

SCHRAMM FENSTERBAU STELLT AUF BESCHLAGNEUHEIT ROTO NX UM

Produzentenleben leichter gemacht

Foto: Schramm / Roto



„Wir haben schnell gewusst, dass wir zu den ersten Verarbeitern gehören wollen.“ Was beeindruckte die Geschäftsleiter der Schramm GmbH derart, dass es ihnen mit der praktischen Umsetzung gar nicht flott genug gehen konnte? Die Rede war und ist von dem neuen Drehkipp-Beschlagsystem „Roto NX“, über das die GLASWELT schon mehrfach berichtete. Diesmal beleuchtet sie eine konkrete Umstellung – und die dabei gewonnenen Erkenntnisse.

Ziel erreicht: Schramm Fensterbau wollte zu den ersten Betrieben gehören, die ihre Fertigung (Foto) auf das neue Drehkipp-Beschlagsystem „Roto NX“ umstellen. Bereits im Juli 2018 konnte Vollzug gemeldet werden.

Seit 1990 positioniert sich das Familienunternehmen Schramm als „kompetenter Partner für Fenster, Türen und Haustüren“ im Großraum Nürnberg, Fürth und Erlangen. Mit Erfolg, denn die inzwischen 28-jährige Chronik weist ein stetiges Wachstum und ständige Kapazitätserweiterungen aus. Auch aktuell ist Jürgen Schramm dank der guten Baukonjunktur und der damit verbundenen positiven Marktentwicklung mit der Geschäftslage sehr zufrieden. Der Firmengründer registriert aber gleichzeitig einen verschärften Wettbewerbsdruck durch ausländische Anbieter.

Nischenmärkte mit Potenzial

Gerade deshalb gewinnt das eigene Komplettpaket aus Planung, Beratung, Fertigung und Montage künftig noch an Bedeutung, sorgt die „Alles aus einer Hand“-Strategie doch für die nötige Differenzierung. Außerdem entspreche sie den kontinuierlich gestiegenen und weiter steigenden Anforderungen im Fenster- und Türektor. Konkrete Beispiele dafür seien die stärkere Nachfrage nach Sicherheits- und Schallschutzlösungen sowie nach größeren Elementen. Dagegen sind Komfortthemen wie intelligente Lüftungskonzepte und die Smarthome-Ausstattung momentan „eher noch Nischenmärkte“, betont der Glasermeister. Unabhängig davon sieht er darin „wichtige neue Wertschöpfungschancen“.

Gemeinsamer Erfolg im Fokus

Die Erwartungen an industrielle Zulieferer formulieren der Firmenchef und seine ebenfalls zur Geschäftsleitung gehörenden Söhne Matthias (Industriekaufmann und Handelsfachwirt) und Michael (Glasermeister) mit einem einzigen Satz: „Für uns sind marktgerechte Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen und professioneller Service die entscheidenden Kriterien.“ Auf der Beschlagsseite erfülle Roto dieses Profil am besten. Seit der Firmengründung arbeite man „sehr gut und partnerschaftlich“ mit dem Hersteller zusammen. Hier werden die Versprechen eingehalten, immer nah am Kunden zu sein und neue Ideen und frische Impulse für die Praxis einzubringen. Schließlich trage auch die qualifizierte Betreuung durch

den zuständigen Regionalvertrieb erheblich zum gemeinsamen Erfolg bei. Gebe es einmal „Redebedarf“, finde man stets eine geeignete Lösung. Das Fazit der fränkischen Fenster- und Türspezialisten: „Bei Roto fühlen wir uns gut aufgehoben.“ Im Portfolio von Schramm waren bei Kunststofffenstern bis jetzt die Drehkipp-Beschlagsysteme „NT“ und „Designo“ im Einsatz, bei Parallel- und Kippschiebeprogrammen ist es das umfassende „Patio Alversa“-Sortiment. Die Haustüren wiederum sind von Schlössern über Bandseiten bis zu Schwellen mit „Door“-Komponenten ausgestattet. Nicht zu vergessen die Griffserie „Line“, die sogar das Schramm'sche Firmenlogo ziert. Die Kooperation erstreckt sich außerdem auf RC 2-Systemprüfungen im akkreditierten Technologie-

Neues Kooperationskapitel mit intensivem Teamwork (v.l.): Roto-Regionalvertrieb Karsten Zeuner, Roto-Vertriebsaußendienst Gebhard Walter, die Schramm-Geschäftsleiter Matthias, Michael und Jürgen Schramm sowie Roto-Verkaufsleiter Klaus Schunke sind mit der Umstellung und ihren Resultaten sehr zufrieden.



Foto: Schramm / Roto

Center von Roto, Musteranschlägen und Mitarbeiterschulungen. Und: Die Franken wirken von Anfang an bei der Einbruchschutzkampagne „Quadro Safe“ mit – die Initiative liefere dem Schramm-Vertriebsteam viele Argumente für die professionelle Sicherheitsberatung.

Ein neues Kooperationskapitel schlugen die Partner Mitte 2018 auf. Der Anlass: Die komplette Produktionsumstellung auf die nächste Beschlaggeneration des weltweiten Drehkipp-Marktführers. Mit „Roto NX“ ging der Nachfolger des „NT“-Portfolios damit schon kurz nach der Einführung des neuen Beschlagsystems bei Schramm in Serie. Das sei ganz im Sinne des Unternehmens gewesen, denn der Wunsch, schnell zu wechseln, habe von Anfang an bestanden.

Umstellung mit System

Der Seniorchef erinnert sich: „Die erste Präsentation fand im Januar 2018 durch den Roto-Regionalvertrieb bei uns im Hause statt. Wir waren von dem Programm auf Anhieb überzeugt, sodass wir am liebsten sofort gehandelt hätten.“ Nach vertiefenden Informationen während der FRONTALE im März nahm die Umstellung konkret Gestalt an.

- April: Bestandsanalyse mit anschließender Konzept- und Zeitplanerstellung und der Festlegung, wann welche Schritte zu erledigen sind und wer dabei welche Aufgaben hat.
- Ab April: Anpassung der Beschlagdaten sowie Anbindung an das Bearbeitungszentrum (BAZ) durch den Roto-Datenservice.
- Juni: Musteranschläge und gemeinsame Durchführung erster Testaufträge.
- Juni/Juli: Schulung der Mitarbeiter in Verkauf, Produktion und Montage.
- Juli: Reale und insgesamt reibungslose Drehkipp-Umstellung in der Fertigung.

Erste Bilanz nach 3 Monaten

Und welche neuen Baugruppen sind aktuell im Praxiseinsatz? Alle verfügbaren Module der Bandseite P für Kunststofffenster bis 130 kg Flügelgewicht, lautet die mit Blick auf den Sortimentsschwerpunkt des Unternehmens naheliegende Antwort. Und die Bilanz nach den ersten drei Monaten falle positiv aus: Die Lagerhaltung habe sich verringert, da keine linken und rechten Bänder sowie keine 100 kg- bzw. 130 kg-Varianten mehr erforderlich seien. Das erleichtere den Rahmenanschlag. Weiterer Vorteil: Am Stulpflügelgetriebe ist das Rahmenteil für die Niveauschaltperre schon montiert. An deren Flügelteil müsse keine separate Schraube eingesetzt werden. Daraus resultierten weniger Arbeitsschritte. Der integrierte Spaltlüfter reduziere die nötigen Bedienkräfte am Fenstergriff und sor-



Foto: Roto

Die Bandseite P für Kunststofffenster mit 130 kg Flügelgewicht stand im Mittelpunkt der „reibungslosen“ Umstellung. Der Axer des „Roto NX“-Elementes verfügt über eine integrierte Spaltlüftung.



Foto: Roto

Auch die „TiltSafe“-Funktion ist in der Schramm-Fertigung gesetzt. Dadurch lässt sich bei Fenstern in Kippstellung bis 65 mm eine Einbruchhemmung gemäß RC 2 erzielen.

ge für einen besseren Vorantrieb im Axerbereich. Das vereinfache die Montage. Gleiches gelte für den neuen Balkontürschnapper, der an der Baustelle keine Justierung erfordere. Es sind nach dem Votum der Schramm-Profis gerade die „vielen Gimmicks“, mit denen „Roto NX“ das „Fensterbauerleben“ leichter mache.

Aber auch den übrigen Argumenten (ausgeprägte Sicherheit, mehr Komfort, zeitgemäßes Design) billigt die Geschäftsleitung des Familienbetriebes eine „große Bedeutung“ zu. Insofern überrascht es nicht, dass die Verwendung weiterer neuer Komponenten des Sortimentes in Langenzenn fest eingeplant ist. So rasch wie möglich sollen etwa das Hochdornmaßgetriebe im „EasyMix“-System

für ein schraubenloses Einclippen von Stulp und Getriebe-/Schlosskasten sowie insbesondere die „TiltSafe“-Funktion eingesetzt werden. Für Letztere, die in der mechanischen wie in der elektrischen Variante bei bis zu 65 mm gekippten Fenstern eine Einbruchhemmung gemäß RC 2 erlaubt, sei schon eine konkrete Prüfung vorgesehen.

Die generellen Anforderungen der Franken an ein innovatives Drehkipp-Beschlagsystem wie weniger Bauteile, vereinfachte Montage, lange Haltbarkeit und leichte Bedienbarkeit erfülle das neue Roto-Flaggschiff bereits jetzt. Das Ziel, bei der Umstellung „einer der Ersten zu sein“, wurde im Übrigen erreicht. Temporäre Exklusivität inklusive.

www.rotto-frank.com



SCHRAMM FENSTERBAU

Das 1990 von Jürgen Schramm gegründete Familienunternehmen mit Sitz im fränkischen Langenzenn entwickelte sich kontinuierlich vom Ein-Mann-Betrieb bis zur heutigen Größe mit 60 Mitarbeitern. In der Fertigung werden auf über 1000 m² mit einem modernen Maschinenpark Fenster, Türen und Haustüren aus Kunststoff und – seit 2018 – aus Aluminium produziert. Den Kunden, die hauptsächlich jeweils zur Hälfte aus dem Privat- und Bauträgersektor kommen, bietet die Firma die „Alles aus einer Hand“-Komplettleistung an. Sie erstreckt sich von der Beratung und Planung über das Ausmessen bis zum Aus- und Einbau der Elemente. Eigene Montage-Trupps sind mit über 10 Transpor-

tern im Großraum Nürnberg, Fürth und Erlangen täglich im Einsatz. Sie führen auch Wartungs- und Reparaturarbeiten aus. Mit einem Umsatzplus von 10 % auf ca. 6,6 Mio. Euro verlief 2017 „weit besser als erwartet“. Auch 2018/2019 rechnet man aufgrund des ausgewogenen, marktgerechten Produkt- und Serviceportfolios mit „stabilen Zuwächsen“. Der ausgebildete Fensterbauer und Glasermeister Jürgen Schramm hat für seinen Zukunftsoptimismus auch sehr persönliche Argumente: Mit den Söhnen Matthias und Michael ist die nächste Generation bereits im Unternehmen tätig. Nachfolgeprobleme? Nicht bei der Schramm GmbH.

www.schramm-fenster.de



Foto: Schramm / Roto

Mit rund 60 Mitarbeitern bietet die Schramm GmbH ihren privaten und gewerblichen Kunden ein Komplettpaket aus Beratung, Planung, Fertigung und Montage. Im Beschlagsektor setzt das Unternehmen seit 28 Jahren auf Produkte und Dienstleistungen von Roto.