als auch eine Pulverbeschichtungsanlage. Damit verfügt das Unternehmen über eine jährliche Beschichtungskapazität von insgesamt 6,3 Millionen m². Dennoch werden im Jahr noch immer zwei Millionen m² außer Haus beschichtet. Dies ist dem Umstand geschuldet, dass die eigene Pulverbeschichtungsanlage, die überwiegend für die Beschichtung von Fensterbänken genutzt wird, auf große Volumen ausgelegt ist und nur wenige Farbwechsel am Tag zulässt.

Für Gutmann der Anlass, fast sieben Millionen Euro in ein hoch flexibles Beschichtungskonzept zu investieren. Derzeit wird am Standort Weißenburg eine neue Pulverbeschichtungsanlage mit zwei Beschichtungslinien aufgebaut. Die Anlage mit einer Kapazität von 1,4 Millionen m² ist konsequent für die Beschichtung kleiner Losgrößen konzipiert. Neben Profilen können auch Aluschalen für Holz- und Kunststoff-Fenster sowie Kantteile in U- und Z-Form beschichtet werden. Eine der beiden Linien ist auf eine hohe Wechselrate ausgelegt, so dass am Tag bis zu 60 verschiedene Farben gefahren werden können. Für die Umsetzung des Projektes hat sich das Unternehmen mit Simon Brunauer einen ausgewiesenen Spezialisten in Sachen Pulverbeschichtung ins Haus geholt. Für Brunauer ist das Weißenburger Projekt bereits die zehnte Anlage, die er plant.

„Mit der Anlage haben wir die Kontrolle über einen wichtigen Produktionsschritt und damit auch über die Qualität. Zudem können wir den aufwändigen Prozess, der mit der externen Beschichtung verbunden ist, deutlich verschlanken. Denn es entfallen viele Arbeitsschritte und Transportwege, was maßgeblichen Einfluss auf die Lieferzeit haben wird“, erläutert Brunauer, der nach der für September diesen Jahres geplanten Inbetriebnahme die Leitung der Fertigung übernehmen wird.

Simon Brunauer, der Projektleiter der Beschichtungsanlage wird nach der Inbetriebnahme die Leitung der Fertigung übernehmen

Ergänzend zur bestehenden Pulverbeschichtungsanlage wird bis September eine zweite Anlage in Betrieb genommen, die sich durch eine hohe Flexibilität auszeichnet und bis zu 60 Farbwechsel am Tag zulässt.

Zunächst soll mit einer Schicht gestartet werden, zwei weitere Schichten sollen folgen, um die Anlage bestmöglich auszulasten.

Angestrebt werden die GSB Beschichtungsklassen Premium und Sea Proof der Gütegemeinschaft für die Stückbeschichtung von Bauteilen e.V. GSB international.

„Mit der Anlage legen wir einen wichtigen Grundstein für weiteres Wachstum. Denn während der Anteil beschichteter Rahmen aktuell schon sehr hoch ist, ist der Anteil mit unter 30 Prozent bei Stangenware aktuell noch sehr gering“, zeigt Arnd Brinkmann auf.

Online-Bestellung verkürzt Lieferzeiten

Einen konkreten Kundennutzen in Form weiter verkürzter Lieferzeiten bietet das Unternehmen jetzt auch mit dem neuen Bestellsystem DirektOrder, das aktuell im Markt eingeführt wird. Die Lösung ermöglicht dem Fensterbauer, die Bestellung von Alu-Vorsatzschalen für Holz- und Kunststoff-Fenster direkt aus dem Fensterbauprogramm zu erzeugen.

Eine hohe Fertigungstiefe und der Zugriff auf eigene Strangpressanlagen versetzt das Unternehmen in die Lage, schnell und flexibel zu reagieren.

„Unser Ziel ist es, die Aluschalen dann anzuliefern, wenn die Holzfenster beim Kunden gerade die Produktion durchlaufen haben, so dass er diese nicht erst noch auf Lager legen muss“, macht Brinkmann die Zielsetzung deutlich. Im Idealfall kann die Lieferzeit von drei auf zwei Wochen verkürzt werden. Details dazu entnehmen Sie bitte dem nachfolgenden Beitrag „Einfache Bestellung, verkürzte Lieferzeiten“.

Die Kunst der Konzentration

Mit seinen Aluminium-Profilsystemen will sich das Unternehmen auch künftig auf die DACH-Region sowie den Mittleren Osten konzentrieren. Dort ist das Unternehmen mit der Gutmann Middle East in Dubai und insgesamt 80 Mitarbeitern vertreten.

„Wir haben auch weiterhin nicht das Ziel, die großen Systemhäuser zu verdrängen, sondern uns als die clevere Alternative ins Spiel zu bringen“, macht Brinkmann deutlich. Zu den Argumenten gehört Zugriff auf sieben eigene Strangpressen mit einer großen Bandbreite in der Leistung. Diese versetzen das Unternehmen in die Lage, schnell und flexibel zu reagieren, wenn es um die Anfertigung von Sonderkonstruktionen geht.

„Außerdem wage ich zu behaupten, dass bei unserem Profilprogramm die anteiligen Personal- und Fertigungskosten am geringsten sind, weil es einfach zu verarbeiten ist“, betont Brinkmann selbstbewusst.

Das Unternehmen setzt bei der Marktbearbeitung auf einen überschaubaren Kreis von Kunden, die diese Argumenten schätzen bzw. nach einer Alternative zu den großen Systemhäusern suchen. Kunden werden mit einem umfassenden Service und einem guten Support sehr eng betreut. „Wir mögen im Aluminium-Systemgeschäft eine eher kleinere Rolle spielen, was nicht heißt, dass wir unseren Kunden nicht die ganze Leistung zu bieten hätten“, betont Brinkmann.

Auch im Geschäftsbereich Metallverbundsysteme nimmt das Unternehmen mit einer ganzen Reihe an Serviceleistungen für seine Kunden die Rolle des Systemgebers ein. Im Bild das Holz-Aluminium System Gutmann Mira. *Fotos: Gutmann*

Gemeinsam soll in den nächsten Jahren das in den Stammmärkten schlummernde Potenzial noch stärker ausgeschöpft werden. Dem Verarbeiter bietet das Unternehmen ein komplettes Programm an gängigen Fenster-, Türen- und Fassadenlösungen. Verzichtet aber darauf, Exotenlösungen, wie beispielsweise durchschußhemmende Konstruktionen, anzubieten.

In der Rolle des Taktgebers

In den Geschäftsbereichen Metall-Verbundsysteme sowie bei den Baubeschlag-Systemen sieht sich das Unternehmen in der Rolle des Innovators. Ein Beleg dafür ist unter anderem, dass über 40 Prozent der Produkte, die heute verkauft werden, weniger als vier Jahre alt sind. „Wir zerbrechen uns den Kopf über Probleme, die am Bau täglich auftreten und suchen nach den passenden Lösungen“, erläutert Brinkmann. Lesen Sie hierzu auch den nachfolgenden Beitrag „In der Rolle des Problemlösers“.

„In unserem Geschäftsbereich Metallverbundsysteme nehmen wir zudem die Rolle des Systemgebers ein. Denn neben den Produkten selbst bieten wir unseren Kunden eine ganze Reihe an Serviceleistungen wie Systemprüfungen, Prüfzeugnisse, CE-Kennzeichnung etc.“, ergänzt Werner Spohn.

Kooperation mit esco

Im Zuge der Konzentration auf die Kerngeschäfte hat Gutmann sein Beschlagkonzept umgestellt. 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. Hierfür wurde eine Kooperation mit dem Handelshaus esco Metallbausysteme GmbH, einer Tochtergesellschaft der VBH eingegangen. Über das Beschlagdatenpaket in der Software Logikal von Orgadata können die Kunden jetzt die Beschläge auswählen und direkt bei esco bestellen. ■

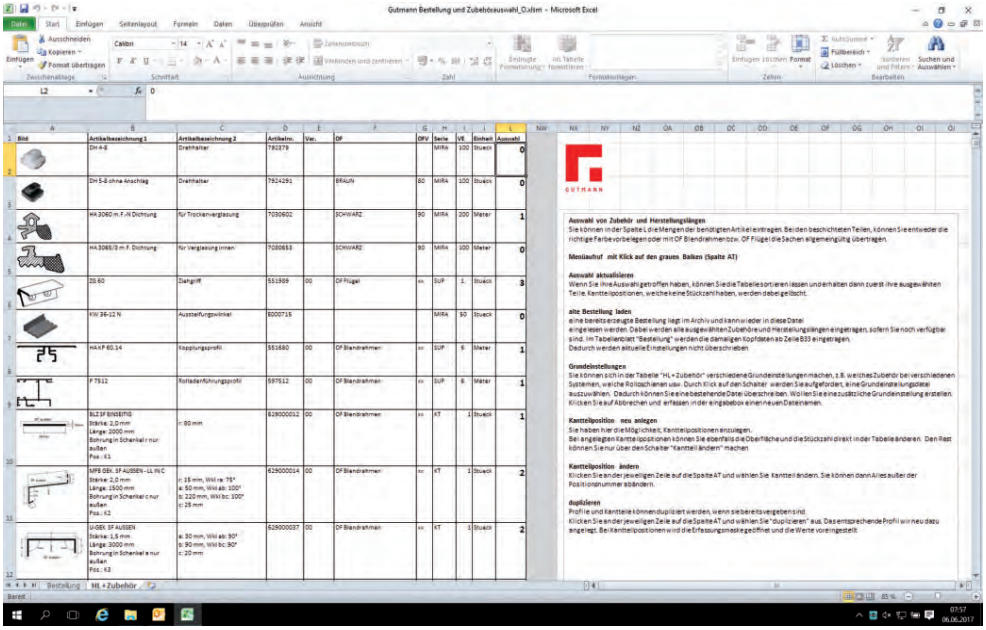
So geht Industrie 4.0!

Einfache Bestellung, verkürzte Lieferzeiten

Mit Gutmann DirektOrder bietet das Unternehmen die Möglichkeit, für Holz/Alu-Konstruktionen direkt aus dem Fensterbauprogramm Bestellungen zu erzeugen. Die Lösung reduziert den bisher üblichen Zeit- und Kontrollaufwand deutlich und sorgt zudem für kürzere Lieferzeiten und geringere Fehlquoten.

Screenshot: Gutmann

Bei der Bestellung der Aluschalen für Holz-Alu- und Kunststoff-Alu-Fenster geht der Weißenburger Aluminium-Spezialist und Systemgeber neue Wege. Mit der Bestell-Lösung „DirektOrder" haben die Fensterbauer die Möglichkeit, aus den verschiedensten Fensterbauprogrammen heraus, die Aluminiumrahmen ihrer Metallverbundkonstruktionen per Mausklick direkt in die Gutmann EDV-Welt zu übergeben. Die wesentlichen Vorteile sind der Wegfall der doppelten Erfassung, ein deutlich reduzierter Bestell- und Kontrollaufwand und verkürzte Lieferzeiten. Dank diverser Prüfroutinen bei Gutmann wurde ein hohes Maß an Sicherheit geschaffen. Des Weiteren können Kantteile, Zubehör, usw. bequem mitbestellt werden.



Der digitalen Bestellung gehört die Zukunft! Davon sind Werner Spohn, Matthias Dold, Michael Leopold und Roland Egenhofer fest überzeugt (v.l.). *Foto: bb*

„DirektOrder ist eine unserer Perlen, die wir unseren Kunden zu bieten haben. Alle sprechen von Industrie 4.0 und der Notwenigkeit, sich elektronisch zu vernetzen. Mit unserer Lösung sind wir mit weitem Abstand die Einzigen, die jetzt eine solche Lösung bieten können", freut sich Matthias Dold, Bereichsleiter Metallverbundsysteme.

So funktioniert´s

Bei Nutzung von DirektOrder erfasst der Fensterbauer wie gewohnt die Daten der Fensterelemente und erzeugt die Bestell- und Fertigungsdaten. Diese Daten werden anschließend an das Bestellmodul von Gutmann übergeben. Mit diesem Modul können zusätzlich sowohl Zubehör als auch Kantteile erfasst werden.

„Unser Ehrgeiz war es, bei der Entwicklung der Bestell-Lösung sicherzustellen, dass nicht nur Standardlösungen, sondern auch kundenspezifische Konstruktionen mit übergeben werden können", erläutert Michael Hertle, Fachberater Bausysteme.

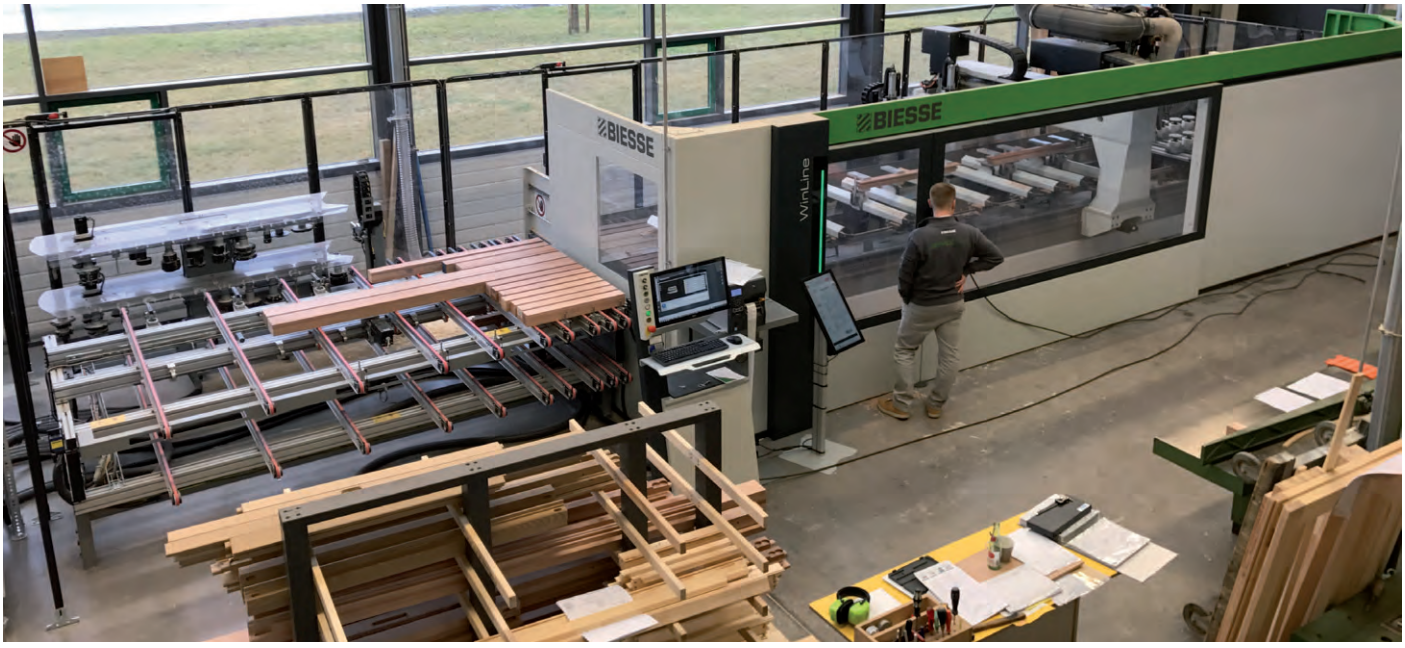
Nach dem Versand der Daten per Mail werden die Daten bei Gutmann über eigens programmierte Schnittstellen eingelesen. Diese sind aktuell schon für die Software von 3E, Klaes und ProLogic vorhanden, die Lösung für Adulo zudem in Vorbereitung.

Mit der Übernahme ins Gutmann-System wird der Auftrag mit zusätzlichen Daten wie Konditionen, Auswahl des Händlers, Anlieferort usw. ergänzt. Zudem können Positionen, die nicht vom Kunden erfasst werden konnten, durch die Mitarbeiter bei Gutmann nachgetragen werden. „Mit diversen Prüfroutinen haben wir dafür gesorgt, dass nur Aufträge in die Produktion gehen, die in allen Details geklärt sind", betont Stephan Mötsch, ORG/DV Metallverbundsysteme.

Die Vorteile

Neben dem deutlich geringeren zeitlichen Aufwand für die Erfassung der Bestelldaten, der Reduzierung von Fehlerquellen und der genauen Definition von Zubehör und Zusatzleistungen sowie die Möglichkeit Kantteile zu erfassen, sind vor allem die kürzeren Gesamtlieferzeiten und fehlerfreien Lieferungen gute Argumente, die für die neue Bestell-Lösung von Gutmann sprechen.

„Innerhalb von ein bis zwei Arbeitstagen wird dem Fensterbauer der Liefertermin genannt, so dass er seine Fertigung entsprechend



Die Investition in ein neues Bearbeitungszentrum hat das Fensterbau-Unternehmen nicht nur zum Anlass genommen, die papierlose Fertigung einzuführen, sondern auch als eines der ersten Unternehmen auf das DirektOrder Bestellsystem von Gutmann zu setzen. Foto: Leopold

steuern kann“, erläutert Hertle. Zudem ist der Fensterbauer auf der Basis seiner Stammdaten in der Lage, auch eine Kostenkontrolle vorzunehmen.

„Der Wechsel zur Generation Smartphone ist im vollem Gang und deren Vertreter werden nicht weiter arbeiten wollen wie ihre Väter“, so Werner Spohn, Key Account Manager Bausysteme abschließend. Gutmann ist deshalb auch zuversichtlich, dass langfristig 60 bis 70 Prozent der Aufträge für Alu-Deckschalen über Gutmann DirektOrder abgewickelt werden.

„Wir haben eine Woche Zeit gewonnen“

Bei mehr als zehn Kunden ist das Bestellsystem derzeit schon im Einsatz und es wurden bereits Hunderte an Aufträgen abgewickelt. Zu den Pionieren, die DirektOrder als erste eingeführt haben, gehört die Fensterbau Leopold GmbH & Co. KG. Das Familienunternehmen aus Rosenfeld im Zollernalbkreis wird heute von Michael Leopold in der dritten Generation geleitet und beschäftigt zwölf Mitarbeiter. Produziert werden neben Holz- und Holz/Alu-Fenstern auch Fassadenkonstruktionen sowie Haustüren, als Handelsware werden Kunststoff-Fenster und Sonnenschutzprodukte vertrieben. Mit einem Anteil von 60 bis 70 Prozent ist der Anteil von Holz/Alu-Konstruktionen außergewöhnlich hoch.

Vertrieben werden die Produkte im Umkreis von 100 km an Privatkunden, Architekten, aber auch an Wiederverkäufer. Ebenso werden auch Objekte abgewickelt.

„Mit Gutmann arbeiten wir schon zusammen so lange ich denken kann, außerdem haben wir einen guten Draht zum Unternehmen“, berichtet Michael Leopold.

„Das Unternehmen Leopold gehört zu den besonders aufgeschlossenen Unternehmen, die ich zu betreuen habe. Das zeigt sich in der Offenheit für neue Lösungen als auch in der Bereitschaft, sich mit besonderen Kundenwünschen zu befassen. Wo andere abwinken, heißt es bei den Leopolds: das realisieren wir“, erklärt Roland Egenhofer, der für den Betrieb zuständige Bezirksleiter Bausysteme. Zum Jahreswechsel hatte das Unternehmen in ein neues CNC-Bearbeitungszentrum von Biesse und in das neue Werkzeugsystem ProfiCutQ investiert und auf der Basis von 3E Look auch gleich die papierlose Fertigung eingeführt. Mit der neuen Anlage kann das Unternehmen nicht nur 17 Gutmann Systeme modular verarbeiten, sondern auch Hebeschiebetür-Systeme mit bodenbündiger Verglasung und barrierefreie Schwellenlösungen.Bei der Vorstellung von DirektOrder stieß Egenhofer bei Leopold auf offene Ohren. Ein zehnminütiges Telefongespräch mit Stephan Mötsch mit ergänzenden Informationen zur Vorgehensweise bei der Umsetzung und den Vorteilen der Lösung sollte deshalb genügen,

Unterstützen die Kunden bei der Einführung von Direkt Order: Michael Hertle und Stephan Mötsch (v.r.).

um die Entscheidung für DirektOrder zu besiegeln.

Die entscheidenden Argumente für Leopold waren die Zeitersparnis, die er auf eineinhalb bis zwei Stunden bei einem Einfamilienhaus beziffert sowie der bisher übliche Papierkrieg.

„Als die erste Lieferung kam, war das schon ein wenig spannend. Passt auch alles? Heute mache ich mir schon gar keine Gedanken mehr, ob´s funktioniert. Wir haben damit eine Woche Zeit gewonnen, was sogar dazu führt, dass die Alu-Schalen schon im Haus sind und wir mit unseren Holzfenstern noch nicht ganz fertig sind“, erläutert Leopold. ■

4-Sterne Plus Hotel Leonardo im Dichterviertel Ulm. Der Hotelkomplex wird durch die Sekra Fenster- und Fassadentechnik ausgeführt. Gutmann lieferte die Profile für die Aluminium-Fenster, -Türen und -Pfosten-Riegel-Fassade. Zum Einsatz kamen das Fenster- und Türensystem S70+HW (Fensterausführung als flächenversetztes Element) mit schmaler Profilierung und Sonderprofil sowie insgesamt 900 m² Pfosten-Riegel Fassade F50+. Bauherr ist die Gesellschaft für innovatives Bauen mbH, Ulm. Die Architekten sind Steinhoff / Haehnel Architekten GmbH mit Sitz in Stuttgart. Generalunternehmer ist die Geiger Schlüsselfertigbau GmbH & Co. KG in Augsburg.

Objektmanagement-Team bietet tatkräftige Unterstützung

„Zuverlässiger und flexibler Partner"

Um Architekten, Planer, Bauherren als auch Verarbeiter zu beraten bzw. bei der Umsetzung von Projekten zu unterstützen, hat Gutmann ein sechsköpfiges Objektmanagement-Team installiert. Die Kollegen des Competence Centers Gutmann Pre Sales (GPS) begleiten Architekten und Planer von der Entwurfsphase bis zur Vergabe. Parallel dazu werden Verarbeiter mit Objektinfos, bei der Angebotserstellung und bei der Auswahl der geeigneten Systeme unterstützt und in Abhängigkeit vom Objekt auch bis hin zur Fertigstellung begleitet. Wie dies konkret aussieht, beschreiben wir an Hand eines Fallbeispiels bzw. schildert eines der betreuten Metallbau-Unternehmen.

„Wir werden schon sehr früh in der Planungsphase tätig, begleiten Architekten, Planer und Bauherren ab der Entwurfsphase bis hin zur Vergabe des Auftrags", berichtet Andreas Müller-Zimmermann, Leiter Objektmanagement Bausysteme. Im Zuge dessen werden für das Objekt und die jeweiligen Anforderungen Lösungsvorschläge auf Basis des System-Programms erstellt oder aber entsprechende Sonderprofile erarbeitet.

„Insbesondere bei Projekten, bei denen mehr Sonderkonstruktionen aus Sonderprofilen als Standardlösungen gefordert sind, kommen wir auf Grund unserer hohen Konstruktions- und Fertigungstiefe sowie Schnelligkeit (egal ob verrollte oder Eigenverbundprofile) in der Umsetzung ins Spiel", macht Mike Schmidt, Key Account Manager Bausysteme, deutlich. Neben Vorschlägen zur Umsetzung der bauphysikalische Anforderungen in Sachen Wärme- und Schallschutz, Statik, Einbruchhemmung etc. werden auch Lösungen für den Bauanschluss in Form von Fensterbänken, Leibungsverkleidungen, Lisenenlösungen etc. erarbeitet sowie Empfehlungen zu den in Frage kommenden Verarbeitern gegeben.

Ausschreibungstexte bietet das Unternehmen über das Portal www.ausschreiben.de an oder gezielt die objektbezogene Zusammenstellung der Ausschreibungen und des Leistungsverzeichnisses. Auch räumlich kommt das Unternehmen seinen Kunden mit der Objektberatung weit entgegen: Die Beratung erfolgt meist vor Ort beim Architekten. Parallel dazu wird bei Objekten, die im Vorfeld beraten wurden, die Information zum Objekt an die dafür geeigneten Verarbeiter weiter geleitet. Diese werden bei der Angebotserstellung unterstützt, zudem Vorschläge hinsichtlich der geeigneten Systemkonstruk-

tionen gemacht oder aber Sonderprofile erarbeitet.

„Hier sind wir mit dem direkten Draht, den wir zu den eigenen Presswerken haben, gegenüber dem Wettbewerb eindeutig im Vorteil. So können wir dem Kunden schnell eine Antwort liefern, ob die gefragte Lösung möglich ist“, verdeutlicht Manfred Spannbauer, Leiter Sonderkonstruktionen Bausysteme.

Bei Objekten ohne Vorfeld-Arbeit mit dem Architekten wird bei Vorliegen der Objektanfrage mit dem Verarbeiter erörtert, ob das Projekt ins Portfolio passt. Dann werden Systemvorschläge erarbeitet, wenn nötig Sonderprofile erarbeitet, Isothermen etc. berechnet und das Angebot erstellt. In beiden Fällen werden die Verarbeiter in Abhängigkeit von der Größe des Objektes auch bis zur Fertigstellung begleitet.

Anspruchsvolle Fenstertechnik

Ein gutes Beispiel für die Vorfeld-Arbeit des Objektmanagement-Teams ist ein Wohn- und Geschäftshaus mit integrierter LWL-Tagesklinik in Münster, das von hartig | wömpner architekten BDA in Zusammenarbeit mit dem Büro verwohlt architekten BDA geplant wurde.

Bei den Fenstern handelt es sich um Elemente mit zwei Dreh-Kipp-Öffnungsflügeln, einem geschlossenen Senk-Klappflügel nach außen und einer Festverglasung sowie großzügigen Loggienverglasungen mit Hebeschiebetüren. Zur optischen Verkleidung wurden Kantteile verwendet, die gleichzeitig als Abdeckung fungieren. Sonderkonstruktionen sind eine seitlich angebrachte Zarge mit integrierter Sonnenschutzführungsschiene sowie die filigrane Fensterbank, die seitlich in die Fensterlaibung hochführt und in der Ansicht einen schmalen Rahmen um die Fensteröffnung bildet. In allen Etagen sind Eckfenster zu finden. Für die großzügigen Schaufensterscheiben wurde Sonnenschutzverglasung sowie ein geschlossenes, flächenbündiges Drehelement als Öffnungsflügel entworfen, die Verglasung wurde mit Gutmann Mira contour Glasleiste ausgeführt. Dieses Holz-Aluminium System fand umfangreich Verwendung im Rahmen des Projekts. So wurden etwa die Varianten Mira contour integral mit Flügel GHP 41.14 SK-I und integral Senk-Klapp verbaut. Laut der ausführenden Schreinerei Gerwens GmbH wurden insgesamt 1500 m² an Gutmann Produkten verbaut, was 160 Elementen von 3,385 m Breite entspricht, teilweise mit Brüstung, teilweise bodentief und acht Loggien. Die bodentiefen Fenster sind mit barrierefreien Türschwellen unter 20 mm in Integral-Design ausgeführt.

Wohn- und Geschäftshaus mit integrierter Tagesklinik in Münster. Insgesamt wurden 1500 m² an Gutmann Produkten verbaut. In der Planungsphase wurden die Architekten durch das Objektmanagement-Team von Gutmann intensiv begleitet.

Zusammenarbeit und Erfahrung als Schlüssel zum Erfolg

„Holz-Aluminium ist eine ökologische und nachhaltige Lösung. Gutmann bietet entsprechende Fenster an, die technisch und gestalterisch einer guten Qualität entsprechen“, begründet Architekt Ralf Wömpner die Entscheidung der Beteiligten für das Rahmenmaterial.

Auch Fensterbau Projektleiter Stephan Gerwens lobt die gute Zusammenarbeit. Die Gerwens GmbH kann auf über 30 Jahre Branchenerfahrung zurückblicken und hat sich auf Holz- und Holz-Aluminium Systeme sowie auf Pfosten-Riegel-Fassaden und Haustüren spezialisiert. Mit seinem Team von 20 Mitarbeitern realisiert die Gronauer Schreinerei individuelle Projekte in enger Zusammenarbeit mit Bauherren und Architekten und deckt die Bereiche Planung, Produktion und Montage komplett ab.

Das neue Tor zu Stadt

Auf dem Bahnhofsvorplatz der Hansestadt Bremen entsteht derzeit mit dem „City Gate Bremen“ ein Büro- und Geschäftshaus mit

V.l.: Mike Schmidt, Werner Spohn und Manfred Spannbauer. *Fotos: Gutmann*

Das „City Gate Bremen“, ein Büro- und Geschäftshaus mit Hotel, wurde mit Objektprofilen auf Basis der Serien Gutmann Fenstersystem S80v+HW und Gutmann Fassadensystem F60 + ausgestattet.

Hotel, Einzelhandels-, Büro- und Praxisflächen. Die Gesamtnutzfläche beläuft sich auf 40.000 qm. Für all diejenigen, die am Bahnhof ankommen ist das neue Gebäude tatsächlich das Tor zur Stadt, denn die Passage, die zwischen den beiden Gebäudeteilen hindurchführt, leitet den Ankommenden direkt in die Stadt.

Das Gebäudeensemble ist das Ergebnis eines Architektenwettwerbes, den das Büro Max Dudler gewonnen hat. Insoweit hat die Ästhetik bei diesem Projekt eine sehr hohe Relevanz.

Durch ihre gestalterischen Verfeinerung erfahren die beiden Bauteile eine Differenzierung, aus der sich die unterschiedlichen Funktionen ablesen lassen. Hotel und Bürohaus unterscheiden sich subtil in den variierenden Fassaden. „Mit der Wahl von Gutmann als Systemgeber haben wir sowohl einen zuverlässigen als auch flexiblen Partner an unserer Seite. Hier zählt vor allem das technische Know-How und die Leistungsfähigkeitt," erläutert Christian Thomas, Mitarbeiter beim ausführenden Metallbau-Unternehmen Haskamp. Insgesamt werden ca. 1500 Einzelfenster mit einer Fläche von 4100m² und Pfosten-Riegel-Fassaden mit einer Fläche von 1800 m² ausgeführt. Die Bauherren stellten auf Grund der verkehrsreichen Lage hohe Anforderungen an den Schallschutz. Die Mehrheit der Fassadenelemente sind bodengebunden und werden deshalb absturzsichernd ausgeführt. Entsprechend der baulichen Vorschriften werden verschiedene Bereiche als Brandschutzverglasungen F30 und F90 ausgeführt. ■

Produktinformations-Management bündelt sämtliche Informationen

„Effizienter Zugriff auf Produktinformationen ist nicht nur für die Mitarbeiter im eigenen Unternehmen unverzichtbar, auch Kunden, Handelspartner und Dienstleister setzen die Verfügbarkeit der gewünschten Daten voraus“ erläutert Michael Benesch, Leiter Technische Dokumentation und zuständig für das Stammdatenmanagement.

Diesen Anforderungen Rechnung tragend, hat sich die Gutmann AG bereits 2015 entschlossen, ein Produktinformations-Management (PIM) einzuführen.

Üblicherweise liegen Informationen in einem Unternehmen nicht an zentraler Stelle, sondern verstreut bei Mitarbeitern und in Abteilungen vor. Erschwerend kommt hinzu, dass die Daten in unterschiedlichen Formaten abgelegt oder gar nur als Druckversion verfügbar sind. Die Beschaffung und Bereitstellung der Information benötigt daher viel Zeit und ist mit einem hohen personellen Aufwand verbunden.

Michael Benesch,
Leiter Technische Dokumentation.

Rudimentäre Informationen wie Artikelnummern, Artikelbezeichnung, Preisinformationen und einige wenige Angaben mehr, wie sie zur Zeit in den meisten Warenwirtschaftssystemen zu Produkten vorhanden sind, reichen bei Weitem nicht mehr aus, um die Erwartungshaltung der Nutzer der verschiedenen Ausgabe- und Vertriebskanäle zu erfüllen.

Ausgehend vom Stammartikel müssen alle möglichen bzw. notwendigen Beziehungen zu optionalem oder benötigtem Zubehör, Produktabbildungen, beschreibenden Texten, Montagezeichnungen, Zertifikaten und Anwendungsbeispielen zentral erfasst und gepflegt werden. Ein weiterer, zwingender Grund liegt in der Erfordernis, zukünftig den Austausch von Produktinformationen effizient und standardisiert über die gesamte Prozesskette zwischen Lieferant, Hersteller, Händler und Dienstleister zu gewährleisten. Um diesen und zukünftigen Anforderungen Rechnung zu tragen hat die Gutmann AG ein

PIM-System implementiert, welches alle verfügbaren Informationen aus unterschiedlichsten internen und externen Quellen zusammenführt, um diese dort strukturiert, klassifiziert und mit den vorgenannten zusätzlichen Informationen zu ,,veredeln".

Katja Benesch, Leiterin Unternehmenskommunikation.

Aus dem daraus resultierenden, umfangreichen Datensatz lässt sich nun nicht nur die automatisierte Ausgabe als gedruckter Katalog oder Preisliste realisieren (mehrsprachig), sondern gleichfalls auch ein Mehrwert z. B. für Handelspartner generieren, denen die Gutmann diese Datensätze inklusive aller Produktverweise als xml-basiertes, angepasstes BMEcat-Datenformat für deren online-Marktplätze zur Verfügung stellen kann.

Von diesem PIM-System profitiert auch die neu gestaltete Internetseite, die den Zielgruppen die gesuchten Inhalte nicht nur auf kurzen Wegen und klar strukturiert, sondern auch immer auf aktueller Datenbasis präsentiert.

Neue Internetseite mit zusätzlichen Funktionen

Mit der Reizüberflutung durch die wachsende Informationsflut steigt auch der Anspruch an die Gestaltung von Internetseiten. Informationen sind so aufzubereiten, dass die Inhalte für die jeweiligen Zielgruppen schnell zu finden und klar gegliedert sind.

Zielgruppenorientiert und intuitiv

Diese Anforderungen berücksichtigend, hat sich die Gutmann AG an die neuen Strukturierungen seiner Internetseite und die Aufbereitung der Informationen für die diversen Zielgruppen gemacht.

Dank klarer Informationsführung, einer funktionalen und strukturierten Navigation – mit kurzen Wegen bis zur gewünschten Information ist ein einfaches Zurechtfinden gewährleistet. Das wird auch durch die Bündelung der Inhalte erleichtert: Allgemeine Produktinformationen, ergänzt um technische Daten, Prüfwerte, etc. Weitere Details erhalten die Nutzer nach Login im Customer Center.

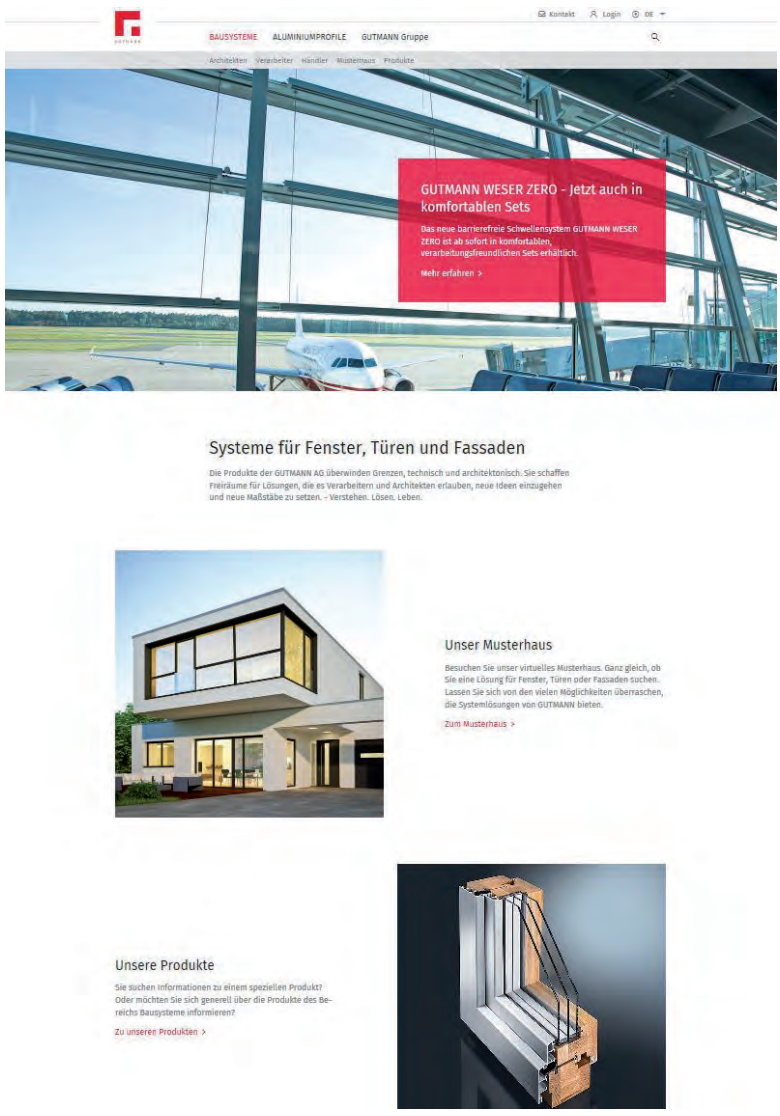
Das Gutmann Musterhaus zeigt auf einen Blick alle Einsatzmöglichkeiten der Produkte und führt den Nutzer intuitiv zum Produkt seiner Wahl. Integrierte Filterfunktionen im Produkt- und Referenzbereich erleichtern zusätzlich die Orientierung. Der neue Webauftritt ist zudem so konzipiert, das er sich dem jeweils genutzten Medium PC, Tablet und Smartphone anpasst.

Ein wichtiges Instrument für die neue Webseite ist die Anbindung des PIM-Systems, so dass eine hohe Aktualität der Daten gewährleistet ist und die Inhalte kundenspezifisch aufbereitet sind.

Weiterer Ausbau in Planung

Kunden und Partner erhalten durch erweiterten Marketing-Service wie Bilddatenbank, Anzeigenvorlagen sowie die Möglichkeit, Produktunterlagen modular zusammenzustellen weitere Möglichkeiten, Informationen individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt zu erhalten.

Auch für den Endverbraucher wird die Webseite demnächst zielgruppengerechte Informationen anbieten. Für Verarbeiter und Händler soll hingegen Zug um Zug ein sogenanntes „Competence Center" entstehen. Dieses informiert über Themen wie Bauanschlüsse und wie Fehler bei der Montage vermieden werden können. ■



Eine klare Strukturierung, damit die gewünschten Informationen schnell gefunden werden, war eines der Ziele für den Relaunch des Gutmann Internetauftritts. Fotos und Screenshot: Gutmann

In der Rolle des Problemlösers

Absturzsicherung für bodentiefe Fensterelemente? Lösungen für das barrierefreie Bauen und den vorbeugenden Brandschutz? Eine wärmebrückenfreie Befestigung von Fensterbänken? Konstruktionen, die die sichere Wasserführung in der notorisch kritischen Ecke von Fensterbank, Fenster und Rollladenschiene sicherstellen? Wer eine Lösung dafür und für eine Vielzahl anderer Problemstellungen sucht, wird im breit gefächerten Programm der Gutmann AG fündig werden.

Stolperfrei und sicher dicht – die neue Schwellenlösung Weser Zero in Verbindung mit der Planet Absenkdichtung X3.

Fotos: Gutmann

Schon seit einigen Jahren muss sich die Branche verstärkt mit der Anforderung der Barrierefreiheit auseinandersetzen. Für öffentliche Gebäude als auch für barrierefreie Wohnungen besteht die Forderung, untere Türanschläge zu vermeiden. Wenn technisch nicht anders lösbar, darf die Höhe der Türschwellen maximal 20 mm betragen. Dennoch stellen diese 20 mm für Rollstuhlfahrer und Rollatornutzer ein Hindernis dar, welches es zu überwinden gilt. Doch auch Personen, die nicht mit Handicaps zu kämpfen haben, wissen Übergänge ohne lästige Stolperschwellen durchaus zu schätzen.

Für Gutmann Anlass, die neue Schwelle Gutmann Weser Zero ins Programm aufzunehmen. In Kombination mit dem Senkdichtungssystem Planet X3 bietet die Konstruktion eine hohe Schlagregendichtigkeit bis hin zu 300 Pascal, ohne Einsatz einer vorgesetzten Ablaufrinne. Möglich wird dies durch eine Absenkdichtung, die sich nicht nur nach unten, sondern auch seitlich anpresst. Das Schwellensystem ist in komfortablen, verarbeitungsfreundlichen Sets für die Bautiefen 78 und 88 mm erhältlich und wird in drei üblichen Haustürbreiten ausgeliefert. Zudem ist die Schwelle Weser Zero stufenlos kürzbar. Jedes Set beinhaltet alle erforderlichen Zubehörteile.

Einfaches Bauteil mit großer Wirkung

Fensterbänke aus Aluminium mit einer Ausladung ab 150 mm müssen mit entsprechenden Fensterbankhaltern abgestützt werden. Wärmebrücken sind dabei möglichst zu vermeiden. In Kombination mit den Fensterbanksystemen GS 40 und GS 25 hat Gutmann daher den neuen Fensterbankhalter RV-KSI aus hochwertigem Polyamid-Kunststoff entwickelt. Mit dem neuen Zubehörteil sind nicht nur die thermische Trennung, sondern auch die Stabilität sowie die schnelle Befestigung gewährleistet. Dafür sorgt der Klipsmechanismus im Vorderteil des Halters.

Der neue Fensterbankhalter RV-KSI sorgt nicht nur für die thermische Trennung, sondern gewährleistet auch Stabilität.

Neu in das Programm wird ab Herbst 2017 das Entwässerungsmodul Delta aufgenommen, mit dem sich das Unternehmen dem mit Problemen behafteten Gewerkeloch in der Ecke zwischen Fensterbank, Rollladenschiene und Fenster annimmt. Für das Bauteil, passend zur Gutmann GS 40 / GS 25, das das Wasser im Anschlussbereich der Fensterbank aufnimmt, ist keine Vorplanung nötig, denn es wird ganz einfach außen am Blendrahmen des Fensters befestigt. Unter der Fensterbank montiert, leitet es eindringende Feuchtigkeit zuverlässig nach außen ab und verhindert damit kostspielige Bauschäden.

V.l.: Matthias Dold und Klaus Wiedemann mit der Absturzsicherung FPS.

Lukratives Marktsegment

Kaum mehr ein modernes Gebäude entsteht, in dem nicht bodentiefe Fensterelemente eingebaut würden. Hier gilt es in den oberen Etagen die Absturzsicherung zu gewährleisten. Wurde dies bisher überwiegend in Form von verzinkten Geländern gelöst, sind heute eher dezentere, optisch zurückhaltende und möglichst unauffällige Lösungen gefragt. Für den Verarbeiter, der die damit verbundenen Geschäftspotenziale nicht an sich vorüberziehen lassen möchte, kann Gutmann gleich zwei nach DIN 18008 geprüfte und statisch nachgewiesene Lösungen anbieten.

Mit der im Alurahmen einer Holz/Alu-Fensterkonstruktionen integrierten Absturzsicherung FPS.I bietet das Unternehmen eine optisch besonders ansprechende Lösung. Die transparente Sicherheitsglasscheibe wird lediglich oben durch ein filigranes System-Kantenschutzprofil begrenzt. Die notwendige Stabilität wird durch den Einsatz eines verdeckt eingebauten Aluprofils ermöglicht, das die Verbindung zwischen Aluschale und tragender Holzkonstruktion sicherstellt. Durch die integrierte Bauart und den Verzicht auf sperrige Zusatzkonstruktionen kann die Konstruktion auch an Fenstern mit Rollladenprofilen oder anderen Anbauteilen ohne Probleme eingesetzt werden. Verwendet werden kann das System in Kombination mit allen Holz-Aluminium-Systemen aus dem Hause Gutmann.

Sicher, aber unauffällig: die im Alurahmen einer Holz/Alu-Fensterkonstruktionen integrierte Absturzsicherung FPS.I

Die aufliegende Absturzsicherung FPS hingegen kann auf alle gängigen Rahmenmaterialien, wie Holz, Holz-Aluminium, Kunststoff, Kunststoff-Aluminium und Aluminium, montiert werden. Von Vorteil sind zudem deutlich größere Glasspannweiten bis zu drei Metern sowie eine Mindesthöhe von lediglich 35 cm. Geliefert werden beide Lösungen neben anderen Lieferformen auch als passgenaue Sets mit nach Kundenwunsch beschichteten Profilen inklusive dem erforderlichem Zubehör. Der Verarbeiter muss sich lediglich um das auf das jeweilige Mauerwerk abgestimmte Befestigungsmittel kümmern.

„Die beiden Konstruktionen haben sich in kurzer Zeit zu einem bedeutenden Umsatzträger in unserem Programm entwickelt“, so Matthias Dold, Bereichsleiter Metallverbund-Systeme.

Mit der GWD 080 FP 30 SP hat Gutmann eine Brandschutztür entwickelt, die sich durch eine einfache Verarbeitung auszeichnet.

Brandschutz muss nicht kompliziert sein …
Auf der Basis der bewährten Türserie S80+HW hat Gutmann mit der GWD 080 FP 30 SP eine Brandschutztür entwickelt, die sich durch eine einfache Verarbeitung auszeichnet. Denn wesentliches Ziel der Entwicklung war es, mit möglichst wenigen Zusatzteilen auszukommen: Nicht nur die Aluminiumprofile für Rahmen, Flügel und Sprossen sind gleich, auch viele Zubehörteile wie Eckwinkel, Verbinder und Dichtungen können aus der Standardtürserie übernommen werden.

Selbst der Standard-Polyamid-Isoliersteg sowie Verarbeitungswerkzeuge der Serienplattform sind verwendbar. Mit dem Profilsystem können ein- und zweiflügelige Elemente mit Oberlicht und/oder Seitenteil ausgeführt werden.

Hermann Gempel mit Delta und RV-KSI.

Somit können Gutmann Kunden mit einer Profilserie von der Eingangstür, hoch isolierten Haustür, einbruchhemmenden Tür bis zu der Flucht- und Brandschutztür alle am Bau notwendigen Türkonstruktionen ausführen. Den Kunden werden Katalogunterlagen mit Wartungs- und Einbauanleitung bereitgestellt. Zur Kalkulation und Fertigungssteuerung ist ein Datenpaket in Logikal (Orgadata) geschnürt. ■