



Aktuell beschäftigt die HeKa-Gruppe insgesamt rund 250 Mitarbeiter. Das Foto zeigt die 2016 komplett neu errichtete Kunststoff-Fenster-Fertigung am Stammsitz im badischen Graben-Neudorf.

HeKa nutzt Roto-Know-how auch fürs Auslandsgeschäft

Der Beschlaghersteller als Türöffner

Deutlicher könnte die Botschaft kaum sein: „Ein Industriepartner ist dann der richtige für uns, wenn er uns in vielfältiger Weise unterstützt.“ So sehen es die Verantwortlichen der HeKa-Gruppe. Im Beschlagsektor haben sie danach mit Roto „den richtigen“ gefunden, denn die inzwischen rund 40-jährige Zusammenarbeit erstreckt sich in der Tat auf zahlreiche Felder. Das Engagement auf internationalem Terrain gehört ebenso dazu wie aktuell der Wechsel auf die neue Drehkipp-Generation „Roto NX“.

Das 1960 von Karl Herzog gegründete Familienunternehmen mit Stammhaus im badischen Graben-Neudorf wird heute von Hans-Dieter Herzog und seiner Schwester Marietta Heil geführt. Seit 1992 erfolgt die Produktion von Fenstern, Hauseingangstüren, Schiebetür-Anlagen und Rollläden aus Kunststoff und Aluminium auch im sächsischen Löbnitz.

In der jüngsten Firmenhistorie war 2016 in zweifacher Hinsicht ein wichtiges Jahr. Zum einen ging in Graben-Neudorf eine neue Fertigungsstätte in Betrieb, und zum anderen hatte die Klebtechnologie Premiere.

Derzeit beschäftigt das Unternehmen in den beiden Werken sowie in mehreren Vertriebsniederlassungen im In- und Ausland zusammen etwa 250 Mitarbeiter, berichtet Herzog. Dabei wachse ungeachtet saisonaler Schwankungen vor allem die Zahl eigener Monteure. Das wird mit einem intensiven Ausbildungsengagement erreicht, um dem häufig thematisierten Fachkräftedefizit vorzubeugen.

Geburtstag steht an

Mit „60 Jahre HeKa“ steht 2020 ein runder Geburtstag an. Im Produktsektor soll es ein „Jahr der Klebtechnik“ werden, die man weiter ausbauen und auf ein breiteres Fundament stellen wolle.

Zudem soll das Auslandsgeschäft weiter ausgebaut werden. Neben Händlern in Luxemburg und Belgien verfügt HeKa auch über eigene Vertriebsstandorte in Frankreich und der

Schweiz. „Der Erfolg gibt uns recht“, betont Vertriebsleiter Andreas Heilig. In Frankreich erwirtschaftet der Fensterhersteller inzwischen rund fünf Prozent des Gruppenumsatzes. Um in ausländischen Märkten Fuß fassen zu können, geht das Unternehmen auf die speziellen Produktanforderungen ausländischer Märkte ein. Ein Beispiel dafür ist das in der Schweiz gängige dreiteilige Stulpfenster.

Bei seinen Aktivitäten jenseits der deutschen Grenzen kann HeKa von der starken Internationalität seines Beschlaglieferanten Roto profitieren. „Dank der länderspezifischen Beschlagsortimente stehen uns technisch bewährte und effiziente Lösungen zur Verfügung“, hebt Heilig hervor. Auch sei es dank der Roto-Netzwerke leichter, „vor Ort“ geeignete Kooperationspartner zu finden.

Für die Zukunft gerüstet

Das Familienunternehmen sieht sich für die kommenden Herausforderungen und für die Zukunft insgesamt gut gerüstet. Im Einzelnen nennt Herzog dafür die konsequente Vermarktung von Alleinstellungsmerkmalen, den modernen Produktions- und Verwaltungsstandort in Graben-Neudorf, die Erhöhung der Produktivität bei komplexen Großaufträgen, die Erweiterung der Fertigung in Löbnitz durch den Neubau einer Halle, die aufgestockten Montagekapazitäten sowie die Offenheit für unterschiedliche Vertriebskanäle. Das Objekt- und das regionale Endkundengeschäft gehörten ebenso dazu wie die bundesweite Kooperation mit dem Fachhandel. Ihm biete man mit der „HeKa Akademie“ als Fortbildungsplattform, einer Planungssoftware sowie Vermarktungshilfen ein exklusives und zugleich umfassendes Leistungspaket.



Seit Mitte Juli 2019 kommt in den beiden HeKa-Werken das neue Drehkipp-Beschlagsystem „Roto NX“ zum Einsatz. Beim Flügelschlag werden u. a. weniger Schrauben als bisher benötigt.

Mobile Lösungen

Fenstertechnik

Produktion & Steuerung

Integrierte Materialwirtschaft

Kunden & Aufträge

Vertrieb & Handel

Kalkulation & Controlling

Workflow-management

Versandlogistik & Montage

Fensterbau 4.0

Prozesse digital optimieren.

3E Datentechnik GmbH • D-73447 Oberkochen • Tel. +49 7364 9666-0

BEI DEN BESTEN IM EINSATZ

3E-LOOK

Die Software für den Fensterbau

www.3e-it.com

Langjährige Partnerschaft

Seit rund 40 Jahren bezieht HeKa die Beschläge von Roto, hat viele Neuentwicklungen aktiv mit begleitet. Eingesetzt wird aktuell die Bandseite P der neuen Drehkipp-Generation „NX“, das Beschlagprogramm „Patio Alversa“ für Parallel- und Kippschiebeelemente, die Griffserie „Samba“ sowie partiell die „Safe“-Mehrfachverriegelungen für Haustüren.

Generell muss ein modernes Drehkipp-Beschlagsystem für Herzog und Heilig eine Reihe von Kriterien erfüllen. Im Einzelnen seien das eine hohe Traglast, die Automatisierbarkeit, eine einfache, schnelle und effektive Verarbeitung und Montage, eine bequeme Bedienung sowie eine zuverlässige Dauerfunktion.

Umstellung ohne Probleme

Die Entscheidung für die Umstellung sei im Februar 2018 nach der Präsentation des neuen Drehkipp-Portfolios gefallen. Um den



Prozess zu begleiten, fanden seitdem quartalsweise gemeinsame Technik-Meetings statt. Ab September folgten sukzessive weitere Vorbereitungs-Maßnahmen: Schulung der Mitarbeiter, Erstellung der notwendigen Dokumentation und der Daten, Information der HeKa-Partner im Zuge der Eröffnung des

neuen Verwaltungsgebäudes. Mitte Juli 2019 wurden die Fertigungen in Graben-Neudorf und Löbnitz parallel umgestellt. Das habe an beiden Standorten „hervorragend und damit reibungslos geklappt“.

Laut Herzog lieferte die einheitliche Band-

HeKa-Geschäftsführer Hans-Dieter Herzog, HeKa-Produktionsleiter Necmetin Kara, HeKa-Vertriebsleiter Andreas Heilig und Roto-Key Account Manager Uli Teubner (von links) geben nicht nur der aktuellen „Umstellungs-Kooperation“ gute Noten.

ICH BIN MLL!

Einbruch zwecklos – sicheres Lüften mit System



Einbruchschutz
DAS SIND MEINE
VORZÜGE

- ★ SYSTEMLÖSUNGEN
- ★ NACHRÜSTBAR
- ★ EINFACHE MONTAGE

MLL-HAMBURG
produktinfo@mll-gmbh.com
www.mll-gmbh.com

Lüftungsgitter:
781D-RC3, 782D-RC3,
512RC2

1-flügelige Tür:
514geFM-RC2

Ihr Hersteller für Gitter, Lamellenfassaden, Sonderformen, Belüftung und Beschattung aus Aluminium

WETTERSCHUTZ | SONNENSCHUTZ | LICHTSCHUTZ

seite P mit ihrer hohen Tragkraft bis 130 kg Flügelgewicht (optional bis 150 kg) und ihrer Ästhetik (keine sichtbaren Schrauben) die „überzeugendsten Wechselargumente“. Aber auch die „TiltSafe“-Funktion, die bei bis zu 65 mm gekippten Fenstern eine Einbruchhemmung gemäß RC2 ermöglicht, habe eine wesentliche Rolle gespielt. „Die Fenster mit dem speziellen Verschluss bieten nicht nur ein messbares Plus beim Einbruchschutz, sondern geben Kunden auch die Gewissheit, sich bei gekippten Fenstern bei Nacht oder Abwesenheit keine Sorgen mehr machen zu müssen“, freut sich Heilig.

Darüber hinaus setzt HeKa mit dem mechanischen Balkentürschnapper, der automatisch verschraubbaren Niveauschaltperre und dem KSR-Getriebe weitere neue Baugruppen ein. Auch der Komfortgewinn für Endanwender durch vereinfachte Handhabung und besseres Raumklima hat die Graben-Neudorfer überzeugt: Der abgestufte Vorantrieb sorgt für ein besonders leichtgängiges Schließverhalten, die im Axer standardmäßig integrierte Spaltlüftung für erhöhten Wohnkomfort.

Bestätigung für Kundennähe

Seine noch kurzen Praxiserfahrungen mit



Mit speziell entwickelten Sicherheits-schließstücken sorgt die „TiltSafe“-Technologie bei gekippten Fenstern für wirksame Einbruchhemmung. Fotos: HeKa / Roto

„Roto NX“ stuft Heilig als positiv ein. Das gelte für die Produktnachfrage ebenso wie für das Kundenfeedback. Der Vertriebsleiter begrüßt zudem das von dem Beschlagproduzenten speziell eingerichtete Partnerportal, das u. a. gute Vermarktungshilfen wie Multimedia-Instrumente enthalte. Insgesamt sei das neue Drehkipp-Programm „für uns der konsequente Schritt, um im Beschlagsegment up to date zu sein.“

Die breite Palette an Unterstützungsmaßnahmen belege, dass Roto tatsächlich „nah am

Kunden“ sei. HeKa nutzt unter anderem neben gemeinsamen Schulungen und Vertriebs-tagungen aktiv das akkreditierte Prüfzentrum in Leinfelden-Echterdingen. Gegenwärtig werden dort TBDK- und RC2-Systemprüfungen realisiert. Hinzu komme das professionelle Beratungs- und Dienstleistungspaket „Roto Lean“ zur individuellen Fertigungsoptimierung. Derzeit mache man davon bei dem Hallenneubau in Löbnitz Gebrauch. ■

www.heka.de
www.rotto-frank.com