Fachbeitrag aus Glaswelt 07|2019
> www.glaswelt.de <

VENTANA SCHIEBT MIT ROTO-BESCHLAG DEN MARKT AN

Spezialisten unter sich

Foto: Ventana

„Der Markt entwickelt sich": Ventana sieht die Zukunft von Schiebeprogrammen positiv und ist für die wachsende Nachfrage gut gerüstet. Dazu gehört nicht zuletzt die Fertigung von Schiebeelementen mit moderner Maschinentechnik.

Differenzierung ist dann ein erfolgreiches Geschäftsmodell, wenn auch die Kunden davon profitieren: So lässt sich die seit über 30 Jahren gelebte Strategie der Ventana-Gruppe formulieren. Sie bezeichnet sich selbst als „Experte im Fenstersonderbau" und will sich außerdem u. a. mit Schiebeprogrammen neue Märkte erobern. Lesen Sie, warum der Experte im Beschlagsektor auf Roto setzt und was die Kooperation für Fensterhersteller bedeutet.

Die Wiege des inhabergeführten Unternehmens steht in den USA. Dort wurde 1987 in Pittsburgh die erste Gesellschaft gegründet. Heute verfügt die Gruppe über Vertriebsbüros in den Niederlanden, Frankreich und Italien, einen Produktionsstandort in Polen sowie das „Headquarter" in Deutschland (siehe Info-Kasten). Es befindet sich seit seinem Neubau 2012 im münsterländischen Vreden.

Auf einer Fläche von 9500 m² erfolgt hier die Fertigung des gesamten Sortiments, erläutert Stefan Herbers. Nach Aussage des Leiters Produktmanagement ist Ventana der einzige Hersteller, der mit Sonderfenstern und -türen weltweit die lokalen Märkte bedient.

B2B-Kunden können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren

2018 habe der Umsatz von Ventana Deutschland rund 26 Mio. Euro betragen. Im laufenden Jahr soll er mit 240 Mitarbeitern auf etwa 28 Mio. Euro klettern. Das Auslandsgeschäft mache ca. 35 Prozent aus. In den nächsten zwei bis drei Jahren geht das Unternehmen von „leicht wachsenden Märkten" aus. Der Ehrgeiz sei jedoch, selbst ein höheres Wachstum zu erreichen, um auch die eigene Position in dem Nischenmarkt zu stärken.

Der Optimismus beruhe nicht nur auf dem Eintritt in neue Märkte durch intelligente Produkte, sondern auch auf der „glasklaren Vertriebspolitik". Das bedeutet: Ventana beliefert ausschließlich Kunststofffenster- und Türenhersteller im In- und Ausland.

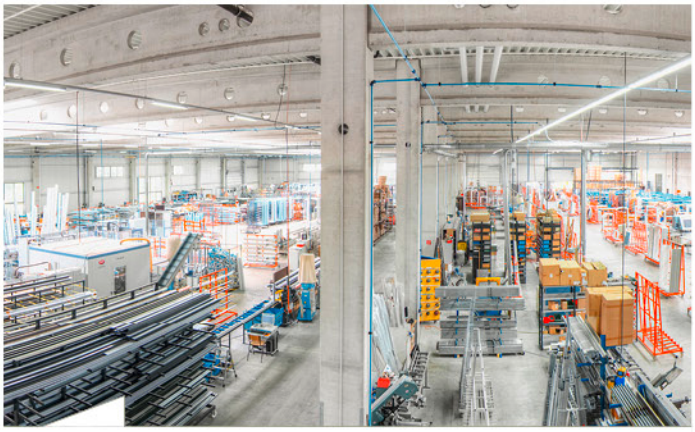
Ist so viel Exklusivität riskant? Vertriebs- und Marketingleiter Daniel Lechtenberg verneint und hat dafür plausible Argumente. Durch die umfassende Sonderbau-Kompetenz erhielten die B2B-Kunden die Möglichkeit, sich voll auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren und trotzdem mit einem breiten Portfolio am Markt zu agieren.

Der Vorteil des Spezialisten-Status für die Profi-Kunden resultiere nicht zuletzt daraus, dass man selbst bei Kleinstmengen nach individuellen, qualitativ hochwertigen Lösungen suche und in der Regel diese auch finde. Das gelte etwa bei „immer schwierigeren" Kreis-, Stich- bzw. Rundbogenfenstern. Ebenfalls viel zu beachten sei bei Schräg- und Schwingfenstern.

Foto: Daniel Mund/GLASWELT

Im münsterländischen Vreden hat Ventana sein „Headquarter". In den nächsten Jahren will der Experte im Fenstersonderbau erheblich stärker wachsen als der Markt.

Foto: Ventana



Auf einer Fläche von 9500 m² realisiert Ventana den sortimentsbezogenen Spezialisten-Status. Dazu tragen auch Roto-Beschlagprogramme bei.

Foto: Ventana/Roto

Von links: Stefan Herbers (Leiter Ventana Produktmanagement), Ralf Höfels (Roto Regionalvertrieb) und Andreas Schulte-Wolter (Beschlagexperte Ventana Sonderelemente) wollen u. a. mit dem „Patio Inowa"-Beschlag gemeinsam den Markt anschieben.

Tendenz zum Schieben sichtbar

Und was heißt „Partner der Fensterhersteller" in der Zukunft? Gerade mit Blick auf die unaufhaltsame Digitalisierung komme es z. B. darauf an, Kunden noch intensiver zu betreuen und die auf jeder Ebene wachsenden Anforderungen schnell und effizient zu bearbeiten. Hier sieht sich Ventana ebenso gut gerüstet wie im Sortimentsbereich.

Während bei Sonderfenstern die „Komplettierung der Profilwelt" ein wichtiges Thema sei, gehe es bei den immer beliebteren Schiebesystemen u. a. darum, kluge Antworten auf den Trend zu großflächigen Elementen zu geben. „Die Tendenz zum Schieben setzt sich in unseren Zielmärkten weiter fort. Den ‚Patio Inowa'-Beschlag sehen wir als sehr interessante Lösung für Schiebefenster, z. B. in Bürogebäuden oder Küchenfenstern mit an- »

liegenden Arbeitszonen. Gerade in diesen Bereichen stören die herkömmlichen Drehflügel enorm und sorgen für eine Verringerung der Nutzfläche", erläutert Lechtenberg.
Stets bedürfe es einer „befruchtenden Zusammenarbeit" mit der Industrie. Entscheidendes Kriterium sei dabei das, was auch „die Kunden von uns erwarten": eine hohe Zuverlässigkeit. Das treffe z. B. auf den Beschlagspezialisten Roto zu, der „seit 2003 ein richtig guter Partner ist". So hätten gemeinsame Entwicklungen etwa bei Faltanlagen zu langfristig überzeugenden Lösungen geführt.

Marktlücke geschlossen

Zu den generellen Pluspunkten des Fenster- und Türtechnikanbieters zählt Herbers die häufig individualisierbare Produktpalette, die sämtliche Kunststoff-Systeme abdecke. Auch die starke Internationalität von Roto sei natürlich ein Aktivposten. Er schlage sich konkret in der Tatsache nieder, dass im Ventana-Werk in den USA seit zwei Jahrzehnten mit Beschlägen des Industriepartners gearbeitet werde. In Deutschland setze man mehrere Programme ein: die zusammen permanent weiterentwickelte Falttür-Lösung „Patio Fold", Komponenten der neuen Drehkipp-Generation „NX" und den „Patio Inowa"-Beschlag.
Letzterer schließe bei Schiebetüren und -fenstern eine bis dato existierende Marktlücke und bringe damit das ohnehin chancenreiche Segment deutlich nach vorn.
Wie das? Es ist die Kombination mehrerer wichtiger Aspekte, die den Beschlag auszeichnet und ihn zu einem konkreten Differenzierungsinstrument macht, bestätigt Herbers. Jedenfalls stimmt er der folgenden Roto-Aussage uneingeschränkt zu: „'Patio Inowa' vereint die komfortable und einfache Bedienung mit wenig Kraftaufwand durch eine innovative Schließbewegung quer zum Rahmenprofil, die hohe Dichtigkeit durch die umlaufende Dichtung und aktive Ansteuerung aller Verschlusspunkte sowie ein ansprechendes Design durch versteckte Technik."

Pluspunkt: Montagefreundlichkeit

Mit diesem Leistungs- und Ausstattungsprofil erfülle das Produkt nicht nur die grundsätzlichen Anforderungen an die Beschlagtechnik bei Schiebesystemen, sondern sorge außerdem für „echten Mehrwert". In der Fertigung punkte es durch seine Montagefreundlichkeit. Sie gewinne noch dadurch an Bedeutung, dass man in der Produktion zudem auf den vertrauten Drehkipp-Beschlag von Roto zurückgreifen könne. Lechtenberg: „Die Argumente, warum wir ‚Patio Inowa' gerne aufgenommen haben und seit Anfang 2018 einsetzen, waren und sind also vielfältig. Dazu gehören ferner die mit Erfolg absolvierten Schallschutz- und Dichtigkeitsprüfungen."
Die Unterstützung durch den Industriepartner im Vorfeld der praktischen Anwendung war „super", lobt der Ventana-Experte. Das habe für alle eingebundenen Roto-Abteilungen gegolten und erstreckte sich bis zur maschinellen Ansteuerung und Optimierung der Prozessabläufe.
Auch das akkreditierte Prüfzentrum (ITC) in Leinfelden-Echterdingen habe sich als „ausgesprochen nützlich" erwiesen. Durch die hier realisierten Dauerlauftests sei es gelungen, spezielle Kundenanforderungen an „Patio Inowa" zu erfüllen.

Foto: Roto

Intelligente und ästhetische Schiebesysteme sind im Aufwind und erhöhen damit die Geschäftschancen der Branche. Das große Potenzial u. a. bei Schiebefenstern ist laut Roto nicht zuletzt „smarter" Beschlagtechnik zu verdanken.

Gemeinsamkeit fördert Geschäft

Nun komme es darauf an, die Märkte buchstäblich „weiter kräftig anzuschieben". So müsse das neue Produkt sukzessive in Kundenausstellungen gezeigt werden, um seinen Mehrwert für Endverbraucher erlebbar zu machen. Dazu trage auch das „gute Informationsmaterial" von Roto bei, so Lechtenberg. Priorität habe darüber hinaus, die Schiebeelemente mit dem smarten Beschlag so schnell wie möglich in der Benelux-Region einzuführen. Die dazu notwendige SKG/RC2-Prüfung sei deshalb die nächste, „enorm wichtige" Aufgabe. Es ist also gemeinsames Agieren gefragt, damit sich die günstigen Perspektiven in den (noch besseren) Verkaufszahlen niederschlagen.
Apropos „gemeinsam": Herbers und Lechtenberg stufen das aktuelle Beispiel als weiteren Beleg dafür ein, dass die Kooperation zwischen Ventana und Roto insgesamt „rundläuft". Am Ende profitieren, wie es heißt, davon auch oder gerade die Fensterhersteller. Damit schließt sich der Kreis beim Geschäftsmodell „Differenzierung".

www.roto-frank.com

Foto: Daniel Munk/GLASWELT

Vertriebs- und Marketingleiter Daniel Lechtenberg

VENTANA DEUTSCHLAND

1996 gegründet, fungiert die Ventana Deutschland GmbH & Co. KG heute als „Headquarter" der international agierenden Gruppe. Im münsterländischen Vreden werden Sonderfenster und -türen aus Kunststoff gefertigt. Das Sortiment umfasst Bögen, gebogene und kreisrunde Fenster sowie Schrägfenster, Hebeschiebetüren, Faltanlagen und Haustüren. Damit sei man europaweit der einzige Vollsortimenter im Fenstersonderbau. Kunden sind ausschließlich Fenster- und Türenhersteller. Bei den kooperierenden Profilherstellern und Beschlaglieferanten sei das Unternehmen in die Entwicklung neuer Lösungen integriert und daher ein Bindeglied zwischen Systemgebern und Fensterproduzenten.
Zur Sonderbau-Fertigung: Mit online gesteuerten Bearbeitungsmaschinen könnten größere Stückzahlen sowie technisch komplizierte Sonderelemente innerhalb kurzer Zeit hergestellt werden. Man sei in der Lage, sehr lange Schmiegen bis 340 mm, extrem kleine Elemente und Profile mit einer Höhe bis zu 200 mm zu verschweißen.
In der Biegeabteilung entstehen im Kalt- und Warmbiegeverfahren exakt gearbeitete Bögen. Die Spezialabteilung für Hebeschiebetüren ist mit einem CNC-gesteuerten Stabbearbeitungsautomaten mit angeschlossener Schweiß-Verputzlinie und diversen Anschlag- und Montagetischen ausgestattet. Das garantiere eine zügige und hochwertige Fertigung der großflächigen Sonderelemente.

www.ventana-deutschland.de