

Roto-Beschlagtechnik überzeugt Walter Fensterbau

Schiebesysteme erhöhen Wachstumstempo



Mit dem neuen Schiebesystem „Economy“ geht Walter Fensterbau in die Marktoffensive. Neben zeitgemäßer Funktion und Qualität zeichnet es sich durch die hochdichte Konstruktion und die niedrige Bodenschwelle aus.

Foto: Walter Fensterbau

325 Jahre alt und weiter voller Tatendrang. Wer die Karl Heinrich Walter GmbH & Co. KG zutreffend charakterisieren will, liegt mit dieser Beschreibung richtig. Das am Standort Augsburg und in der angrenzenden Region als Walter Fensterbau bekannte Unternehmen hat viel investiert, um seine ehrgeizigen Zukunftspläne zu realisieren. Dabei spielen Schiebesysteme eine wichtige Rolle. Dabei setzt das Unternehmen auf die Beschlagtechnik von Roto.

Das Ereignis hat(te) in der Branche echten Seltenheitswert: Mitte Februar 2019 blickte die 1694 gegründete Firma auf ihr 325-jähriges Bestehen zurück. Darüber hatten wir in der März-Ausgabe ausführlich berichtet. Aber sich „nur“ mit Tradition und Historie zu beschäftigen, ist nicht die Sache von Markus Walter, der als geschäftsführender Alleinseelschafter das Unternehmen heute in der 11. Generation leitet. Markantestes Beispiel für diese Einstellung ist die neue 3.600 Quadratmeter große Fertigungshalle, die eine der modernsten Kunststofffenster-Produktionsstätten in Süddeutschland beherbergt.

Zweigleisiger Vertrieb

Der Betrieb mit seinen inzwischen über 80

Mitarbeitern hat sich über die Jahre zu einem Vollsortimenter bei Bauelementen entwickelt, sieht man einmal von reinen Aluminiumfenstern ab.



325 Jahre sind kein Ruhekitzen. Getreu dieser Devise hat Walter Fensterbau nicht nur ehrgeizige Zukunftspläne, sondern auch viel investiert, um sie zu realisieren. Das unterstreicht Markus Walter, der das Familienunternehmen heute in der 11. Generation führt.

Foto: Walter Fensterbau

umfenstern ab. Walter rechnet für das Jubiläumsjahr 2019 aktuell „über alles“ mit einem kräftigen Wachstum von etwa 20 Prozent. Vom Umsatz entfallen 75 Prozent auf das Objektgeschäft – „unsere Kernkompetenz“ – mit Bauträgern und Kommunen. Der Rest resultiert aus dem Verkauf an circa 50 Händler in der Region, die wiederum die Privatkunden bedienen.

Gute Differenzierungs-Argumente

Um sich im Wettbewerb zu differenzieren, setzt Walter auf Produktqualität, Liefertreue, professionelle Dienstleistungen für Planer und Investoren, den Montageservice durch versierte Fachkräfte wie gelernte Schreiner, ein zeitgemäßes Reklamationsmanagement und die konsequente Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern. „Für all das stehe ich in der Region persönlich mit meinem Namen ein“, hebt Walter hervor.

Mit „Economy“ in die Daueroffensive

Darüber hinaus wird auf permanente Rationalisierungs- und Erweiterungsinvestitionen in Produktion, Verwaltung und Ausstellung gesetzt. Zudem will sich das Unternehmen verstärkt auf drei Produktgruppen fokussieren. Dabei gehe es um preislich attraktive Kunststoff-Qualitätsfenster, den Ausbau des



Ist mit der noch jungen „Patio Inowa“-Koope-ration rundum zufrieden: Herbert Höß (links). Der Betriebsleiter bei Walter Fensterbau lobt u. a. den „exzellenten“ Datenservice und die automatisierte Verarbeitung des Beschlages. Roto-Key Account Manager Franz Kick hört das natürlich gerne.

Foto: Walter Fensterbau / Roto

Haustüren-Programmes sowie eine Offensive bei Schiebesystemen. „Gerade in diesem Segment wollen und werden wir richtig Gas geben“, so Walter.

Zu den Jubiläumsveranstaltungen wurde die neue Schiebekonstruktion „Economy“ vorgestellt. Die hochdichte Konstruktion zeichnet sich durch eine niedrige Bodenschwelle und eine einfache Bedienung aus. Außerdem lässt sie sich rationell und damit kostengünstig fertigen.

Besondere Kombination

Dazu trägt die eingesetzte Beschlagtechnik wesentlich bei. Das Schiebe-Beschlagsystem „Roto Patio Inowa“ macht eine komfortable, einfache Bedienung mit wenig Kraftaufwand durch eine Schließbewegung quer zum Rahmenprofil möglich. Die aktive Ansteuerung aller Verschlusspunkte und die umlaufenden Dichtungen sorgen für hohe Dichtigkeit. Mit den Profilherstellern hat Roto (im konkreten Fall Gealan) abgestimmte Konzepte entwickelt. „Das erspart uns in der Praxis viel Zeit, Arbeit und Ärger,“ macht Walter deutlich.

Prüfzentrum von Roto genutzt

Für Herbert Höß spielen darüber hinaus besondere Argumente eine Rolle. Der 51-jährige Betriebsleiter ist bei Walter Fensterbau für die gesamte Produktion des Kunststoff-, Holz- und Holz/Alu-Portfolios verantwortlich. „Mich interessieren bei der Auswahl eines Industriepartners primär die Eignung der Bauteile für die maschinelle, automatisierte Verarbeitung und die perfekte EDV-Lösung.“ Auf beiden Feldern habe Roto uneingeschränkt überzeugt. Dazu gehörten die schnelle Lieferung der Datensätze in „Top-Qualität“, die datentechnisch „exzellente“ Hinterlegung von „Patio Inowa“ sowie die leichte und effiziente Umsetzung des Beschlagkonzeptes in der Montage.

Ein weiterer Vorteil sei die Möglichkeit, auf das akkreditierte Prüfzentrum von Roto in Leinfelden-Echterdingen zugreifen zu können. Dort wurden die notwendigen Dauerlaufprüfungen vierseitig verschweißter „Economy“-Rahmenprofile in spezifischen Elementgrößen absolviert und mit Erfolg abgeschlossen. Ferner ist geplant, dort auch die Prüfungen für die Einbruchhemmung nach RC1- und RC2 zu absolvieren.

Optimismus in Zahlen

„Wir wollen das ‚Economy‘-Projekt gemeinsam ins Rollen bringen und dann unsere Kooperation ausbauen“, so Walter. Aktuell denkt er darüber nach, den „Patio Inowa“-Beschlag auch in den Holz- und Holz/Alu-Schiebeelementen zu verarbeiten.

Wie viel sich die Augsburgsburger von ihrer neuen Schiebesystem-Offensive versprechen, erläutert Walter abschließend. Nachdem früher 100 bis 150 Anlagen pro Jahr zugekauft wurden, stieg das Familienunternehmen in diesem Segment erst vor zwei Jahren selbst in die Produktion ein. Mittelfristig soll sich das Fertigungsvolumen insgesamt auf jährlich 1.000 Einheiten aus Holz bzw. Kunststoff belaufen. ■

www.walter-fensterbau.de

www.schieben-mit-roto.de

Neher