

GLASWELT VOR ORT BEI GUTMANN

# „Wir gestalten die Zukunft von Holz-Alu“

**Auch Gutmann kann Dinge in Frage stellen und anders machen, sagt CEO Arnd Brinkmann. Erfahren Sie in diesem Beitrag, wie sich der Systemlieferant weiterentwickelt hat und welche Ziele im Blick sind.**



Im letzten Jahr wurden fast 7 Mio. Euro in eine neue Pulverbeschichtungsanlage mit zwei Beschichtungslinien investiert. Die Anlage hat eine Kapazität von mehr als 1 Mio. Quadratmeter.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Dieses Dokument ist lizenziert für Gutmann AG (Kundennr. 1010165817)

Ein Bauteil von Gutmann kennt fast jeder Montagebetrieb: Die Aluminium-Fensterbank. „Unsere Außenfensterbank ist unser größter Umsatzträger im Handelsgeschäft“, betont Hermann Gempel, der dem Bereich Baubeschlag vorsteht und bringt es dabei auf den Punkt: „Das Produkt ist zwar simpel, das System macht es erst aus.“ Man sei immer dabei, das entsprechende Zubehörprogramm auszubauen. „Beispielsweise haben wir den neuen Fensterbankhalter aus Polyamid-Kunststoff mit dem intelligenten Klipsmechanismus auf den Markt gebracht.“ Die Nachfrage nach diesem Produkt habe die eigenen Erwartungen deutlich übertroffen. Das gilt so (noch) nicht für das Entwässerungsmodul Delta: „Die Vorteile, die dieses Produkt bietet, sind immens – allerdings glauben wir, dass der Markt diese Vorteile noch nicht erkannt hat.“ Immerhin leitet das Modul eindringende Feuchtigkeit nach außen ab und verhindert so kostspielige Bauschäden. Momentan komme das Produkt hauptsächlich im Sanierungsfall zum Einsatz – „also erst dann, wenn es zu spät ist“, so Gempel.

Auch für CEO Arnd Brinkmann als Leiter des gesamten Geschäftsbereiches Bausysteme ist diese Tatsache völlig unverständlich, denn „wir reden ja nicht über ein Bauteil, welches die Kosten rund um das Fenster deutlich steigern würde.“ Im Gegenteil: Der Sicherheitsaspekt wird durch die schnelle und somit wirtschaftliche Montage des funktionellen Entwässerungsmoduls auch

ohne zeitaufwendige Herstellung einer zweiten wasserführenden Ebene erfüllt.

## Der Fensterbankhalter zum Kleben

Weitere Fensterbank-Systemerweiterungen werden demnächst vorgestellt. Gempel: „Wir stellen fest, dass wieder mehr Ziegelsteinfassaden ohne WDVS zum Einsatz kommen. Fensterbankhalter an Ziegelsteinen zu befestigen, die porös und mit vielen Kammern ausgestattet sind, ist immer problematisch. Unsere Antwort darauf ist ein Fensterbankhalter zum Kleben. Der Montagebetrieb kann dabei auf eine Schraubbefestigung komplett verzichten.“ Darüber hinaus stehen weitere interessante Entwicklungen an, so der Leiter des Baubeschlags-Bereiches. Systemmodifizierungen und Ergänzungen befinden sich noch im Prozess der Entwicklung oder bereits in der Umsetzungsphase.

## Breites Basissortiment bei Holz-Aluminium

Die Frage, was der Markt braucht, beantwortet nicht nur der Bereich Baubeschlag bei Gutmann mit neuen Produkten. Das gelte genauso auch für Holz-Aluminium-Systeme. Darüber hinaus geht es Key Account Manager Werner Spohn darum, den Kunden nicht nur mit diesen Produkten zu begeistern. Er



**Mit dem Entwässerungsmodul Gutmann Delta werden die Probleme gelöst, die häufig in den Eckbereichen durch undichte Bauanschlussfugen vorhanden sind.**

verweist darauf, dass „der Fensterbauer mit uns auch seine Wünsche verwirklichen und Individualkonfigurationen umsetzen kann“. Die Grundlage dabei sei immer das Basissortiment. Dieses sei so umfangreich, dass man im Hinblick auf Design, Funktion oder auch Produktionsvorgaben aus dem Vollen schöpfen könne.

Fragt man Spohn nach den Sorgen seiner Schlüssel-Kunden, deutet der Experte an, dass es den Fensterbauern vor allem um die Systemsicherheit geht. „Wir sind einer der wenigen, die diese umfassende Systemsicherheit abbilden können in Prüfzeugnissen und bauaufsichtlichen Zulassungen und mehr.“

Kritik seitens der Verarbeiter habe es in der Vergangenheit in Bezug auf die Lieferperformance gegeben. „Dort haben wir im letzten Jahr aber große Schritte nach vorne gemacht,“ so Spohn. Vor allen Dingen durch die Investition in die neue Beschichtung am Standort Weißenburg.

Auch die internen Abläufe habe man effizienter gestaltet. Zusätzlich greife jetzt auch das wichtige Thema des digitalen Bestellvorgangs. „Sowohl das Bestellen per DirektOrder als auch die neue Beschichtung haben uns in die Lage versetzt, die Liefergeschwindigkeit erheblich zu verkürzen. Und da sprechen wir nicht über halbe Tage, sondern tatsächlich sogar über Wochen.“

Dazu ergänzt CEO Arnd Brinkmann: „Unsere große Herausforderung ist es, eine verlässliche Lieferzeit abzubilden bei gleichzeitig sehr volatilen Auftragseingängen, die tageweise um 40 Prozent variieren können. Generell ist es aber so, dass Aufträge die heute bis 12 Uhr eintreffen, morgen an der Säge und übermorgen dann an der Pulverbeschichtung sind.“ Lieferzeiten und Lieferqualität hätten sich mit einschneidenden Maßnahmen und Investitionen deutlich verbessert, allerdings „sind wir noch nicht zufrieden“, so Brinkmann. „Unsere Projekte haben wir noch nicht komplett umgesetzt.“

### Weitere Beschichtungsanlage konzipiert

Im letzten Jahr wurde eine horizontale Beschichtungs-Anlage mit einer Kapazität von mehr als 1 Mio. m<sup>2</sup> in Betrieb genommen. „Wir sind hier sehr schnell in eine Volllast gefahren“, so Brinkmann. Deshalb wurde gleich eine weitere Anlage konzipiert.

„Für die Bereiche Baubeschlag und Aluminiumsysteme sowie das Stangengeschäft im Holz-Aluminiumbereich werden wir noch in diesem Jahr eine Vertikalanlage mit 2 Mio. m<sup>2</sup> Kapazität in Betrieb nehmen. Hier sind wir dann in der Lage, Stangen bis 7,40 m Länge zu beschichten“

### Exklusivfarben für eine schnellere Beschichtung

Eine zusätzliche deutliche Beschleunigung der Auftragsbearbeitung habe man mit der Einführung der Exklusivfarben erzielen können. Brinkmann: „Die 25 gängigen Farben aus der Selektion der letzten Jahre stellen eine 80 Prozent-Abdeckung des Marktes dar. Damit können wir das Procedere nochmals um rund 30 Prozent beschleunigen.“ Der Produktionsleiter im

Foto: Gutmann



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

**Die GLASWELT ist bei Gutmann mit allen Entscheidern ins Gespräch gekommen. Rechts im Bild zu sehen ist Panagiotis Tzortzis als Mitglied der Eigentümerfamilie.**

Bereich „Color/G“ – wie der Geschäftsbereich jetzt heißt – Simon Brunauer zu seiner Beobachtung bezüglich der Farbtrends: „Die Welt ist grau geworden!“ Und das auch in Kombination mit dem Effektpigment Eisenglimmer, also beispielsweise der Farbe „DB 703“. Eindeutig geht der Trend auch hin zu matten Oberflächen, welche wesentlich unempfindlicher und pflegeleichter sind. Zusätzlich setzt sich die „Feinstruktur“ durch. Diese Beschichtungsqualität zeichnet sich besonders durch erhöhte Kratzfestigkeit aus.

### Partnerschaften mit Kunden und Branchenplayern

Eine besondere Bedeutung hat selbstverständlich auch die Beziehung von Systemgeber Gutmann zu seinen Verarbeiterkunden. KeyAccounter Werner Spohn betont, dass es für den Fensterbauer, aber auch für Gutmann selbst wichtig sei, früh dabei zu sein, wenn ein neues Fenstersystem umge- »

Foto: Daniel Wundt / GLASWELT



**In dem immer wichtiger werdenden Beschichtungsbereich der Unternehmenseinheit Color/G hat Simon Brunauer das Sagen.**

setzt werden soll. Gemeinsam mit den Maschinen- und Werkzeuganbietern, den Softwareexperten und auch mit den Beschlagshäusern stehe man bereit, schon in der Anfangsphase einer Investitions- und Konstruktionsplanung für eine neue Fensterkonstruktion ein perfektes Pflichtenheft zu erarbeiten: „Dann hat jeder Zulieferer auch die Informationen, die er braucht und kann dem Kunden ein spezifisches Leistungsangebot unterbreiten. So kommt am Ende wirklich das heraus, was der Kunde will.“ Gutmann versteht sich also als Teamplayer, der Kooperationsgedanke bei Kundenprojekten wird weiter gepflegt und die Vernetzung mit den wichtigen Playern aus den Bereichen Maschine, Werkzeug und Software in der Branche immer weiter forciert. Mit diesen Branchenpartnern entstehen zu-

sätzlich auch interessante Weiter- oder Neuentwicklungen, wie beispielsweise das neue Fensterkonzept von Homag. Spohn: „Homag hatte die Idee, eine ganz einfache Fertigung auf die Maschine zu bringen mit geklebten Fenstern und Befestigungsmöglichkeiten für die Montage in das Bauwerk. Gemeinsam sind wir jetzt schon relativ nah an einer Systemlösung – mit den weiteren Projektpartnern wie Siegenia und Teas.“ (Anmerkung der Redaktion: Homag hat dieses Konzept auf dem Homag-Treff vorgestellt – mehr darüber in der nächsten Ausgabe).

Bereichsleiter Matthias Dold fasst die Gutmann-Kompetenz in diesem Bereich zusammen: „Wir dürfen sicherlich für uns reklamieren, eine jahrzehntelange Erfahrung als Vorreiter der Branche zu haben. Was das Holz-Aluminium-Thema angeht, sind wir nicht nur der Marktführer, sondern auch innovativ ganz vorne.“ Dabei verweist er mit Stolz darauf, die „beste RC-Lösung im Lizenzverfahren“ anbieten zu können (bis RC3). „Wir haben 220 Systemnehmer, die mit unserer Mappe arbeiten.“

Generell sei man der Player, der aktiv die Holz-Aluminium-Konstruktionen weiter voranbringe. Dold: „Wir gestalten die Zukunft von Holz-Alu, aber wir wissen auch, dass wir in vielen Dingen auf die Branchenpartner angewiesen sind. Am Ende kommen gute Lösungen für unsere Kunden heraus.“

### Fassadensystem als clevere Alternative

Wenn wir auf das Aluminiumsystem von Gutmann zu sprechen kommen, dann spricht Brinkmann gerne von der cleveren Alternative: „Wir spielen im deutschsprachigen Raum eher eine kleinere Rolle. Jedoch bieten unsere Systeme Verarbeitungsvorteile. Schnelle Verarbeitung bedeutet Kostenvorteile im Wettbewerb. Unsere Kunden wissen diese Verarbeitungsvorteile zu schätzen.“

Personell wurde der Ganzmetall-Bereich jüngst verstärkt – der Bereich würde gerade im Objektbereich überproportional wachsen.

Brinkmann: „Unsere hohe Fertigungstiefe macht uns als Partner sehr schlagkräftig und zuverlässig und unsere Kunden schätzen unser hohes individuelles Engagement.“ Zugleich verweist er auf die Marktführerschaft der Gutmann Fassadenprofilsysteme im mittleren Osten. In Dubai ist auch ein Teil

## IM INTERVIEW MIT ARND BRINKMANN UND MATTHIAS DOLD

**GLASWELT** – Herr Dold, das reine Holzfenster hat aktuell einen guten Lauf. Kunden vertrauen wieder auf die Qualität dieses Werkstoffes. Was sagen Sie als Zulieferer für das Holz-Aluminium-Fenster dazu?

**Matthias Dold** – Dadurch, dass wir in allen Rahmenbereichen als Systemgeber auftreten – wir liefern beispielsweise auch die Regenschienen für Holzfenster – partizipieren wir auch an der guten Entwicklung im reinen Holzbereich. Natürlich sähen wir es gerne, wenn alle Fenster mit einer Aluminiumschale ausgestattet werden, aber die vermeintliche Nische Holz-Aluminium hat nach unserer Auffassung noch viel Luft nach oben. Wir glauben an die Steigerung des Marktanteils, aber eben nicht zu Lasten des reinen Holzfensters.

Foto: Gutmann



**Matthias Dold**

**GLASWELT** – Wie viel Marktpotenzial sehen Sie denn für den Holz-Alu-Bereich?

**Dold** – Holz-Aluminium-Fenster können am Gesamtmarkt einen 15 Prozent-Anteil erreichen.

**Arnd Brinkmann** – Wenn mehr Holzfenster verkauft werden, gibt es auch mehr Holz-Aluminiumfenster. Und mittel- bis langfristig haben

wir die Möglichkeit, den Holz-Aluminium-Bereich im Markt zu

Foto: Daniel Mundt / GLASWELT



**Arnd Brinkmann**

verdoppeln. Schauen Sie sich doch nur die Marktsituation in der Schweiz und in Österreich an.

**GLASWELT** – Herr Brinkmann, bei unserem Gespräch im letzten Jahr sprachen Sie von Umsätzen für 2016 von über 150 Mio. Euro und einem prognostizierten Anstieg für 2017. Wie ist denn abschließend 2017 für Gutmann gelaufen – und wird 's 2018 noch mal mehr?

**Brinkmann** – Wir sind besser als der Markt gewachsen, aber dennoch nicht zufrieden, weil wir in einigen Bereichen – insbesondere bei Holz-Aluminium-Projekten – unsere Ziele nicht erreichen konnten. 2018 werden wir wieder wachsen, auch besser als der Markt. Versalzen werden unsere Umsätze aber durch den Aluminiumpreis. Dieser ist sehr deutlich gestiegen und das können wir nicht kompensieren. Eigentlich hätte die Branche umfänglich die Preise zweistellig nach oben anpassen müssen. Das ist nicht passiert.



der Konstruktion und der Entwicklung angesiedelt. Beschäftigt sind dort über 90 Techniker.

### Was gibt es zur BAU zu sehen?

Kommen wir auf die Vorbereitungen zur BAU zu sprechen – was wird Gutmann dort platzieren? Brinkmann: „In München geht es um unsere Aluminiumsysteme und um das große Thema Digitalisierung.“ Man werde den Standbesuchern aber keinen ‚Bauchladen‘ vorsetzen. Gerade mit dem neuen Messeauftritt soll auch die Aufbruchstimmung in den Markt getragen werden. Viel verrät CEO Brinkmann aber nicht über die Messepräsentation, bei seinen Worten wird dennoch klar, dass ein Standbesuch in München auf dem Pflichtprogramm stehen sollte: „Wir sind ein Traditionsunternehmen. Wir wollen uns aber nicht konservativ festfahren. Auch wir können mal frech sein, Dinge in Frage stellen und anders machen.“

Daniel Mund



### „SCHNELL, SICHER UND EINZIGARTIG“

CEO Arnd Brinkmann zur Digitalisierung im Bestellvorgang: „Wichtig war von Anfang an, dass wir das Thema vor Ort beim Kunden unterstützen. In der Regel sind ja alle für die Bestellung notwendigen Daten beim Kunden schon entwickelt. Hier setzen wir auf und verknüpfen uns mit der Fensterbau-Software. Die Geschwindigkeit der Leistungserstellung lässt sich in keinem Bereich stärker reduzieren als mit dem digitalen Bestellvorgang.“ Michael Hertle ist der Mann, der das Bestelltool beim Kunden erklärt und einrichtet: „Wir sind in der Lage, auf die Software der Fensterhersteller aufzusatteln – sei es Adulo, 3E, Klaes, Prologic oder Cantor. Der Fensterbauer erfasst sein Holz-Alu- bzw. Kunststoff-Alu-Element wie gewohnt in der eigenen Fensterbau-Software. Im Bestelltool werden die Daten um wichtige Informationen – wie beispielsweise die Wahl der Eckverbindung und Zubehörteile – ergänzt und dann löst dieses Tool den Bestellvorgang aus. Diese Schnittstelle heißt „DirektOrder“ und der Anteil derer, die diesen Prozess bei Gutmann nutzen, ist jetzt schon auf ca. 40 % angewachsen. Hertle: „Der Kunde erhält von uns bereits am nächsten Tag eine Auftragsbestätigung und mehr Planungssicherheit.“ Außerdem ist gewährleistet, dass nichts verloren geht im Bestellprozess. Viel problematischer sei eine manuelle Bestellung. „Da werden auch schon mal wichtige Bestandteile übersehen.“ Vertriebsexperte Matthias Dold: „Alles in allem kann man den digitalen Bestellvorgang so charakterisieren: Schnell, sicher und einzigartig.“

[www.gutmann.de](http://www.gutmann.de)



Beim digitalen Bestellvorgang spielt es keine Rolle, ob es um eine oder 100 Positionen geht. Gutmann übermittelt dem Kunden nach Prüfung umgehend eine Auftragsbestätigung.

Dieses Dokument ist lizenziert für Gutmann AG (Kundennr. 1010165817) Grafik Gutmann