

bb im Gespräch mit Birgit Brand und Tobias Voigt,
Geschäftsführung der Fenstertechnik brand GmbH

„Wir werden weiter expandieren“

Die Fenstertechnik brand GmbH produziert seit 20 Jahren Fenster und Türen aus Kunststoff und Aluminium am Produktionsstandort in Creuzburg-Ifta in der Nähe von Eisenach. Das Unternehmen mit seinen rund 200 Mitarbeitern erweitert momentan die Produktionshallen der Aluminiumabteilung von 800 auf 2.200 Quadratmeter und schafft damit neue Kapazitäten. Bereits 2016 wurde das neue Ausstellungszentrum in Borchon – unmittelbar an der A 33 gelegen – in Betrieb genommen. Wir sprachen mit den Geschäftsführern Birgit Brand und Tobias Voigt, die das Unternehmen nach dem Tod von Stefan Brand weiterführen, über die aktuellen Entwicklungen.

Frau Brand, Ihr Mann ist Mitte 2017 verstorben. Wie ist es Ihnen gelungen, den Fortbestand des Unternehmens zu sichern?

Ich bilde zusammen mit Tobias Voigt, der sich seit Jahren mit der Produktionstechnik und den Prozessen in Ifta beschäftigt und die Abläufe dort mit aufgebaut und optimiert hat, die Geschäftsleitung. Diese wird durch Bastian Frank als Prokuristen hervorragend unterstützt und ergänzt. Ich konnte in dieser schwierigen Situation auf unser Team bauen, es hat mir den Rücken gestärkt. Der Betrieb läuft deshalb trotz des Todes meines Mannes in geregelten Bahnen. Das Unternehmen bleibt familiengeführt, um sowohl schnell als auch flexibel reagieren zu können. Zudem können Neuheiten schneller aufgegriffen und umgesetzt werden. Dies war meinem Mann besonders wichtig. Wir sind eines der wenigen Fensterbau-Unternehmen in Deutschland, die konsequent auf das Verkleben von Fenstern setzen. Diese Offenheit für Innovationen hat zum Wachstum des Unternehmens in den letzten zwanzig Jahren maßgeblich beigetragen.

Welche Ziele verbinden sich mit dem Ausstellungszentrum, das Sie 2016 in Borchon in Betrieb genommen haben?

Brand: Wir wollen damit weiter expandieren. Grundsätzlich beliefern wir den Fachhändler. Lediglich in der Region Paderborn wenden wir uns direkt an den Endkunden, von der Angebotsphase über die Beratung in den neuen Räumen bis hin zur Montage. Das hat Gründe im Privaten, denn sowohl mein Mann wie auch ich kommen aus dieser Region und unsere örtliche Präsenz hat sich zu einem guten Standbein entwickelt. Wir stehen hier nicht im Wettbewerb mit unseren Händlerkunden. Die Erfahrungen, die wir hier sammeln, geben wir gerne an unsere Händler weiter. Dazu gehört auch die Argumentation der Vorteile des geklebten Fensters. In Borchon ist neben dem Ausstellungsgebäude die Firmenleitung angesiedelt sowie eine Montagehalle zur Koordinierung und Bestückung unserer Baustellenfahrzeuge.

Was bedeutet das für den Standort in Ifta?

Brand: Unsere Produktion ist und bleibt in Ifta. Den Standort bauen



Lutz Schmidt, Key Account Manager Sika Deutschland GmbH und Birgit Brand.
Fotos: Pfäffinger



Tobias Voigt.

wir daher auch weiter aus. Wir erweitern die Fläche der Aluminiumproduktion von 800 auf 2.200 Quadratmeter und werden die Produktion im Februar in Betrieb nehmen.

Voigt: Damit verdoppeln wir unsere Kapazität in diesem Bereich, denn das Aluminiumgeschäft ist in den letzten Jahren weit über 100 Prozent gewachsen, so dass die bisherige Halle an ihre Grenzen gestoßen ist. Durch Optimierungen im Kunststoffbau haben wir Kapazitäten im Alu-Bereich schaffen können und erzielen in diesem wachsenden Markt gute Ergebnisse.

Was sind die Gründe für die wachsende Nachfrage?

Voigt: Haustüren sind das erste Element am Haus, das einem Besucher auffällt. Was die Bereitschaft erklärt, höherwertig zu investieren. Aber auch die Nachfrage nach Brand- und Rauchschutz-Lösungen wächst stetig. Hinzu kommen Paniktüren, die fast nur im Material Aluminiumbau umgesetzt werden. Die Produktion der Elemente ist mit hohen Anforderungen und Zulassungen verbunden. Daher beschäftigen sich nur wenige Verarbeiter damit.

Haben Sie auch in die Kunststoff-Fertigung investiert?

Voigt: Bereits im März 2017 hatten wir unsere neue Profillagerhalle fertiggestellt. Damit haben wir einen direkten Zugang zum Querschnitt hergestellt. Durch die beheizte Lagerhalle sind die Profile für die Verarbeitung richtig temperiert, was der Qualität der Verschwei-

ßung und Verklebung zugute kommt. Zusätzlich wurde, abgestimmt auf die Klebetechnik, eine zweite Zuschnittanlage in Betrieb genommen, die fast nur für die verklebten Flügel zuständig ist. Außerdem haben wir eine neue Glaslinie aufgebaut. Dadurch konnten wir die Kapazität in der Verglasung um 30 Prozent steigern. Das war nur durch die Klebetechnik möglich, weil damit in der Verglasung weitaus weniger Mitarbeiter benötigt werden, als bei der herkömmlichen Verklotzung.

Die Importe von Fenstern, insbesondere aus Polen, steigen von Jahr zu Jahr. Was tun Sie, um sich gegen Billiganbieter zu behaupten?

Brand: Wir verfügen über Top-Produkte und auch dank der Klebetechnologie über hochrationelle Fertigung. Die Klebetechnik bringt uns weitere Vorteile, denn wir können sehr schmale Ansichtsbreiten bieten, was am Markt auf eine große Nachfrage trifft und auch von den Kunden gewünscht wird. Zudem hat sich die Zahl der Reklamationen deutlich reduziert, so dass wir einen deutlich reduzierten Service-Aufwand haben. Die Scheibenverklebung bietet darüber hinaus Vorteile bei der Einbruchhemmung. Die RC2-Norm setzt eine Befestigung der Scheibe voraus; durch das Verkleben ist dies bei uns auch in niedrigeren Sicherheitsklassen bereits Standard. Wir können seit diesem Jahr Fenster und Haustüren fertigen, die die Anforderungen der Widerstandsklasse RC3 erfüllen.

Voigt: Über das Fenster hinaus gilt es immer mehr Aspekte zu berücksichtigen und Zusatzelemente anzubieten: Um nur einige zu



2016 hat das Unternehmen in Borcheln ein Ausstellungszentrum eröffnet, um in der Region Paderborn die Direktvermarktung voranzutreiben.

nennen: die Rollladentechnik, Sicherheitstechnik, vermehrt Alu-Deckschalen, Absturzsicherungen und Sonnenschutz. Da wir diese Themen beherrschen, können wir uns am Markt entsprechend gut platzieren. Ein weiteres wichtiges Thema bei uns ist der Einbruchschutz. Wir verwenden bei unseren Systemen mit Mitteldichtung ein spezielles Beschlagsystem, das an die Sicherheitsstufe RC1 heranreicht und bei uns Standard ist. Der Vorteil der Klebetechnik kommt auch bei der Fertigung von Elementen mit erhöhtem Sicherheitsstandard zum Tragen, da unser Standard-Fenster die gleiche



Blick in den Schulungsraum.

Verklebung wie unser RC2-Fenster aufweist und wir damit keine Anpassungen bei der Fertigung vornehmen müssen.

Wir verfügen zudem über eine eigene RC3-Prüfung für einflügelige Elemente, auch in Kombination mit einem Festelement. Auch können wir geprüfte Haustüren sowohl in Kunststoff als auch Aluminium anbieten. Wir haben z. B. auch die Anbindung von Rollladenkästen in RC2 geprüft. Mit unseren Produkten werden wir in der Empfehlungsliste der polizeilichen Beratungsstellen geführt. (www.k-einbruch.de).

Also ist die Verklebung für Sie heute ein unverzichtbarer Produkt-Bestandteil?

Brand: Ohne Frage, ja. Daher müssen die Vorzüge der Klebetechnik nicht nur beim Händler kommuniziert werden, sondern gerade auch in Richtung Endkunden. Wir treten hier in der Region deshalb selbstbewusst mit diesen Vorteilen auf, mit dem Ergebnis, dass die Vorzüge auch vom Endkunden erkannt werden. Unser Ziel ist es, dass der Endkunde, der unsere Ausstellung nach der Beratung verlässt, bei allen anderen Anbietern nachfragt, warum dort nicht verklebt wird. Das Argument einiger Marktbegleiter, dass der Austausch der Scheibe Probleme mache, ist völlig haltlos.

Was glauben Sie, woran es liegt, dass nur wenige Ihrer Kollegen auf die Klebetechnik setzen?

Brand: Viele sind konservativ und scheuen sich, die notwendige Anlagentechnik einzusetzen. Und viele andere verkleben nur bei Sonderlösungen, wenn z. B. RC2 vom Kunden gefordert wird.

Liegt es an den Investitionskosten für neue Anlagen?

Brand: Das wäre mir unverständlich, denn Produktionsanlagen müssen doch sowieso auf dem neuesten Stand gehalten werden.

Oder liegt es an den Systemherstellern?

Brand: Durchaus, denn die Systemhersteller sind es, die die erforderlichen Profile herstellen, sowie deren Qualität sicherstellen können. aluplast, unser langjähriger Systemlieferant, hat sich schon sehr früh und sehr breit aufgestellt. Das Ganze muss logistisch machbar sein. Wenn man in Teilbereichen wieder auf andere Lösungen zurückgreifen muss, ist es von der Fertigungstechnik und von der Rentabilität her suboptimal. Das Profilsystem muss für den Verarbeiter durchgängig zur Verfügung stehen.

Sind mit der Verklebung irgendwelche Nachteile in der Fertigung verbunden?

Brand: Nein, überhaupt nicht. Durch das Verkleben und die damit einhergehende stahllose Fertigung ergeben sich diverse Vorteile zum Beispiel bei der Lagerhaltung. Wenn die Technik nicht deutliche Vorteile bieten würde, hätten wir die Entscheidung nicht gefällt. Mit Einführung der Verklebung haben wir damals die Anlagentechnik komplett erneuert. Das war auch eine Entscheidung für einen optimierten Produktionsablauf. Das war nur durch den Mut und die Weitsicht meines Mannes möglich.

Frau Brand, Herr Voigt, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Das Gespräch führte für uns Jörg Pfäffinger. ■

www.fenstertechnik-brand.de/txp/ · <https://deu.sika.com>