bauelemente bau.
DAS MARKETINGMAGAZIN FÜR BAUAUSSTATTER

08 / 19

ISSN 1435-1854
E 1352 E

bb-Marktübersicht:
Kunststoff und Kunststoff/Alu-Fenster

bb-Vorschau:
Rosenheimer Fenstertage 2019

bb-Nachlese:
1. Wiener Fensterkongress

Spezialist für individuelle Dichtprofile aus TPE

Deventer gehört zu den führenden Anbietern von TPE-Dichtungen. Eine Stärke des Unternehmens sind zudem Entwicklung und Produktion von kunden- und marktspezifischen Dichtungslösungen. Im Bild zu sehen ist der Berliner Standort im Stadtteil Spandau. Foto: Deventer

Beschläge und Dichtungen für Fenster und Türen leisten ihre Dienste eher im Verborgenen. Nichtsdestotrotz sind sie maßgeblich dafür verantwortlich, dass die Elemente die erwarteten Funktionen erfüllen, die geforderten bauphysikalischen Werte auch tatsächlich erreichen. Um ihren Kunden eine abgestimmte Systemlösung bieten zu können, hat die Roto Frank AG in 2016 mit der Deventer-Gruppe einen Spezialisten für hochwertige TPE-Dichtungsprofile übernommen. Zu den konkreten Ergebnissen gemeinsamer Entwicklungsarbeit gehören unter anderem das neue Schiebesystem „Roto Patio Inowa“ sowie Dichtprofile aus TPE-Schaum für Aluminium-Fensterkonstruktionen, die bei Systemhäusern im In- und Ausland zum Einsatz kommen.

Für den technisch unbedarften Endkunden ist oftmals eine komfortable Bedienung ohne großen Kraftaufwand eines der wenigen Kriterien, die seinen Eindruck von der Qualität der von ihm gekauften Fenster maßgeblich bestimmen. „Mit dem Dichtungswerkstoff TPE (Thermoplastische Elastomere) sind wir da klar im Vorteil, denn dieser lässt sich im Unterschied zu anderen Materialien, die bei Dichtungen zum Einsatz kommen, auf einen Zehntel-Millimeter genau konstruieren. Damit sind wir in der Lage, das subjektive Bedienungsempfinden exakt zu definieren“, macht Lüder Pflügner, Geschäftsführer der Deventer Profile GmbH, deutlich.

Die Firmengruppe verfügt neben dem Stammsitz in Berlin-Spandau über weitere Produktionsstandorte in den Niederlanden und in Polen sowie ein Joint Venture-Unternehmen in Russland. Aktuell sind in den Deventer-Gesellschaften insgesamt circa 200 Mitarbeiter mit der Fertigung und dem Vertrieb von Dichtprofilen beschäftigt. Für 2019 plant Deventer den Absatz von mehr als 100 Millionen Meter Profilen. Damit ließe sich die Erde auf der Höhe des Äquators 2,5 Mal umrunden.

Lüder Pflügner, Geschäftsführer der Deventer Profile GmbH: „Wir entwickeln und produzieren Dichtprofile für höchste Ansprüche an Funktion und Verarbeitbarkeit“. Foto: bb

Kunden- und marktspezifische Lösungen

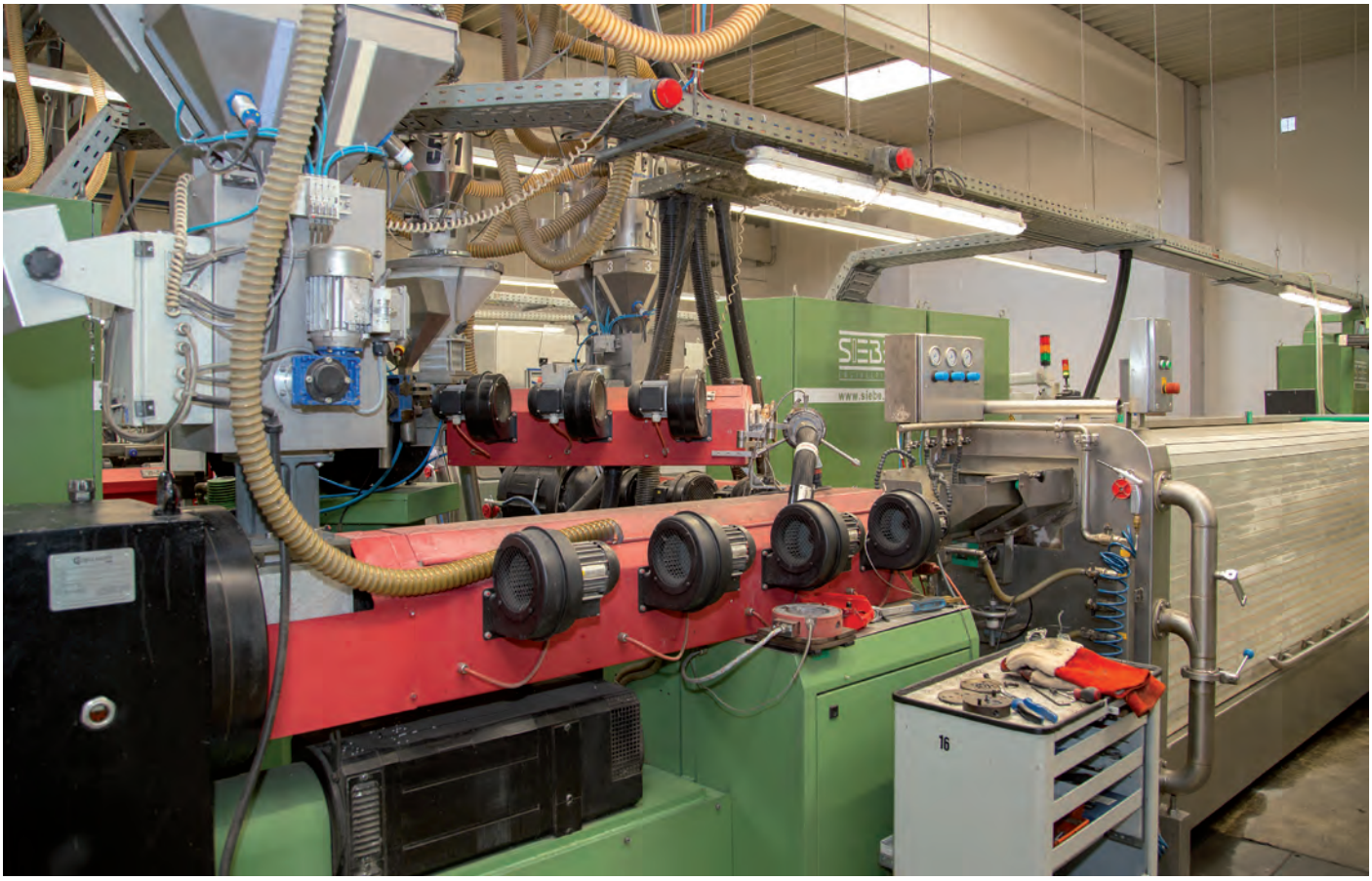
Die Gruppe entwickelt, produziert und verkauft Dichtprofile für die europäische Fenster- und Türenindustrie. Neben einem breiten Sortiment an Standardkonstruktionen führt das Unternehmen über 4.000 Produkte im Programm, die nach kunden- und marktspezifischen Anforderungen entwickelt wurden. Um hohe Ansprüche an Funktion und Verarbeitbarkeit zu erfüllen, verwendet der Hersteller ausschließlich hochwertige Materialien, die zertifiziert und geprüft sind. Neben dem TPE als dem dominierenden Werkstoff handelt es sich um spezifische PVC-Rezepturen und Silikonkautschuk. Dieser wird vor allem für Dichtungen gebraucht, die in Innen- und Haustüren zum Einsatz kommen. „Aktuell prüfen wir, auch noch EPDM-Dichtungen ins Programm aufzunehmen, um alle Materialien im Sortiment zu haben", erläutert Pflügner.

Bei Fenstern aus Holz und Holz-Aluminium gehört das Unternehmen in den Ländern, in denen es mit einer Produktionsstätte vertreten ist, zu den führenden Anbietern von Dichtprofilen. Ihre Lieferung erfolgt in Deutschland als auch international vorrangig über den Baubeschlaghandel. Ein dichtes Händlernetz sowie Vertretungen sichern eine hohe Verfügbarkeit der Produkte und die enge Betreuung der Kunden.

Im Programm finden sich über 4.000 Produkte für spezielle Kunden- oder Marktbedürfnisse. Im Bild ein Dichtprofil mit TPE-Schaumanteil für Aluminiumfenster. Bild: Deventer

Die Dichtungsprofile für Fenster aus Kunststoff und Aluminium werden hingegen über Systemanbieter vertrieben. 40 Prozent der Fensterdichtungen kommen in reinen Holzkonstruktionen zum Einsatz, je 20 Prozent entfallen auf Holz-Aluminium-, Kunststoff- und Aluminium-Fenster. Die größten Potenziale sieht Pflügner im Bereich Kunststoff-Fenster. Dennoch sei das ein recht mühseliges Geschäft, angesichts der Neigung vieler Systemhäuser, die Dichtungen selbst zu extrudieren.

95 Prozent der Dichtungen werden zur Herstellung von Fenstern und Türen verwendet. Das Deventer-Sortiment besteht zu 55 Prozent aus Dichtprofilen für Fenster sowie 45 Prozent für Türen- und Sonderkonstruktionen.



Auf Grund der steigenden Nachfrage nach Dichtungen mit Anteilen aus TPE-Schaum ist ein Großteil der Maschinen heute als 3-fach-Extruder ausgelegt. Als vierte Komponente kann ein Faden eingezogen werden, der die Dehnung der Dichtprofile verhindert. Foto: bb

International erfolgreich

Eine große Bedeutung für Deventer hatte schon immer der Export in andere europäische Fenstermärkte. Der Exportanteil des Berliner Produktionsstandortes beträgt circa 50 Prozent. Auf die hohe Nachfrage in den europäischen Märkten wurde schon sehr früh mit der Eröffnung von neuen Werken reagiert: 1986 in den Niederlanden, 1996 in Polen und 2005 in Russland. Die Unternehmen gewährleisten durch die räumliche Nähe die Orientierung an den regionalen Markt- und Kundenbedürfnissen. „Den Erfolg verdanken wir auch den richtigen Vertriebspartnern, mit denen wir gemeinsam neue Märkte erschließen konnten“, berichtet Pflügner.

Verknüpfung guter Merkmale

Thermoplastische Elastomere vereinen die gummielastischen Eigenschaften von vernetzten Elastomeren mit den Vorteilen der thermoplastischen Verarbeitbarkeit zum Beispiel durch Verschweißen.

TPEs basieren auf einer harten, thermoplastischen Polymermatrix, in die vernetzte oder unvernetzte Elastomerpartikel als weiche Phase eingearbeitet werden. Beispiele hierfür sind thermoplastische Polyolefin-Elastomere (TPO) oder thermoplastische Vulkanisate (TPV), die aus einer harten PP-Matrix mit bis zu 65 Prozent eingearbeitetem Ethylen-Propylen-Dien-Kautschuk (EPDM) bestehen.

Durch diesen Aufbau haben TPE-Werkstoffe gegenüber vernetzten Elastomeren einige Vorteile. Zu nennen sind hier vor allem die thermoplastische Verarbeitbarkeit und damit auch die Rezyklierbarkeit. „Das ist in einer Zeit, in der Nachhaltigkeit und Recycling immer wichtiger werden, ein nicht unerhebliches Argument, das für unsere Produkte spricht“, macht Pflügner deutlich.

Durch die fast unbegrenzten Compoundier-Alternativen können die TPE-Dichtprofile für den jeweiligen Verwendungszweck maßgeschneidert werden. Durch die Möglichkeit, TPE-Werkstoffe mit sich selbst, aber auch mit geeigneten anderen Polymeren zu verschwei-

Historie der Deventer-Gruppe

Mit der Gründung der Deventer Profile GmbH & Co. KG wurde 1984 das Fundament für die Unternehmensgruppe gelegt. Die starke Nachfrage aus den Niederlanden führte schon zwei Jahre später dazu, mit der Gründung der Deventer Profielen Benelux c.v. die Aktivitäten zu internationalisieren.

Mit der Öffnung der Grenzen in Richtung Osteuropa boten sich dem Unternehmen weitere Chancen, neue Märkte zu erschließen. Tatsächlich sollte es recht bald an Kapazitäten fehlen. Daher wurde 1996 mit dem polnischen Dichtungshersteller Interprimo die Inter-Deventer GmbH PL als Joint Venture gegründet. Seit 2000 hält Deventer 100 Prozent der Anteile an dem Unternehmen.

Mit der Einführung von umweltfreundlichen Mehrweg-Verpackungssystemen für Industriekunden im Jahr 1988 bot der Hersteller schon sehr früh eine Lösung zur drastischen Reduzierung von Verpackungsmüll.

Zur Verbesserung der Qualitätskontrolle diente 1999 der Start eines gemeinsam mit Jenoptik entwickelten Online-Vermessungssystems. „Mit der Möglichkeit, noch im Produktionsprozess kontinuierliche Kontrollen vorzunehmen, konnten wir die Qualität der Produkte deutlich steigern“, berichtet Geschäftsführer Lüder Pflügner.

Die Produktionsabfälle von mehreren hundert Tonnen TPE-Material pro Jahr werden zu 99 Prozent recycelt. *Foto: Deventer*

2004 wurde das Programm um geschäumte Dichtprofile aus thermoplastischen Elastomeren erweitert.

Ein Jahr später folgte die Gründung der Deventer RUS OOO als Joint Venture mit Viktor Trenev, Inhaber des führenden russischen Baubeschlag-Handels TBM. Die Erschließung des russischen Fenstermarktes begann.

2008 kam das Zertifizierungs-Programm zur europäischen Dichtungsnorm DIN EN 12365 1-4 zum Einsatz.

2011 ging die erste Extrusionsanlage für die Herstellung von Dichtprofilen aus Silikonkautschuk in Betrieb.

Zwei Jahre später erwarb Deventer die KSG Kunststoffservice Gericke in Velten. Das Unternehmen war spezialisiert auf die Aufbereitung von Produktionsabfällen und deren Wiedereinführung in die Fertigung. Seither ist die Wiederaufbereitung in Form einer eigenen Produktionsabteilung im Berliner Werk integriert.

2016 erfolgte die Übernahme der Deventer-Gruppe durch die damalige Roto Frank AG. Damit wurde das Beschlagportfolio um Dichtungen für Fenster und Türen mit dem Ziel ausgebaut, den Kunden Systemlösungen aus einer Hand anzubieten. ■

Für Industriekunden hat das Unternehmen ein spezielles Mehrwegsystem entwickelt. Foto: Deventer

ßen, ergeben sich viele Anwendungsgebiete in der Coextrusion (zum Beispiel Hart-Weich-Kombinationen).

TPEs bringen dem Verarbeiter zudem eine große Flexibilität bei der Farbgestaltung der Produkte. So sind nicht nur dunkle, sondern auch sehr helle Farbtöne problemlos darstellbar. Selbst transparente TPE-Materialien sind realisierbar.

Schäumen macht´s möglich

Die guten mechanischen Werte von entsprechenden TPE-S-Typen können teilweise noch durch das Schäumen mit expandierbaren Hohlkugeln weiter verbessert werden. Schon seit 2004 bietet Deventer seinen Kunden Dichtprofile mit einem geschäumten Funktionsbereich. Diese Produkte verfügen neben sehr guten Rückstelleigenschaften über ein softweiches Schließverhalten. Dichtprofile aus geschäumten TPE machen heute 35 Prozent des Umsatzes aus.

Aus Dichtungskompetenz wird Systemkompetenz

Seit 2016 ist die Deventer-Gruppe Teil der damaligen Roto Frank AG und erhielt dadurch eine neue Perspektive am Fenster- und Türenmarkt. Seither werden Beschlag und Dichtung schon im Stadium der Produktentwicklung aufeinander abgestimmt. Als erste erfolgreiche Gemeinschaftsprojekte sind das „Q4 Plus Schwingfenster“, das Schiebesystem „Roto Patio Inowa“ und die Dichtprofile für Aluminiumfensterkonstruktionen zu nennen.

Zudem kann Deventer die Vertriebskompetenz und Präsenz von Roto auf den europäischen und weltweiten Märkten für sich nutzen. „Wir selbst haben 11 Mitarbeiter im Außendienst, Roto dagegen hat mehrere hundert. Allein diese Größenordnungen machen deutlich, welche Chancen sich uns damit bieten“, betont Pflügner.

Um diese zu realisieren, wurde mit Hilfe umfangreicher Schulungen den Roto-Mitarbeitern die notwendige Kompetenz in Dichtungsfragen vermittelt. Gemeinsam will man die Märkte in Asien sowie in Amerika erschließen. Es kommt aber durchaus auch vor, dass die Roto-Vertriebsmannschaft über Deventer mit Fensterbauern in Kontakt kommt, zu denen bisher noch kein Zugang bestand.

Service- und Dienstleistungsqualität

„Unsere Kunden schätzen die fachliche Beratung und Betreuung durch qualifizierte Partner mit Entscheidungskompetenz“, erklärt Pflügner. Die langjährigen Mitarbeiter verfügen als Holztechniker und Schreinermeister über viel Erfahrung im Fensterbau sowie beim Einsatz und bei der Verarbeitung von Dichtungen.

Ergänzend zur Belieferung mit Dichtprofilen haben die Kunden auch die Möglichkeit, fertig geschweißte Rahmen zu beziehen. Diese bieten mit einer geschlossenen Ecke hohe Dichtwerte. Täglich werden in Berlin circa 250 Rahmen und in den Niederlanden 1600 Rahmen hergestellt.

Umwelt und Nachhaltigkeit

Die Produktionsabfälle von mehreren hundert Tonnen TPE-Material pro Jahr werden zu 99 Prozent recycelt und dem Produktionsprozess wieder zugeführt. Sie werden dazu sortenrein gesammelt und zu neuem Granulat verarbeitet.

Die Deventer Profielen in den Niederlanden hat dank geschlossener Wertstoffkreisläufe, der Nutzung erneuerbarer Energien und des verantwortungsvollen Umgangs mit Wasser das „Cradle to Cradle“-Zertifikat in Silber. „Das ist heute für viele Kunden schon ein kaufentscheidendes Argument“, berichtet Pflügner.

Für Industriekunden entwickelte das Unternehmen ein spezielles Mehrwegsystem, das zugleich als Lagersystem dient. Es vermeidet große Mengen Verpackungsmüll.

Auf Wunsch werden auch Einheiten von 500 Metern geliefert, was bei den Kunden die Rüst- und Umbauzeiten minimiert. Eine stabile Kunststoff-Verpackung führt zu ihrer langen Nutzung. 2015 etablierte Deventer außerdem zur Senkung des Bedarfs an Brennstoffen und Energie das Energiemanagementsystem nach DIN EN 50001. Mit Hilfe der technischen Veränderungen ließ sich die erforderliche Energiemenge im Verlauf von 3 Jahren um ca. 10 Prozent reduzieren. ■

www.deventer-profile.com

Dichtungs-Lösungen, die es so im Markt nicht gibt

Die hohe Kunst des Feintunings

Jürgen Daub, verantwortlich für Forschung und Entwicklung: „Eine intelligente Formgebung hilft nichts, wenn der für die Dichtprofile eingesetzte Rohstoff nichts taugt“. Foto: bb

„Das gute Zusammenspiel von Beschlag und Dichtung ist für den Fensterbauer die halbe Miete“, macht Jürgen Daub, verantwortlich für Forschung und Entwicklung bei der Deventer Profile GmbH, deutlich. Das Unternehmen unterstützt seine Kunden bei eigenen Konstruktionen, für die es am Markt keine passenden Dichtprofile gibt. Dabei gehören neben der Schlagregen- und Luftdichtheit auch die Bedienkräfte zu den gängigen Anforderungen der Kunden. Die zu entwickelnden Dichtprofile werden außerdem auf die Platzverhältnisse, zu erwartende Toleranzen und Bewegungsabläufe abgestimmt, die durch die Konstruktion und den Beschlag vorgegeben sind.

„Eine intelligente Form hilft aber nichts, wenn der eingesetzte Rohstoff nichts taugt. Umgekehrt gilt jedoch auch, ein guter Rohstoff kann ein Dichtprofil nicht retten, das nicht anforderungsgerecht konstruiert ist“, betont Daub.

Verglasungsdichtung mit untrennbarem Klebeband. Wird ein Dichtprofil auf einer Fläche aufgeklebt, die nicht immer auf Druck belastet ist, besteht auf Dauer die Gefahr, dass sich das Klebeband vom Dichtprofil löst. Die Deventer-Technologie führt zu einer untrennbaren Verbindung von Dichtprofil und Klebeband. Zum Einsatz kommt die patentierte Entwicklung beim System Gealan Kubus. Fotos: Deventer

Bei den eingesetzten Materialien TPE, PVC und Silikon achtet Deventer daher auf eine gute, durch die Lieferanten nachgewiesene Qualität. Insbesondere die Elastizität des Rohstoffes, die die Rückstelleigenschaften des Dichtprofils auf Dauer sichert, steht dabei im Fokus. Sie wird im Unternehmen regelmäßig nachgeprüft. Für diese Vergleiche setzt der Produzent auf den in der EN 12365-4, Langzeitrückstellung, festgelegten Prüfablauf.

Maßgeschneiderte TPE-Mischungen

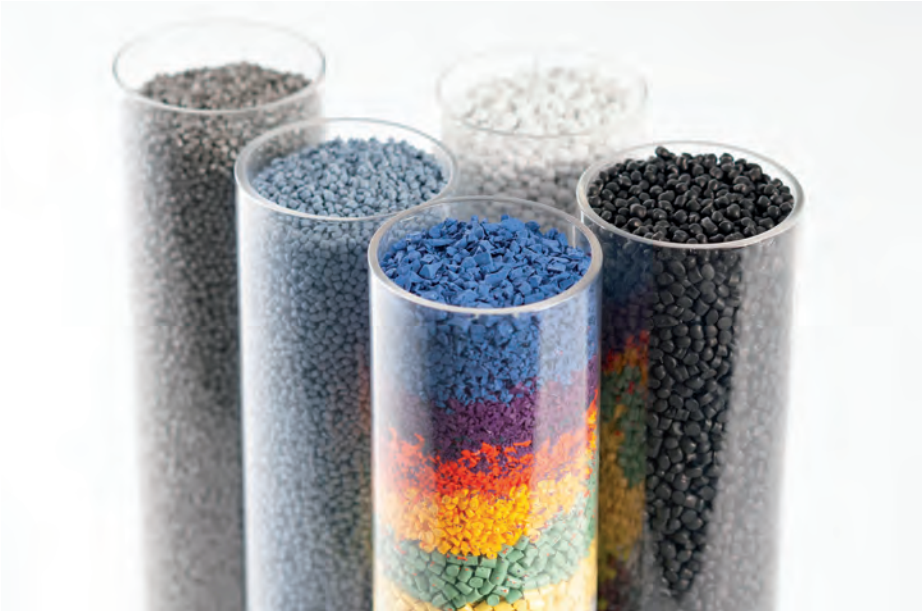
Die Rohstoffe werden bei Bedarf auf spezielle Anforderungen eingestellt. Dabei arbeitet der jeweilige Lieferant von Deventer mit Zuschlagstoffen. Sie beeinflussen beispielsweise die Verarbeitung, die Beständigkeit gegen bestimmte Umweltfaktoren oder Oberflächen-Beschichtungsstoffe, die Härte des Rohstoffes oder das Brandverhalten.

Entwickelt werden ausgefeilte Konstruktionen, bei denen das mechanische Verhalten des Dichtprofils individuell gestaltet und die Funktion auf zehntel Millimeter genau den Anforderungen angepasst ist.

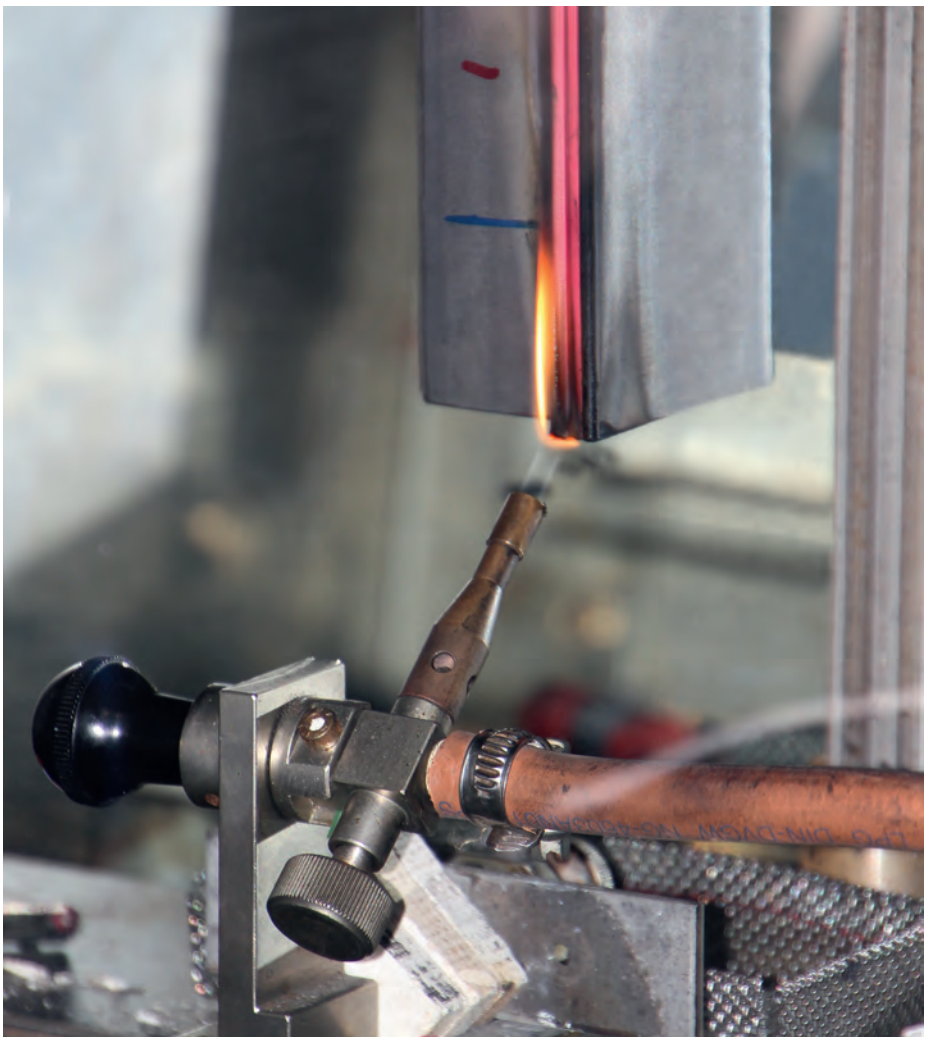
Flammhemmende Ausrüstung möglich

Deventer verfügt über einen flammgehemmten Rohstoff, der keinerlei Inhaltsstoffe aufweist, die von der Chemikalien-Verbotsverordnung erfasst sind oder sich auf der SVHC-Liste von REACH befinden. Die mechanischen Eigenschaften fallen im Vergleich zu TPE-Standard-Rohstoffen sogar etwas besser aus. Die Klassifizierung des Brandverhaltens nach EN 13501–1, Klasse E, wurde farbunabhängig erreicht; bei Kantenbeflammung in eingebautem Zustand, nicht komprimiert. Es lassen sich also dünnwandige Dichtprofile mit ausgezeichneten Funktionswerten in allen Farben mit diesem Material herstellen.

„Wir gehen davon aus, dass diese Produkte in Zukunft stark an Bedeutung gewinnen, weil



Mit Hilfe von Zuschlagstoffen können die Eigenschaften von TPE-Dichtprofilen bestimmt werden. Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit, sie in unterschiedlichsten Farben zu produzieren.



Deventer liefert auch Dichtprofile, deren Brandverhalten nach EN 13501–1, Klasse E, eingestuft ist.

das Brandverhalten von Einzelbauteilen nachgewiesen werden muss“, erklärt Daub.

Genauso sensibel sei das Thema „Weichmacher und Emissionen aus Dichtprofilen“. Nicht umsonst tauchen diese in der europäischen Bauproduktenrichtlinie unter „Hygiene, Gesundheit und Umweltschutz“ als wesentliche Anforderung auf.

In den Jahren 2009 und 2010 wurde zu gefährlichen Substanzen aus Bauelementen durch das ift und die Hochschule für angewandte Wissenschaften in Rosenheim ein Forschungsprojekt durchgeführt. Deventer war daran mit Probekörpern beteiligt, die die Forscher genau auf mögliche Emissionen untersuchten. Das Resultat: alle Anforderungen erfüllt.

Der „Ausschuss zur gesundheitlichen Bewertung von Bauprodukten“ (AgBB) hat eine einheitliche und nachvollziehbare Vorgehensweise entwickelt, um Emissionen von organischen Stoffen aus Bauprodukten einzuordnen. Daraus wurden Mindestanforderungen abgeleitet. „Mit dem von uns eingesetzten TPE liegen wir weit unter den verlangten Grenzwerten“, erläutert Daub.

Transparenz und Vergleichbarkeit

Den Dichtungen wird in den einschlägigen Produktnormen die Verantwortung für gleichbleibende Dichtigkeit und Funktionswerte zugewiesen. Zur Prüfung und Beschreibung der Eigenschaften von elastischen Dichtprofilen mittels Ziffernfolge dient die europäische Norm EN12365-1 bis 4. In dieser sind Anforderungen und Klassifizierungen wie auch die entsprechenden Prüfungen dazu benannt. Für den Nachweis stellt Deventer seinen Kunden die Dokumentationen mit den ermittelten Ziffernfolgen zur Verfügung.

„Nicht alle im Markt kommunizierten Werte sind transparent, nachvollziehbar oder richtig. Um für unsere Kunden zu gewährleisten, dass die von uns angegebenen Daten korrekt sind, unterliegen Deventer-Produkte und ihr Herstellprozess der Fremdüberwachung durch das ift“, hebt Daub hervor.

Gemeinsam mit dem ift wurde 2007 das Zertifizierungsprogramm aus der Taufe gehoben. 2008 war die Gesellschaft das erste zertifizierte und fremdüberwachte Unternehmen in der Branche. Im Zertifikat des ift sind die klassifizierten Leistungsdaten der Deventer-Dichtprofile transparent und vergleichbar gelistet. Seither führten permanente Messungen der Dichtungseigenschaften zu einem großen Erfahrungsschatz. Er fließt kontinuierlich in die weitere Produktentwicklung ein.

Die Anwendung der Dichtungsnorm EN12365-1 bis 4 ist allerdings nicht verbindlich geregelt, sondern wie in Deutschland letztlich eine freiwillige Übereinkunft von Wirtschaftsbeteiligten.

„Fenster- und Türenherstellern werden daher oft Angaben präsentiert, die nicht auf dieser Norm beruhen. Sie hat das Ziel, dass Hersteller von Bauelementen anhand der ermittelten Ziffernfolge Dichtungen unabhängig vom Rohstoff untereinander vergleichen können. Das sollte die Wahl der richtigen Dichtung vereinfachen. Dient die Norm EN12365-1 bis 4 nicht als Basis, lassen sich Dichtungen daher nicht valide vergleichen“, erläutert Daub. ■

www.deventer-profile.com

Hohe Anforderungen an den Toleranzausgleich. Zum Programm des Unternehmens gehören auch Produkte aus dem Rohstoff Silikon. Entwickelt wurde ein Dichtprofil für Außentüren, das ähnlich funktioniert wie ein Schlauch. Zudem gelang es, eine Bauhöhe von 12 mm umzusetzen.

Permanent sind drei bis vier Millionen Laufmeter Dichtprofile auf Lager, so dass über 500 verschiedene Artikel schnell verfügbar sind.
Fotos: bb

Das Produktportfolio für den europäischen Markt

Der Erfolg von Deventer auf den internationalen Märkten beruht im Wesentlichen auf der Fähigkeit des Unternehmens, auf die Fenster- und Türenkonstruktionen in den einzelnen Ländern abgestimmte Dichtprofile zu entwickeln und anzubieten. Die Integration in die Roto-Gruppe lässt weitere maßgebliche Impulse für das internationale Geschäft erwarten. Erste Schritte wurden bereits in Nord- und Südamerika unternommen. Von der großen Vertriebsmannschaft von Roto profitieren auch die Deventer-Kunden in Form einer noch engeren Betreuung.

Dank der Zusammenarbeit mit Kunden, Werkzeugherstellern und Instituten kann der Produzent für die D-A-CH-Region ein sehr umfangreiches Portfolio von Dichtungslösungen anbieten. Die deutschen Fensterkonstruktionen und somit Dichtungsanforderungen wurden zudem in vielen Ländern Osteuropas wie Tschechien, der Slowakei, Polen, Russland und den Staaten des Baltikums übernommen – was die Erschließung dieser Märkte wesentlich erleichtert hat.

Vertriebsleiter Michael Raasch: „Dank der Übernahme durch Roto können wir heute Dichtung und Beschlag gemeinsam beim Kunden beraten und die Produkte aufeinander abstimmen“.

Aber nicht immer wird es dem Unternehmen so relativ einfach gemacht. In anderen Märkten unterscheiden sich die Fensterkonstruktionen deutlich von denen in Mitteleuropa. So sind im skandinavischen Markt viele Top-Swing-Fenster oder nach außen zu öffnende Fenster gefragt. In der Schweiz haben die Systemanbieter eigene Konstruktionen entwickelt. Auch in Italien und Frankreich gibt es abweichende Fensterarten und damit Dichtungsanforderungen.

Schnelle Verfügbarkeit

In seinem Lagerprogramm führt das Unternehmen über 500 verschiedene Artikel, die bereits ab einem Karton lieferbar sind. Ein Lagerbestand von drei bis vier Millionen Laufmetern sichert eine schnelle Verfügbarkeit. Den Kunden werden für die gleiche Einbausituation bis zu fünf Dichtungslösungen, auch aus unterschiedlichen Materialien, angeboten.

Seit der Übernahme durch die ehemalige Roto Frank AG gehen unter anderem auch Dichtungen nach Nord- und Südamerika. Da die Fensterkonstruktionen denen in Europa

ähneln, kommen dabei Produkte aus dem bestehenden Portfolio zum Einsatz. Aber auch für diese Märkte werden spezielle Dichtungslösungen entwickelt.

Dichtungen für verschiedene Rahmenmaterialien

Für alle gängigen Rahmenmaterialien hat Deventer Dichtprofile überwiegend aus hochwertigen TPE im Programm. Sie können in den Ecken geklinkt, geklebt, geschweißt oder bei Silikonkautschuk gespleißt werden und bieten daher eine sehr gute Eckausbildung.

Der Trend, Dichtungen bei der Produktion von Kunststofffensterprofilen anzuextrudieren, hält weiter an. Deventer bietet seinen Kunden alternativ Dichtungslösungen mit sehr guten mechanischen Eigenschaften wie einem komfortablen Schließdruck und damit die Möglichkeit, sich vom Wettbewerb mit anextrudierten Dichtungen abzuheben.

Seit der Zugehörigkeit zur Roto-Gruppe sind verstärkt auch Lösungen für Aluminiumfenster im Sortiment. Produziert werden vor allem Dichtungen mit geschäumtem Funktionsbereich, um einen möglichst hohen Toleranzausgleich und komfortablen Schließdruck zu erzielen.

Nah am Kunden

Betreut werden die Kunden von über viele Jahre gleichbleibenden Ansprechpartnern. Dank einer Unternehmenszugehörigkeit von teilweise mehr als 25 Jahren verfügen die Mitarbeiter über viel Erfahrung im Fensterbau, bei dem Einsatz und der Verarbeitung von Dichtungen. „Durch das im langjährigen Kontakt gewachsene Vertrauen erhalten wir auch vielfältige Marktinformationen“, macht Vertriebsleiter Michael Raasch deutlich.

Auf Wunsch stellt Deventer einen Besuch innerhalb von zwei Tagen sicher. Bei technischen Anfragen erhalten die Kunden kurzfristig eine kompetente Antwort. Neue Konstruktionen und Produktapplikationen werden in der Regel schon nach zehn Tagen präsentiert.

Die intensive Zusammenarbeit mit den Roto-Kollegen verbessert die Kundennähe weiter. „Heute können wir Dichtung und Beschlag gemeinsam beim Kunden beraten und beide Produkte aufeinander abstimmen. Hierfür haben wir Schnittstellen in der gesamten Gruppe geschaffen, um einen zügigen Informationsfluss zu gewährleisten und somit einen größtmöglichen Kundennutzen zu erreichen“, berichtet Raasch.

Von den jährlich rund 200 Entwicklungsprojekten werden ca. 60 Konstruktionen in Dichtungen umgesetzt. Die Werkzeuge dafür fertigt Deventer selbst an.

Vermarktung von Dichtprofilen

Dichtungslösungen von Deventer werden in erster Linie über die Partner im Baubeschlaghandel vertrieben. Hierfür steht ein breites Netz an Vertretungen und Fachhändlern im In- und Ausland zur Verfügung.

Trotz einer eher kleinen eigenen Vertriebsmannschaft ist über die Handelspartner eine gute Kundenbetreuung sichergestellt. Damit sind eine hohe Verfügbarkeit und schnelle Lieferfähigkeit der Produkte gewährleistet.

Neben dem Fachhandel arbeitet das Unternehmen auch direkt mit Industriekunden und Systemgebern zusammen. Dazu gehören unter anderem die Türensparte der Arbonia-Gruppe, Jeld-Wen und die Herholz-Gruppe aus der Innentürindustrie. Zu den Systemhäusern, die Deventer-Produkte beziehen, zählen die Gealan Fenster-System GmbH und die Batimet GmbH.

Betrachtungen zur Wettbewerbssituation

In den letzten Jahren beobachtete Deventer insbesondere in Skandinavien und Polen eine zunehmende Konsolidierung sowohl auf Kunden- als auch auf Wettbewerbsseite. Speziell kleine und mittlere Produzenten geben die Herstellung von Fenstern und Türen auf oder werden von Mitbewerbern übernommen. „Diese Konzentration sorgt für eine Verschärfung der Wettbewerbssituation. Das fordert uns natürlich heraus, denn wir möchten trotz eines intensiven Preisdrucks unseren Kunden in erster Linie hochwertige Qualitätslösungen anbieten“, macht Raasch klar.

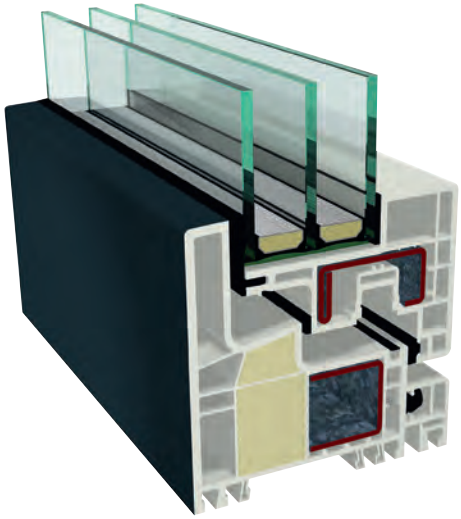
Ein weiteres wichtiges Thema für Deventer ist es, gute Mitarbeiter zu finden und langfristig an sich zu binden. Die positive konjunkturelle Lage in Deutschland und die dynamische Entwicklung in Berlin tragen dazu bei, dass der Kampf um gute Köpfe immer härter wird. Zudem gibt es in Berlin wenig produzierende Unternehmen, was den Fachkräftemangel weiter verschärft. Dies führt unweigerlich zu steigenden Lohn- und Arbeitskosten. Auch höhere Rohstoffpreise in den Bereichen Granulate und Verpackungen sind erhebliche Belastungen in einem ohnehin intensiven Wettbewerbsumfeld. Dennoch sieht es Raasch als sehr wichtig an, bei der Rohstoffqualität keine Abstriche zu machen und weiter in gute Mitarbeiter zu investieren, um im Wettbewerb auch künftig mit Erfolg zu bestehen. ■

www.deventer-profile.com

Beispiele aus der Praxis: individuelle Dichtungslösungen

Komplexe Aufgaben kompetent gelöst

Dichtungen „von der Stange“ reichen oft nicht aus, um spezielle Kundenanforderungen zu erfüllen. Auf Wunsch der Kunden aus dem Kreis der internationalen Profil-, Fenster- und Türenhersteller entwickelt und produziert Deventer daher häufig kundenspezifische Dichtungslösungen, die für deren Konstruktionen maßgeschneidert werden. Nachfolgend stellen wir Ihnen drei Kooperationsbeispiele vor, die verdeutlichen, welche Anforderungen dabei zu meistern und wie wichtig qualitativ hochwertige Dichtungen grundsätzlich sind.



Hohe Ansprüche an die Dichtung hatte Gealan auch bei dem Ganzglas-Fenstersystem „Kubus“. Die Deventer-Lösung ist eine „Hightech-Dichtung“, die sich mit einer gemeinsam abgestimmten Verrastung im Flügelrahmen befestigen lässt. Foto: Gealan

Hohe Ansprüche an die Dichtung hatte der Systemhersteller Gealan bei seinem Fenstersystem „Kubus“. Das Ganzglas-System bietet dank minimaler Profilansichten und durch den Verzicht auf sichtbare Flügel maximale Transparenz. Neben der attraktiven Optik sorgt das für einen hohen Lichteinfall.

Während des Entwicklungsprozesses fiel die Entscheidung, keine Dichtungen am Blendrahmen vorzusehen. André Wünsche, Bereichsleiter Produktmanagement, beschreibt

Für André Wünsche ist Deventer „ein Glücksgriff als Lieferant und Partner“. Der Bereichsleiter des Gealan-Produktmanagements hebt dabei unter anderem das Know-how und den Willen hervor, sich aktiv in Entwicklungsprozesse einzubringen. Foto: Gealan

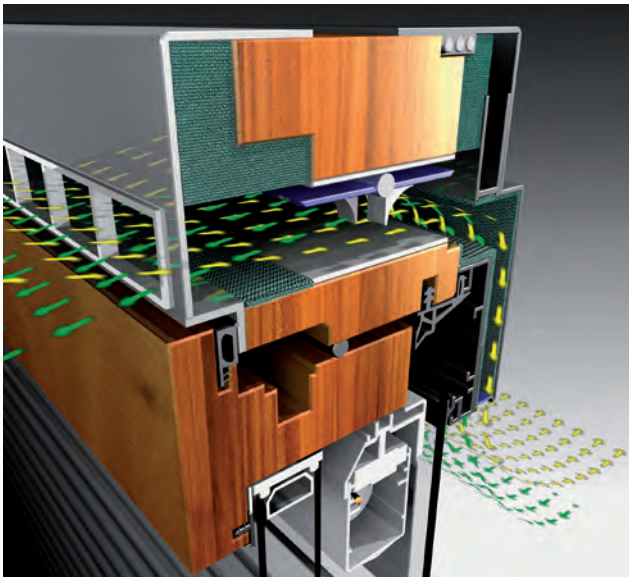
die Folgen: „Es entstand die schwierige Aufgabe, die unterschiedlichen Funktionen von Glas- und Rahmenanschlagdichtung in einem Dichtungsquerschnitt zu integrieren.“ Da das Verglasungskonzept des Systems ohne klassische Glasleisten auskommt, muss sich die Dichtung ferner nach dem Verglasen sicher am fertigen Fensterelement anbringen lassen. Schnell sei klar gewesen, dass man für dieses ambitionierte Projekt die Expertise von Dichtungsprofis brauche. Die Entscheidung für die Deventer-Experten „lag nahe, da wir mit ihnen bereits in der Vergangenheit positive Erfahrungen machten“. Das Berliner Unternehmen verfüge über das Know-how und den Willen, sich aktiv in Entwicklungsprozesse einzubringen. Es sei damit „ein Glücksgriff als Lieferant und Partner“, so Wünsche.

Die gefundene Lösung bezeichnet er als „Hightech-Dichtung“, die sich mit einer gemeinsam abgestimmten Verrastung im Flügelrahmen befestigen lasse. Ein werksseitig auf der Dichtung aufgebrachtes Klebeband fixiere zusätzlich das Dichtungsprofil am Glas. Außerdem garantiere ein in den Dichtungsquerschnitt integrierter Kern Anpressdruck und Spaltmaß.

Zahlreiche mit Erfolg absolvierte Prüfungen bestätigen die Leistungsfähigkeit der Dichtung und haben nach Aussagen des Unternehmens Bestwerte bei Schlagregendichtheit, Windlast und Luftdurchlässigkeit geliefert. Auch der Bedienkomfort sei „exzellent“, so Wünsche abschließend.

Außergewöhnliche Fensterkonstruktion

Im fränkischen Zapfendorf hat die Rauh SR Fensterbau GmbH ihren Sitz. Das Familienunternehmen entwickelte mit der patentierten Konstruktion „Climawin“ das „weltweit erste Fenstersystem“, das selbstständig heizen und kühlen kann. Die Lösung stößt auf „große positive Resonanz“, berichtet Geschäftsführer Stefan Rauh. Das System versorgt sich dank integrierter Photovoltaik-Elemente selbst mit Strom. Zudem bewirkten eine clevere Funksteuerung und ein herausgearbeiteter Algorithmus den nötigen Lüftungskomfort. Mit dem außergewöhnlichen und mit dem „Bundespreis für hervorragende innovatorische Leistungen für das Handwerk“ ausgezeichneten Fenster wurden schon zahlreiche Wohn- und Geschäftsgebäude ausgestattet.



Auch für das patentierte „Climawin“-Fenstersystem von Rauh SR Fensterbau entwickelte Deventer eine Dichtung nach Maß. Sie trage zu dem „großen Erfolg“ der Innovation ihren Teil bei, so das zufriedene Fensterbau-Unternehmen. Foto: Rauh SR Fensterbau

Als „weltweit erstes Fenstersystem“, das selbstständig heizen und kühlen kann, verfügt „Climawin“ inzwischen über eine lange Referenzliste. Auf ihr befindet sich auch das hochwertige Wohnbau-Objekt „The Ambassy Parkside Living“ in Wien. Foto: Rauh SR Fensterbau

Vielfältige Argumente

Zu dem großen Erfolg trug und trägt auch die „sehr gute Dichtungslösung von Deventer“ bei, betont Rauh. Sie sei ein wesentliches Element für das Funktionieren des gesamten Systems und müsse mit dafür sorgen, dass die Frischluftzufuhr nur in den dafür vorgesehenen Lüftungskanälen stattfinde. Eine hohe Dichtigkeit bei gleichzeitig überzeugendem Schließkomfort stand ebenfalls in dem Anforderungsprofil. Und: Zur Gewährleistung der rahmenlosen Optik des Fensters sollte die Dichtung kaum sichtbar sein.

Gefragt war auch hier eine maßgeschneiderte Dichtungslösung. Die Entscheidung, diese von Deventer anfertigen zu lassen, fiel Rauh „nicht wirklich schwer“. Für die Berliner Experten sprachen unter anderem die langjährige konstruktive Kooperation, die hohe Produktqualität und ihre umfassende technische Kompetenz. Der Industriepartner habe bisher immer innovative Lösungsideen in der vereinbarten Zeit geliefert, aus denen oft gemeinsam realisierte Dichtungen entstanden. Auch die Recycelbarkeit der von Deventer verwendeten Materialien spielte laut Rauh mit Blick auf den Nachhaltigkeitsansatz von „Climawin“ eine Rolle. Erste Vorschläge per Zeichnungen, ihre gemeinsame Diskussion, die Festlegung von Änderungen im Team, der Produktionsauftrag auf Basis verbindlicher Muster – diese Stationen prägten den Projektverlauf. Das Fazit des fränkischen Unternehmers: „Unsere Erwartungen, dass Deventer ein abgestimmtes und praktikables Dichtungskonzept entwickelt, wurden wieder erfüllt.“

Zweifach patentierte Premiere

Das dritte Praxisbeispiel für individuelle Dichtungslösungen dokumentiert zugleich das strategische Element der Deventer-Übernahme durch Roto: die Erweiterung der Systemkompetenz des Bauzulieferers. Das gilt nicht nur bei der Fenster- und Türtechnologie, sondern auch bei den Wohndachfenstern der Division Dachsystem-Technologie (DST) mit Sitz im baden-württembergischen Bad Mergentheim. „Für unser neues Kunststofffenster-Programm ‚Roto Q‘ benötigten wir ein sehr robustes Dichtungssystem, das die höchste Energieeffizienz des Fensters sicherstellt“, definiert Hannes Klöpfer die Ausgangssituation. Darüber hinaus sollte es, hebt der in der Entwicklung für Produktinnovation verantwortliche Teamleiter hervor, in puncto Design, Bedienkomfort und Wartungsfreiheit die „sichtbare Premiumqualität“ des Fensters unterstreichen. Wichtig war danach ferner eine hohe Stabilität im Herstellungsprozess.

Hannes Klöpfer, in der Entwicklung für Produktinnovation verantwortlicher Teamleiter der Division Dachsystem-Technologie: „Auch wir konnten von der neuen Systemkompetenz profitieren, die sich aus dem um Dichtungen erweiterten Portfolio der Roto-Gruppe ergibt“. Foto: Roto Dachsystem-Technologie

Die von Deventer speziell für das Kunststofffenster „Roto Q“ entwickelte Dichtungslösung wurde zweifach patentiert. Sie trägt zu Design, Bedienkomfort und Wartungsfreiheit des Dachfensters erheblich bei. Foto: Roto Dachsystem-Technologie

Die schließlich realisierte, auf dem Know-how der Deventer-Spezialisten beruhende Dichtung erfülle alle Kriterien ohne Einschränkung. Das komme nicht zuletzt in ihrer zweifachen Patentierung zum Ausdruck.

Im Übrigen habe „Roto Q“ bei TÜV-Prüfungen in den drei Kategorien Produktqualität, Montage- und Anwenderfreundlichkeit ebenso Bestnoten erhalten wie vorher schon das Klapp-Schwingfenster „Designo R8“. Klöpfer stuft das auch als Bestätigung der Strategie ein, Kundenbedürfnisse und -wünsche direkt in die Produktentwicklung einzubeziehen. ■

www.gealan.de
www.climawin.de
www.roto-dachfenster.de
www.deventer-profile.com

bb im Gespräch mit Dr. Eckhard Keill, Alleinvorstand der Roto Frank Holding AG

„Je größer unser Know-how, desto besser unsere Leistungen"

Foto: bb

Seit dem 1. Januar 2016 gehört der Dichtungshersteller Deventer zur Roto-Gruppe. Zum Zeitpunkt der Übernahme war Dr. Eckhard Keill Vorstandsvorsitzender der damaligen Roto Frank AG und zugleich Leiter der Division Fenster- und Türtechnologie (FTT). Inzwischen hat sich der weiter zu 100 Prozent in Familienbesitz befindliche Bauzulieferer neu formiert: Die seit dem 1. Mai 2019 wirksame Strukturänderung umfasst mit FTT, Dachsystem-Technologie (DST) und Roto Professional Service (RPS) drei eigenständige und voll ergebnisverantwortliche Geschäftsbereiche. Das gemeinsame Gruppen-Dach bildet die Roto Frank Holding AG mit Keill als Alleinvorstand. In dieser Funktion sprachen wir mit ihm über die bisherige, gegenwärtige und künftige Ausrichtung.

Die aktuelle Titelgeschichte von bauelemente bau ist dem Dichtungshersteller Deventer gewidmet, den Sie mit Wirkung zum 1. Januar 2016 übernommen haben. Nicht unbedingt naheliegend für einen Beschlagproduzenten. Herr Dr. Keill, was hat Roto also dazu bewogen?

Ihre Auffassung, dass das nicht naheliegend gewesen sei, teile ich nicht. Schließlich sind Dichtung und Beschlag zwei elementar wichtige Bauteile im Gesamtsystem Fenster bzw. Tür. Sie aufeinander abzustimmen und damit letztlich eine ganzheitliche Kompetenz zu bieten, liegt nicht zuletzt im Interesse des Fenster- und Türenherstellers. Er profitiert sowohl von der geringeren Komplexität als auch von der Verbesserung des korrekten Zusammenspiels beider Komponenten. Der Erwerb von Deventer war deshalb logisch und entspricht voll unserer konsequenten Kundennutzen-Strategie. Außerdem wissen wir heute, dass sich die Akquisition positiv auf die Praxisarbeit unserer neuen Division RPS auswirkt, denn u. a. bei Reparaturen von Fenstern und Türen geht es oft auch um die Dichtung. Klar ist: Je größer unser Know-how, desto besser unsere Leistungen.

Haben sich die bei Übernahmen ja fast immer gewünschten Synergieeffekte im Falle Deventer eingestellt? Können Sie diese an konkreten Beispielen erläutern?

Mit dem Begriff „Synergieeffekte" bin ich nur dann einverstanden, wenn Sie damit den Ausbau von Kompetenzen nicht zuletzt durch gemeinsame Entwicklungen meinen. Das wiederum ist ein permanenter Prozess. Hier sind wir auf gutem Weg, was sich auch durch konkrete Beispiele aus den beiden Kerndivisionen FTT und DST belegen lässt. Dazu gehören auf der einen Seite das Schiebesystem „Roto Patio Inowa" und auf der anderen Seite die neue Wohndachfenster-Generation „Roto Q". In beiden Fällen stammen die individuellen Dichtungslösungen von Deventer. Das unterstreicht die neue Stärke unseres Verbundes.

Sind weitere Akquisitionen zur Abrundung des Programms eine Option? Was wären die bevorzugten Segmente?

Diese Frage wird mir so oder ähnlich häufiger gestellt. Meine Antwort ist stets die gleiche – auch diesmal: Akquisitionen sind kein Selbstzweck. Sie müssen immer zu uns und unserer Strategie passen. Das bedeutet bei der Fenster- und Türtechnologie: Roto kümmert sich auch künftig ausschließlich um Systemlösungs-Kompetenz in den Bereichen Beschlag und Dichtung. Hier wollen wir unsere Leistungskraft stetig verbessern und weiter ausbauen. Dazu können spezifische Beschläge für einzelne Märkte gehören. Wenn uns dabei der Kompetenzeinkauf weiterbringt, sind neue Firmenübernahmen eventuell eine Alternative.

Zu einem anderen Thema: Zum 1. Mai 2019 ist die bereits im Herbst letzten Jahres angekündigte neue Firmen- und Organisationsstruktur der Roto-Gruppe wirksam geworden. Von wem ging die Initiative zur Umgestaltung aus?

Aufsichtsrat und Vorstand haben die neue Struktur gemeinsam entwickelt. Sie ist die Antwort auf die entscheidende Frage: Wie kann sich die Roto-Gruppe am besten für die Zukunft aufstellen, ohne dabei ihre Identität zu verlieren? Eine Erkenntnis war, dass der weitere Erfolg der bestehenden Divisionen FTT und DST maßgeblich davon abhängt, dass sie sich voll auf ihr jeweiliges, immer komplexeres Geschäft konzentrieren können. Oder nehmen Sie das neue, strategisch wichtige Geschäftsfeld von RPS. Es sinnvoll in die „alte" Gruppenstruktur zu integrieren, war schlicht unmöglich. Die jetzt realisierte Aufteilung in eine Holdinggesellschaft und drei eigenständige operative Unternehmen ist das Resultat dieser und weiterer Faktoren. Wir sind fest davon überzeugt, damit für die Zukunft gut gerüstet zu sein – und gleichzeitig Wandel mit Kontinuität zu verbinden.

Welche Vorteile versprechen Sie sich als Alleinvorstand der Holdinggesellschaft von der neuen Struktur?

Das Konzept „Dezentral geht vor zentral" schafft selbstständig agierende Einheiten und klare Verantwortlichkeiten. Auch dadurch sinkt die bisherige Komplexität deutlich. Kürzere Entscheidungs-

wege tragen ebenfalls dazu bei, dass die Roto-Gruppe insgesamt noch schneller, ökonomischer, effizienter und damit letztlich noch kundennäher wird. Zugleich bleiben Sicherheit und Verlässlichkeit für Mitarbeiter und Kunden ebenso erhalten wie die Solidität des Eigentümers. Das heißt konkret: weiter 100 Prozent Familienbesitz.

Welche konkreten Aufgaben hat die von Ihnen geführte Holdinggesellschaft?

Sie überwacht die Einhaltung der definierten Ziele durch die drei Divisionen und vertritt die Eigentümerrechte in den Gruppen-Gesellschaften. Außerdem verantwortet sie die übergeordnete Strategieplanung und -kontrolle. Zu den weiteren Aufgaben der Holdinggesellschaft gehören das Gebiet Patente und Recht, die Akquisitionspolitik, Corporate Identity (CI), Corporate Design (CD) sowie die allgemeine Unternehmenskommunikation.

Waren Kosteneinsparungen auch ein Grund für die Veränderung?

Nein. Mit solchen strukturellen und zugleich zukunftsorientierten Maßnahmen lassen sich im Übrigen zumindest in der Etablierungsphase keine Kosten senken. Das Gegenteil ist und war auch bei uns der Fall. Als Beispiel seien hier nur die erheblichen Aufwendungen genannt, die die umfangreichen firmenrechtlichen Regelungen und Eintragungen verursachen. Das gilt etwa für die entsprechenden Beratungs-, Prüfungs-, Notariats- und Registrierungskosten. Ich bin aber sehr zuversichtlich, dass sich alle mit der neuen Struktur verbundenen Investitionen auf Dauer nachhaltig rechnen werden.

Der Vorsitz der Geschäftsführung der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH ist mit Marcus Sander neu besetzt. Haben Sie sich ganz bewusst für einen externen Kandidaten entschieden?

Am Ende war das selbstverständlich der Fall. Mit „am Ende“ meine ich die vorherige sorgfältige Abwägung in- und externer Lösungen. Ein Kandidat, der nicht aus der Branche kommt, bringt im Idealfall eine neue Sichtweise mit und sorgt so für frische Impulse. Bei Marcus Sander hat persönlich, fachlich und mit Blick auf seine gesamte Expertise alles gepasst. Auch seine Einarbeitungszeit ist überschaubar, da sie sich auf die Division FTT beschränkt. Das war zum Beispiel bei meinem Eintritt damals anders. Bei mir stand ja u. a. noch DST auf der Einarbeitungs-Agenda.

Mit welchen Aufgaben seitens des Aufsichtsrats und von Ihnen als Alleinvorstand der Holding trat Herr Sander sein Amt an?

Er soll unsere Strategie, in deren Mittelpunkt bekanntlich der möglichst beste Kundennutzen steht, festigen, konsequent weiterentwickeln und auch mit neuen Ansätzen optimieren. Das gilt nicht zuletzt für die internationale Ausrichtung. Außerdem bewegt sich die Division FTT, wie Sie wissen, in hart umkämpften und von einem starken Kosten- und Margendruck geprägten Märkten. In diesem schwierigen Umfeld die Ertragssituation nachhaltig zu verbessern, hat natürlich auch für Marcus Sander Priorität. Dabei wird er von Michael Stangier intensiv unterstützt, der seine umfassenden Roto-Erfahrungen als kaufmännischer Geschäftsführer einbringt.

Die Roto Frank Professional Service GmbH ist im Bereich After Sales Service tätig, sprich, bietet Nachrüstlösungen, Reparatur- und Serviceleistungen. Wie entwickelt sich die Nachfrage nach den Dienstleistungen des Unternehmens?

Wie eben erwähnt, sind wir mit RPS erst in der Startphase. Aber schon jetzt können wir feststellen, dass das zusätzliche Angebot gut angenommen wird. Das mag auch daran liegen, dass sich die neue Division mit Service und daher mit einem traditionellen Geschäftsfeld der Branche beschäftigt. Hier eröffnen sich für unsere Profi-Kunden einfach neue Möglichkeiten der Kooperation. Mit einigen Fensterherstellern gibt es inzwischen auch bereits entsprechende Vereinbarungen.

Die RPS verfügt aktuell über vier Standorte, wohl noch zu wenig für ein bundesweites Angebot. Wie soll das Netzwerk weiter ausgebaut werden?

In Deutschland sind wir in der Tat gegenwärtig noch nicht flächendeckend vertreten. Dazu brauchen wir gute, größere und schon etablierte Partnerbetriebe. Um den Nachholbedarf möglichst rasch zu beseitigen, wollen wir uns diesem Thema im zweiten Halbjahr verstärkt widmen. Ich hoffe, dass wir kurzfristig über konkrete Resultate informieren können.

Kommen Unternehmen mittlerweile aktiv auf Roto zu, die sich für eine Partnerschaft mit RPS interessieren?

Dem ist in der Tat so. Natürlich prüfen wir die eingehenden „Bewerbungen“ sorgfältig. Wenn es nicht zu konkreten Gesprächen kommt, hat das ganz unterschiedliche Gründe. Aber das ist im „richtigen Leben“ ja auch so.

Ist auch ein Franchise-Modell eine Option?

Damit beschäftigen wir uns aktuell nicht. Die juristischen Hürden bei einem Franchise-Konzept sind einfach zu hoch. Außerdem würde das nicht weniger, sondern mehr Komplexität bedeuten. Deshalb wollen wir das Prinzip beibehalten, die Betriebe fest in unsere Strukturen zu integrieren.

Wieviel Potenzial steckt in dem Geschäft? Oder anders gefragt: Hat die RPS die Chance, umsatzmäßig zu den beiden anderen Geschäftsbereichen aufzuschließen?

Da wir Realisten sind, gehen wir davon nicht aus. Aber von reinem Umsatzdenken lassen wir uns ohnehin nicht leiten. Vielmehr soll die neue Division Geld verdienen und damit einen positiven, stetig wachsenden Beitrag zum gesamten Gruppenergebnis leisten. Ich habe keinen Zweifel daran, dass sie das in Zukunft auch tut. Jedenfalls ist das enorme Marktpotenzial unstrittig.

Ein Dreibein kann nicht wackeln, bei Bürostühlen sind aus Gründen der Sicherheit fünf Beine vorgeschrieben. Soll es bei den drei Geschäftssparten bleiben, oder haben Sie bereits weitere Geschäftsfelder im Blick?

Dazu ein klares „Nein“. Momentan haben wir wirklich genug damit zu tun, unsere neue Gruppenstruktur professionell und erfolgreich umzusetzen. Dabei betreten wir mit RPS ohnehin wieder Neuland. Im Übrigen erinnere ich gerade an dieser Stelle gerne an den Firmengründer Wilhelm Frank und seine innovative Vorliebe für Beschläge und Wohndachfenster. Hier fühlen wir uns nach wie vor sehr wohl – und sehen noch einige Expansionsfelder. ■

Herr Dr. Keill, wir bedanken uns für das Gespräch! *www.roto-frank.com*