

Partnerschaft mit Mehrwert

DIE PELIKAN KUNSTSTOFF-FENSTER GMBH IN BOTTROP HAT IHRE FERTIGUNG AUF DAS BESCHLAGPROGRAMM ROTO NX UMGESTELLT. PELIKAN SCHÄTZT BESONDERS DIE INNOVATIVEN TECHNOLOGIEN SOWIE DIE SERVICE- UND UNTERSTÜTZUNGSLEISTUNGEN DES LANGJÄHRIGEN BESCHLAGPARTNERS.



2019 HAT PELIKAN Kunststoff-Fenster ein zweistelliges Umsatzwachstum erzielt und schätzt auch die aktuelle bzw. künftige Marktsituation optimistisch ein. Das gelte für den Neubau- und Renovierungssektor gleichermaßen. Pelikan konzentriert sich zu rund 80 Prozent auf das Objektgeschäft. Dabei spielten u.a. Seniorenwohnanlagen eine wichtige Rolle. Gerade bei den gewerblichen und öffentlichen Projekten zahle sich die durch fünf eigene Bauleiter in jeder Phase gesicherte Kompetenz ebenso aus wie die Fähigkeit, die häufigen Kundenwünsche nach individuellen Lösungen zu erfüllen. Hinzu komme eine hohe Termin- und Abwicklungszuverlässigkeit. Etwa 20 Prozent des Umsatzes resultieren aus dem Geschäft mit privaten Bauherren und Modernisierern sowie mit Bauelementehändlern, erklärt Geschäftsführer Martin Berghorn, der das Familienunternehmen in zweiter Generation führt.

PLANUNG, BERATUNG, FERTIGUNG UND MONTAGE

Das gebotene Leistungspaket von Planung, Beratung, Fertigung und Montage gewinnt bei Pelikan weiter an Bedeutung. Dafür sorgen u.a. die generellen Trends bei Fenstern und Türen. Als konkrete Beispiele nennt der Geschäftsführer die verstärkte Nachfrage nach adäquaten Sicherheitsausstattungen bei Beschlägen und Glas, das steigende Interesse an Smart Home und Elektrifizierung etwa bei automatischen Schließern und Rollladensteuerungen sowie die speziell im Objektbereich mittlerweile stets geforderten integrierten Absturzsicherungen. Darüber hi-

Freuen sich über eine reibungslose Beschlag-Umstellung: Pelikan-Geschäftsführer Martin Berghorn (links) und Roto-Regionalvertrieb Ralf Höfels.

Blick in die Produktion bei Pelikan Kunststoff-Fenster. Die Geschäfte laufen gut. 2019 hat der Hersteller ein zweistelliges Umsatzwachstum erzielt.

naus will sich das Unternehmen intensiver um die aktive Vermarktung seines Haustüren-Sortimentes kümmern.

Analog zum eigenen Selbstverständnis tauchen auch bei den Erwartungen an industrielle Zulieferer die Begriffe „Zuverlässigkeit“ und „Qualität“ im Ranking ganz oben auf. Ein wesentliches Auswahlkriterium sei zudem die gute Erreich- und Verfügbarkeit von Ansprechpartnern. Die Betreuung vor Ort müsse einfach stimmen. Genau das bescheinigen die Pelikan-Verantwortlichen dem Beschlagspezialisten Roto, mit dem man seit der Firmengründung zusammenarbeitet.

WECHSEL AUF ROTO NX

Erst kürzlich hat Pelikan den Wechsel von der „NT“- auf die „Roto NX“-Drehkipp-Beschlagtechnik vollzogen. Die Entscheidung für diesen Schritt sei schnell nach den schon Anfang 2018 durchgeführten ersten Gesprächen gefallen. Nach einer sorgfältigen Planung und Vorbereitung habe dann der Wechsel in der Produktion inklusive Maschinenumstellung im April 2019 begonnen. Umfassende Werkstatt- und Kundendienst-Schulungen begleiteten den Prozess. Seit August letzten Jahres wird das komplette Drehkipp-Sortiment mit „NX“ ausgerüstet.

Was das genau heißt, schildert Produktionsleiter Arndt Benter. Von den neuen Baugruppen verwendet Pelikan derzeit die Bandseite P für Kunststoff-Fenster mit 130 kg Flügelgewicht, die Niveauschaltperre, das Stulpflügelgetriebe sowie das „Easy Mix“-System zur schraubenlosen Montage. Für das Unternehmen hat die Bandseite wegen ihrer bereits standardmäßig hohen Tragfähigkeit eine besondere Relevanz. Auch ihre Ästhetik mit dezenten Abdeckkappen und verdeckten Schrauben sei ein wichtiges Wechselargument gewesen.





Rund 80 Prozent des Umsatzes erzielt Pelikan im Objektgeschäft. Eine Spezialität: Seniorenwohnanlagen. Gerade in diesem Segment wirkt sich u.a. das gute Roto-Markenimage positiv aus.

POSITIVE ZWISCHENBILANZ

Insgesamt fällt die eigentliche Umstellungsbilanz ebenso positiv aus wie das bisherige Praxisvotum. Das Beschlagprogramm lasse sich leicht verarbeiten und reduziere den Lager- und Logistikaufwand spürbar, betont Pelikan. Hinzu komme die Möglichkeit, einzelne Komponenten auch bei der Fertigung von Schiebeanlagen mit „Patio Alversa“ zu nutzen. Damit löse der Industriepartner sein zentrales Versprechen der „hohen Wirtschaftlichkeit“ ein. Den übrigen „NX“-Kernargumenten (ausgeprägte Sicherheit, mehr Komfort, zeitgemäßes Design) sei ebenfalls eine „große bis entscheidende Bedeutung“ zu attestieren.

Insofern ist es keine Überraschung, dass im Hause Pelikan der Einsatz weiterer neuer Beschlagmodule durchaus auf der Agenda steht. Das treffe speziell auf zwei sicherheitstechnische Fortschritte zu. Dabei gehe es zum einen um die „TiltSafe“-Funktion, die in der mechanischen wie in der elektrischen Variante bei bis zu 65 mm gekippten Fenstern eine Einbruchhemmung gemäß RC 2 ermöglicht. Zum anderen handele es sich um den ab dem Frühjahr 2020 lieferbaren V-Schließzapfen. Das Ziel für 2020 lautet: höhere Stückzahlen bei gleichbleibender Qualität.

BESCHLAGPROGRAMM AUS EINER HAND

Neben Roto NX kommen bei Pelikan weitere Roto-Programme zum Einsatz. Konkret gelte das für das „Patio Alversa“-Sortiment für Parallel- und Kippschiebesysteme, die „Safe“-Palette und „Solid“-Bänder für Haustüren sowie das „Glas-Tec“-Angebot bei Verglasungsklötzen. Den Hauptvorteil der „Alles aus einer Hand“-Devise bei der Fenster- und Türtechnologie beschreibt Prokurist Athanasios Mpaiachtaris mit den aufeinander abgestimmten Komponenten. Dadurch sinke z.B. das Reklamationsrisiko erheblich.

Den Mehrwert des Industriepartners macht Pelikan aber nicht nur an Produkten fest. Er erstreckte sich auch auf die Unterstützungsleistungen. Hier heben die Bottroper u.a. das akkreditierte Internationale Technologie-Center (ITC) in Leinfelden-Echterdingen hervor. Dort wurde 2018/2019 mit Erfolg eine RC 2-Systemprüfung realisiert. Zusatznutzen inklusive: „Es war super, wieviel wir dabei noch über das eigene Produkt lernten“, loben die Firmensprecher eine spezielle Projekterfahrung.

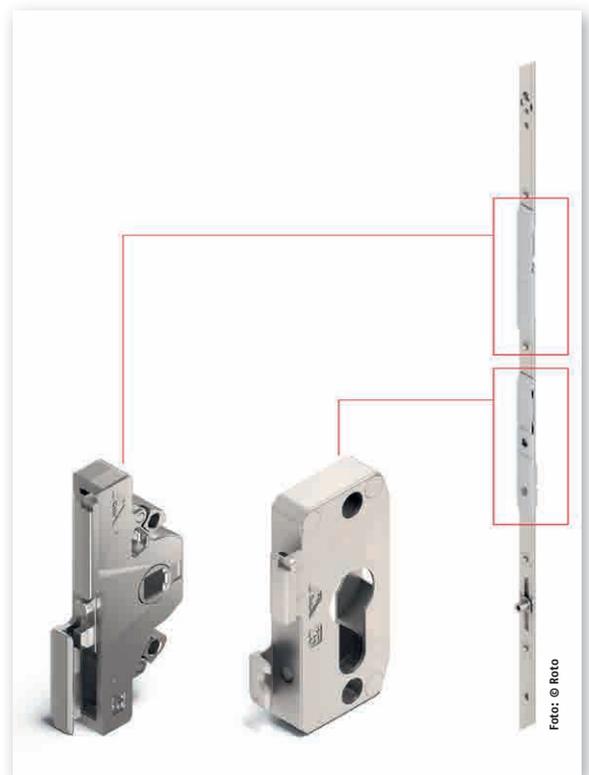
MARKENSTÄRKE UND IMAGEVORTEILE

Zudem schätzen sie die Markenstärke von Roto. Der Name sei „sehr positiv belegt“, strahle daher ein gutes Image aus und wirke sich damit für Pelikan geschäftsfördernd aus. So müsse man bei (Auftrags-)Verhandlungen im Objektbereich „keine separate Überzeugungsarbeit leisten“.

www.pelikan-kunststoff-fenster.de

www.rotto-frank.com

Das „Easy Mix“-System zur schraubenlosen Montage (hier mit dem Hochdornmaßgetriebe) gehört zu den neuen „Roto NX“-Baugruppen, die Pelikan Kunststoff-Fenster seit August 2019 einsetzt.



VON GLADBECK NACH BOTTROP

Die Pelikan Kunststoff-Fenster GmbH wurde 1974 in Gladbeck gegründet. 1995 zog der Betrieb mit damals zehn Mitarbeitern nach Bottrop um. Grund: Es wurde ein deutlich größeres, 2017 dann nochmals erweitertes Firmengelände gebraucht, um alle Bereiche inklusive Fertigung gemeinsam unterzubringen. Inzwischen sind dort 35 Mitarbeiter beschäftigt.