Fachbeitrag aus Glaswelt 10|2021
> www.glaswelt.de <

BBE-FENSTERTECHNIK SIEHT ROTO-BESCHLAG VORN

Ein Schiebesystem und andere Gewinner

Wer auf „Klasse statt Masse" setzt, muss weder Nischenanbieter noch elitär sein. Das beweist die BBE-Fenstertechnik mit einem breiten Produktportfolio, einem Gespür für Trends und der Gewissheit, individuelle Kundenwünsche nur mit ebensolchen Lösungen erfüllen zu können. Dafür braucht das Unternehmen „Gleichgesinnte" auf der Industrieseite. Zu ihnen gehört Beschlagallrounder Roto. Lesen Sie, wie sich das in der Praxis zum Beispiel bei Schiebesystemen auswirkt.

Die stetige Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Entwicklungen und Produkten inklusive der Bereitschaft, sie frühzeitig in das eigene Programm zu integrieren, ist nach Aussage von Thorsten Karg ein Markenzeichen des im sachsen-anhaltischen Genthin beheimateten Betriebes (siehe Info-Kasten). Darin schlagen sich, betont der Geschäftsführer, nicht zuletzt die permanent wachsenden Marktansprüche nieder. Der Hersteller von Kunststofffenstern, Haustüren, Rollläden und Fassaden sieht einen klaren Trend zu hochwertigen Fenstern. Hier liege ein großes Potenzial – und das gleich auf mehreren Feldern. So steige die Nachfrage nach intelligenter Sicherheits-, Alarm- und Lüftungstechnik ebenso wie die nach automatisierten Steuerungssystemen per Smartphone-App. Dadurch sei es u. a. möglich, den Blick- und Sonnenschutz schaltbarer Gläser zu verbessern, Lüftungsfunktionen individuell zu regeln und Kippfenster motorisch zu öffnen. Damit verändere sich aber auch das Anforderungsprofil an die Mitarbeitenden. Einige von ihnen habe man daher in IHK-Schulungen bereits zu Elektrikern weitergebildet.

Lupenreiner B2B-Kurs

Tatsache sei jedenfalls, dass (billige) Standardfenster deutlich an Boden verlieren. BBE reagiere auf diese nachhaltigen Marktverschiebungen auf unterschiedliche Weise. Karg nennt im Einzelnen die gezielte Ausrichtung des Angebotes auf aktuelle Trends, die systematische Erweiterung der Sonderfertigung, die intensive (technische) Partnerbetreuung sowie die konsequente Prozessoptimierung. Digitalisierung sei dabei ein wichtiges Stichwort. Gegenwärtig stehe das Projekt „Papierlose Produktion" im Fokus. 2022 soll das dann auch in der Verwaltung etabliert werden. Schon jetzt könne man Büroarbeitsplätze problemlos auf Homeoffice umstellen.

Einen lupenreinen B2B-Kurs steuert das in der zweiten Generation inhabergeführte Unternehmen in der Vertriebspolitik. Sie konzentriere sich ausschließlich auf Bauelemente-Händler und Metallbauer, die ihrerseits überwiegend den privaten Immobilienmarkt bedienten. Derzeit umfasse das deutschlandweite Kundennetz circa 300 Firmen. Um es noch dichter zu ma-

Foto: BBE-Fenstertechnik

Wachstums-Konsequenz: 2020 errichtete BBE-Fenstertechnik im sachsen-anhaltischen Genthin eine neue, 1.000 Quadratmeter große Produktionshalle für den Sonderbau. Hier wird auch das Gealan-Schiebesystem „Smoovio" mit den „Patio Inowa"-Beschlägen von Roto gefertigt.

Bestwerte für Wasser-, Luft- und Schalldichtheit: Das Schiebesystem „Smoovio" kombiniert die Kunststoffprofile von Gealan mit „Roto Patio Inowa"-Beschlägen. Für BBE-Fenstertechnik ist die Lösung immer häufiger erste Wahl, da sie im Vergleich zu anderen Alternativen z. B. durch ein „ausgezeichnetes Preis-/Leistungs-Verhältnis" überzeuge.

chen und damit die Zahl der Partner zu erhöhen, werde der Außendienst kontinuierlich aufgestockt. Interessant: der strategische Verzicht auf ein eigenes Montagegeschäft.

Wichtige Lieferfähigkeit durch Lageraufbau

So viel Stringenz lohnt sich offenbar. Für die letzten 20 Jahre meldet Karg eine Verfünffachung des Umsatzes. Selbst im kritischen Pandemie-Jahr 2020 ging es nach seinen Worten kräftig aufwärts. Am Ende habe das Umsatzplus satte 17 Prozent betragen. Auch 2021 laufe bisher recht gut. Allerdings verursache die äußerst angespannte Situation an der Material-, Preis- und Lieferzeitenfront immer größere Sorgen. Das vorbeugende Instrument eines gezielten Lageraufbaus habe sich in dieser Phase durchaus bewährt.
In puncto „Lieferfähigkeit" verdiene Beschlagspezialist Roto eine gute Bewertung. So kam es selbst während der Corona-Turbulenzen nicht zu Engpässen, lobt Manuela Heitz. „Das war gerade für den starken Sonderfertigungsbereich wichtig", erläutert die für Produktion und Einkauf verantwortliche Prokuristin. Insgesamt kooperiere man mit dem Industriepartner auf mehrere Gebieten und insgesamt betrachtet schon seit circa 20 Jahren.

Balkontür bekommt RC3-Zertifikat

Im Produktsektor kommen danach das Drehkipp-System „NX", Lösungen aus der „E-Tec"-Palette, der Schiebebeschlag „Patio Inowa" sowie die Bodenschwelle „Eifel" zum Einsatz. Letztere gehöre zu den Hauptakteuren eines besonderen Leistungsnachweises: Ende 2020 ließ BBE „als erster Fensterbauer" im akkreditierten Prüfzentrum (ITC) von Roto in Leinfelden eine RC 3-Prüfung mit einer Balkontür und der Schwelle vornehmen – mit Erfolg. Der unter der Schwelle verbaute VBH-Dämmblock sei ebenfalls ein wesentliches Element bei diesem ungewöhnlichen Sicherheitsprojekt gewesen.
Neben weiteren Prüfungen im ITC griff das Unternehmen auch auf eine andere Unterstützungsleistung zurück. Im Rahmen des „Lean"-Beratungsangebotes sei das Modul „Qualitäts-Check" in Verbindung mit einer Produktlinien-Analyse realisiert worden. „Eine gute Kooperation fährt immer mehrgleisig", ordnet Manuela Heitz das breite gemeinsame Spektrum ein. »

Foto: Roto

Foto: Roto

Den selbst bei 200 kg schweren Schiebeelementen hohen Bedienkomfort der „Roto Patio Inowa"-Beschläge schätzt auch BBE-Fenstertechnik. Basis dafür ist eine innovative Schließbewegung quer zum Rahmenprofil.

Großflächenelemente: Zentrales Kriterium „Bedienkomfort“

Seit Anfang 2020 bringt auch das Segment „Schiebefenster und -fenstertüren“ die Vielfalt der Zusammenarbeit zum Ausdruck. Während BBE im höherpreisigen Sektor primär ein Hebe-Schiebe-System anbietet, ist in den übrigen Nachfragekategorien die „Smoovio“-Lösung von Gealan immer häufiger erste Wahl. Fest integriert: die „Patio Inowa“-Beschläge von Roto. Das System überzeuge im Vergleich zu anderen Alternativen besonders durch ein „ausgezeichnetes Preis-/Leistungs-Verhältnis“, das nicht zuletzt die Folge des ausgeprägten Bedienkomforts sei.

Überhaupt spiele alles, was der Anwenderfreundlichkeit diene, bei den generellen Anforderungen an die Beschlagtechnik eine zentrale Rolle. Selbst bei 200 kg schweren Elementen müssten gute Laufeigenschaften und bequemes Schieben auch für ältere Menschen gewährleistet sein. Zugleich gelte es, die heute üblichen Sicherheitsstandards einzuhalten.

Positive Resonanz beseitigt Skepsis

Insgesamt bestätigt Karg die von Roto angegebenen Stärken des „smarten“ Beschlagsystems. Während eine innovative Schließbewegung quer zum Rahmenprofil für die einfache Bedienung mit wenig Kraftaufwand sorge, resultiere aus der umlaufenden Dichtung eine hohe Dichtigkeit. Weitere Vorteile: die aktive Ansteuerung der Verschlusspunkte im Mittelbruch, das ansprechende Design durch versteckte Technik, rationelle Montage von bis zu 200 kg schweren Elementen, der im Vergleich zu anderen Systemen geringere Platzbedarf und die RC 2-Tauglichkeit.

Der BBE-Geschäftsführer: „Deshalb verflog meine anfängliche Skepsis schnell, ob das komplett neue Konzept bei unseren Kunden und deren Kunden ankommt.“ Die Resonanz sei von Anfang an „positiv bis begeistert“ gewesen. Für die kontinuierliche Vermarktung nutze man unter anderem den Koop-Prospekt der beiden Industriepartner sowie das anschauliche „Patio Inowa“-Video.

Mit dieser Beschlaglösung habe Roto derzeit am Markt „die Nase vorn“. Da aber „der Wettbewerb nicht schläft“, sei es wichtig, den aktuellen Vorsprung auszubauen. Dazu tragen etwa neue Ausstattungen wie die seit Herbst 2020 verfügbaren drei „Soft“-Funktionen konkret bei, attestiert Karg.

Foto: BBE-Fenstertechnik

Stringenz lohnt sich: Thorsten Karg meldet für die letzten 20 Jahre eine Verfünffachung des BBE-Umsatzes. Selbst im kritischen Pandemie-Jahr 2020 ging es mit einem Umsatzplus von 17% kräftig aufwärts, berichtet der Geschäftsführer. Auch 2021 laufe recht gut.

Foto: BBE-Fenstertechnik

Lobt die Lieferfähigkeit von Roto auch während der Corona-Turbulenzen: Manuela Heltz. Nach Aussage der für Produktion und Einkauf verantwortlichen Prokuristin war das gerade für den starken Sonderfertigungsbereich von BBE wichtig.

Großes Absatzpotenzial

Mit den bisherigen Verkaufserfolgen zeigen sich die Sachsen-Anhalter zufrieden. Die Abnehmer sind es offenbar auch, wie beispielsweise das Feedback von „Küstenkunden“ unterstreiche. Es beziehe sich auf die hohe Dichtungsqualität des Systems, das sich daher gerade für das raue Klima in solchen Regionen eigne. Ungeachtet dessen sehen die BBE-Verantwortlichen für ihr „weiteres Alleinstellungsprogramm“ noch ein großes Absatzpotenzial und damit „viel Luft nach oben“. Smoovio werde seit Ende 2020 in der neuen Produktionshalle für den Sonderbau gefertigt. Jetzt gehe es dabei gemäß des „Lernfortschritts“ um eine konsequente Optimierung. Getreu der Firmendevise: „Unser Anspruch ist beste Qualität“.

www.roto-frank.com

SO TICKT BBE-FENSTERTECHNIK

2020 feierte das heute in der zweiten Generation inhabergeführte Unternehmen sein 30-jähriges Bestehen. Das heißt: Pünktlich zur „Wende“ ging BBE-Fenstertechnik 1990 an den Start. Der Mut zahlte sich aus, denn laut eigener Website ist die Firma inzwischen „einer der größten Hersteller von Kunststofffenstern in der Region Brandenburg und Sachsen-Anhalt“. Er fertige und liefere außerdem Haustüren, Rollläden und Fassaden für den gesamten deutschen und europäischen Markt. Ausschließlich für das B2B-Geschäft werden auf einer Fläche von 3600 m² in Genthin täglich bis zu 150 Fenster und Türen produziert. Mit der Spezialisierung auf Sonderfenster und -konstruktionen trägt der Mittelständler den aktuellen Markttrends Rechnung, erklärt Geschäftsführer Thorsten Karg. Das komme auch in der neuen, 1000 m² großen Produktionshalle für den Sonderbau zum Ausdruck. Die Tatsache, dass die meisten der derzeit knapp 40 Mitarbeitenden eine Ausbildung im eigenen Unternehmen absolvierten, schlage sich in ihrer hohen Qualifizierung nieder. Sie sorge für eine ebenso individuelle wie professionelle Kundenberatung.

www.bbe-fenstertechnik.de

Foto: BBE-Fenstertechnik

2020 wurde BBE-Fenstertechnik 30 Jahre alt bzw. jung. Gegenwärtig sind knapp 40 Mitarbeitende in dem Unternehmen tätig, das nach eigenen Angaben zu den größten Herstellern von Kunststofffenstern in Brandenburg und Sachsen-Anhalt gehört.