

Schmidt-Visbek / ipCompany setzt auf Lösungen von Roto und Deventer:

Die Zukunft im Blick



Tritt in die Fußstapfen von Vater Ulrich: Linus Schmidt (li.) verantwortet gemeinsam mit seinem Bruder Laurenz Produktion und Vertrieb der Holz-Fensterserie PureWood. Hier im Bild mit Roto Kundenbetreuer Guido Kuhlmann.

Fotos: Schmidt-Visbek

Beim Familienunternehmen Schmidt-Visbek setzt die vierte Generation sichtbar ihre Zeichen: Das Holz-Fensterproduktprogramm PureWood, das Laurenz und Linus Schmidt verantworten, fokussiert auf Nachhaltigkeit. Bei seiner Konzeption profitierten die Brüder von den Erfahrungen, die ihr Vater Ulrich mit der ipCompany gesammelt hat, die er vor 25 Jahren gründete. Vom Vater übernommen haben die Brüder auch dieses Selbstverständnis: „Wir bauen Fenster für Generationen.“ Entsprechend hoch seien ihre Erwartungen an alle zugelieferten Komponenten und deren Hersteller. Beschläge von Roto und Dichtungen von Deventer sorgen für Bedienkomfort und hohe Dichtigkeit bei Produkten der ipCompany wie der Schmidt-Visbek GmbH.

Für Linus Schmidt steht außer Frage, wodurch die Basis für den anhaltenden Erfolg des Familienunternehmens gelegt wurde: „Nicht erst seit Gründung der ipCompany setzt das Team von Schmidt-Visbek Trends bei Design und Verarbeitung.“ Das steigende Interesse an nachhaltigem Bauen mit Holz verstärkt die Nachfrage nach den Produkten sowohl der ipCompany als auch der Holz-Fensterserie PureWood von Schmidt-Visbek.

Über die eigenen Außendienstmitarbeiter pflegen die ipCompany ebenso wie Schmidt-Visbek die Nähe zu ihren Kunden und zu Architekten. „Wir haben sehr treue Empfehler unter den Architekten“, berichtet Linus Schmidt. „Gleichzeitig stehen wir in langjährigen Beziehungen zu Partnern wie Roto. Das gibt uns die notwendige Stabilität, um uns ständig zu verbessern.“

Verbessert wurde in der jüngeren Vergangenheit zum Beispiel die eigene Umweltbilanz. Ein großer Stromspeicher sammelt den Überschuss der PV-Anlage auf den Dächern der

Visbeker Hallen für die Betankung der E-Auto-Flotte. Die neuesten Produktionsmaschinen brauchen deutlich weniger Energie als frühere Generationen. Der Einsatz moderner Lacke spart Material. Geheizt wird mit Holzschnitzeln aus Produktionsverschnitt. Sinnvolle Schritte der Automatisierung entlasten Mitarbeiter und helfen beim Gesundheitsschutz. Doch damit nicht genug.

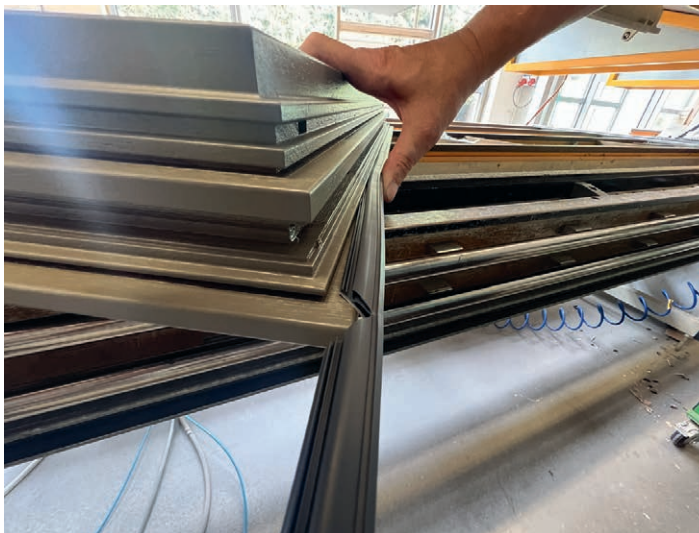
Hightech trifft Manufaktur

An den beiden Produktionsstandorten in Visbek im Oldenburger Münsterland und in Langquaid bei Regensburg in Bayern steht die technologische Weiterentwicklung der Anlagentechnik dauerhaft auf der Tagesordnung. Seit 2005 profitiert diese Entwicklung auch von der engen Zusammenarbeit mit Roto. Nach einer Lean-Beratung wurden damals zunächst die Arbeitsplätze in der Montage neugestaltet und das Lager optimiert.

Kunststoff-Fenster entstehen teilautomatisiert in Langquaid, während die Produktion in Visbek vollautomatisch läuft. Dort kommen bei der Fertigung von Holz- und Holz-/Aluminium-Fenstern CNC-gesteuerte Maschinen der neuesten Generation zum Einsatz – inklusive integriertem Roh- und Bogenschnitt. Die Beschlagmontage erfolgt halbautomatisch. Für die Schließstücke markiert die Fräse die Schraubpositionen bereits vor. „Unsere Mitarbeiter kommen somit bei der Beschlagmontage ohne Schablonen aus“, erklärt Produktionsleiter Heinz Hermes den Nutzen. Er ist seit über 14 Jahren im Unternehmen tätig.

Alleskönner-Baukasten

Seit Ulrich Schmidt 2005 die Zusammenarbeit mit Roto begründete, befasst sich Heinz Hermes nicht nur mit Fragen der Produkti-



Schmidt-Visbek setzt bei Holz- und Holz/Aluminium-Fenstern auf Dichtprofile von Deventer in Kombination mit den Roto-Beschlagsystemen.

onstechnik, sondern auch intensiv mit dem Mehrwert verschiedener Beschlaglösungen für die Montage. Als positiven Beitrag zur Wirtschaftlichkeit wertet er das Roto-Baukastenprinzip mit einem hohen Anteil an Gleichteilen für verschiedene Beschlagkonfigurationen „Mit dem ‚Roto NX‘ ist alles möglich“, sagt Hermes. „Ob ein einzelnes Element manuell oder größere Stückzahlen halb- oder vollautomatisch gefertigt werden – das System passt sich flexibel an. Außerdem ist der ‚NX‘ smarthome-ready und bei Roto finden wir alle Sensoren und elektronischen Antriebe, die wir brauchen. Auch Fenster und Fenstertüren in RC3 lassen sich leicht realisieren. Mit den ‚TiltSafe‘-Schließstücken bieten wir sogar Einbruchschutz bei gekipptem Fenster – eine Lösung, die viele Kunden überrascht und gleichzeitig ein hohes Sicherheitsbedürfnis erfüllt. Wir finden bei Roto einfach alles, was wir für unsere Kunden brauchen.“

Hochdicht erfordert Qualität

Schon seit Jahren rüstet Schmidt-Visbek seine Holz-Türen durchweg mit Dichtprofilen von Deventer aus. Nach einem erfolgreichen Praxistest, bei dem die Dichtwirkung der Deventer-Profilsulen überzeugte, kommen diese nun auch in der Fensterproduktion zum Einsatz. Die optimierte Dichtungslösung sorgt für eine deutlich verbesserte Abdichtung gegen Feuchtigkeit und Witterungseinflüsse – ein entscheidender Vorteil für langlebige und zuverlässige Fenster. Seither werden sämtliche Holz- und Holz/Aluminium-Fenster ausschließlich mit Dichtprofilen von Deventer ausgerüstet, die optimal auf den Drehkippschlag „Roto NX“ abgestimmt sind. „Dichtigkeit und Bedienkomfort müssen bei der Wahl von Komponenten an erster Stelle stehen“, ist Hermes überzeugt.

Zuverlässigkeit und Reaktionsstärke als Schlüssel

Neben der Produktqualität müsse allerdings auch die Performance eines Partners auf anderen Ebenen der Zusammenarbeit überzeugen, ergänzt Linus Schmidt. „Deventer hat sofort auf unsere Anforderungen reagiert und Lösungen geliefert. Damit hat sich das Unternehmen als Partner empfohlen.“ Und Roto? „Hält seit zwei Jahrzehnten ein konstant hohes Service-Niveau. Der Roto-Datenservice zum Beispiel arbeitet kontinuierlich mit unseren IT-Kollegen zusammen, sodass neue Beschlagkomponenten sauber inte-



Das Schiebetürensysteem „ip-move“ garantiert dank „Roto Patio Life“ maximalen Komfort und eine lange Lebensdauer.

griert werden können – ohne Störungen im laufenden Produktionsprozess.“

Auch die Fähigkeit, sich auf Markttrends einzustellen, überzeugt: „Wir stehen für Modernität. 80 Prozent unserer Fenster fertigen wir mit verdeckten Bandseiten. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach Einbruchschutz – und dank Roto geht das nicht zulasten des Designs. Wir entwickeln Fenster und Türen, die das Leben unserer Kunden über Jahrzehnte begleiten. Das machen wir uns täglich bewusst und ich habe den Eindruck, das tut man ebenso bei Roto und Deventer.“

Für die Serie PureWood griffen Linus Schmidt und sein Bruder Laurenz auf genau das zurück, was sich in der ipCompany bewährt hat, darunter der Drehkippschlag „Roto NX“, der Schiebebeschlag „Roto Patio Life“ und die Dichtprofile von Deventer. „Wir wissen, dass zum Beispiel Schiebetüren mit ‚Patio Life‘ praktisch null Reklamationen verursachen“, berichtet Heinz Hermes. „Und die Spaltlüftung kommt bei unseren Kunden richtig gut an.“

Verdeckte Bandseite als Entscheidungskriterium

Der frühe Einstieg von Roto in die Entwicklung einer verdeckten Bandseite sei 2005 ausschlaggebend für den Start der Zusammenarbeit gewesen, weiß Linus Schmidt aus Gesprächen mit seinem Vater. Die pure Ästhetik der „Zero“-Fenster, die Ulrich Schmidt damals auf den Markt brachte, war überhaupt erst durch die verdeckte Bandseite möglich. Aktuell freuen sich sowohl die Monteure in Visbek als auch die Handelspartner auf die Umstellung auf die neue verdeckte Bandseite

„NX I C“. „Besonders praktisch ist, dass diese Bandseite bis zu 180 Kilogramm Flügelgewicht trägt – das ist bei der steigenden Nachfrage nach großen Formaten ein echter Vorteil“, erklärt Linus Schmidt. „Außerdem ist die Flügelmontage auf der Baustelle jetzt deutlich einfacher.“

Durchgängiges Design bei Objektlösungen

Ein Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg von Schmidt-Visbek und der ipCompany liegt nicht nur in der hohen Produktqualität und dem hochwertigen Design, sondern auch in der Offenheit von Ulrich Schmidt. Früh erkannte er das Potenzial von Kunststoff-Fenstern als smarte Lösung für kostenbewusste Projekte und nahm sie ins Portfolio auf. „Gerade für Kunden, die größere Objekte ausstatten, fertigen wir in Regensburg ergänzend zu den ipCompany-Fenstern passende Kunststoffvarianten mit Aluminiumschale“, erläutert Heinz Hermes. So lassen sich die Baukosten in weniger prominenten Bereichen gezielt senken – ohne Kompromisse bei Architektur oder Innenraumgestaltung. Denn in der Fassade zeigen sich Holz- und Kunststoff-Fenster von Schmidt-Visbek mit Aluminiumschale in identischer Optik.

Positive Signale

Ein Gespräch über die Zukunft der Schmidt-Visbek GmbH ebenso wie der ipCompany bereitet Linus Schmidt sichtbar Freude: „Mit PureWood haben wir seit 2023 neue Zielgruppen für uns erschlossen. Wir verwenden Holz aus FSC-kontrolliertem Anbau und arbeiten nur mit lösemittelfreien Ölen und Lasuren. Die Signale aus dem Markt darauf sind durchweg positiv. Auch die Neuheiten der ipCom-

pany kommen gut an: „Das Design der außen bündigen Absturzicherung oder die Schiebeelemente mit außenliegendem Glas begeistern vor allem Architekten. Ich bin überzeugt, dass unsere Arbeit als trend- und zukunftsweisend wahrgenommen wird.“

Pur und zeitlos

Neues Design zu wagen und dafür belohnt zu werden, liegt in der Familie, scheint es. Denn als Ulrich Schmidt vor 25 Jahren die ipCompany gründete, war die Nachfrage nach Holz-Fenstern rückläufig. Insofern war die Gründungsentscheidung eine mutige. Mutig war auch das pure Design der Fenster mit ihren scharfkantigen Profilen. „Mein Vater hat damals und seither mehrfach mit Neuheiten wie dem Integralfenster den Nerv der Architekten getroffen“, unterstreicht Linus Schmidt. Bis heute sei das Entwicklungstempo im Unternehmen überdurchschnittlich hoch. Unab-

hängig von allen Marktentwicklungen wachsen die Umsätze der ipCompany wie der Schmidt-Visbek GmbH Jahr für Jahr. Kontinuierlich weitet das Unternehmen auch sein Vertriebsgebiet aus.

Planer-Service mit Mehrwert

Neukunden gewinnt die Unternehmerfamilie häufig über Erstkontakte bei Architekten-Events – doch entscheidend ist die professionelle Beratung, wie Linus Schmidt betont: „Architekten werden zu Stammkunden, wenn sie erleben, welche Planungsleistungen wir bieten.“ Besonders geschätzt wird der Online-Konfigurator, der auf Wunsch Zeichnungen von Anschlussdetails liefert und so die Gesamt- und Fassadenplanung unterstützt. Auch die Showrooms an den beiden Produktionsstandorten spielen eine wichtige Rolle bei der Kundengewinnung. Sie bieten den idealen Rahmen, um Spitzenprodukte erlebbar zu

machen. „Ein Besuch der Fertigung gleich nebenan tut viel für die Glaubwürdigkeit“, ergänzt Produktionsleiter Heinz Hermes.

Rückenwind

Von einem ausgeprägten Vertrauen in die Zukunft bei der Unternehmerfamilie zeugen auch die jüngst in Visbek und Langquaid erworbenen Baugrundstücke. Die Produktionskapazitäten sollen erweitert und eine neue Lackieranlage errichtet werden. „Wir glauben an den mittel- und langfristigen Erfolg unserer Produkte und unserer Arbeitsweise. Entsprechend ist ein Ende der Investitionen nicht in Sicht“, erklärt Linus Schmidt zum Ende des Gesprächs. Die Partnerschaft mit Roto und Deventer sowie das vertrauensvolle Verhältnis zu den Menschen dort gebe dafür zusätzlichen Rückenwind. ■

www.schmidt-visbek.de

www.roto-frank.com

12 Jahre Lamilux Austria

Ein Blick zurück – und einer nach vorn

Manchmal sind es nicht die runden Jubiläen, die die größte Bedeutung haben, sondern die besonderen. Lamilux Austria feiert in diesem Jahr seinen 12. Geburtstag – und für das Unternehmen ist das weit mehr als nur eine Zahl. Es ist die Geschichte eines Teams, das mit Know-how, Nähe und tiefem Verständnis für Architektur und Menschen begonnen hat, Tageslicht in Österreich neu zu denken. Um dieses besondere Jubiläum gebührend zu feiern, startet Lamilux eine Roadshow durch Österreich: Ausgestattet mit dem Tal-E-Xpress und einer Auswahl verschiedener Produkte macht das Unternehmen an insgesamt acht Stationen Halt.

Als Tochter der deutschen Lamilux Gruppe, die seit über 100 Jahren für hochwertige Tageslichtsysteme steht, hat Lamilux Austria früh seinen eigenen Kurs gefunden: bodenständig, verlässlich und innovationsgetrieben. Was vor zwölf Jahren als kleines Team mit großen Ideen begann, ist heute eine feste Größe in der österreichischen Bau- und Architekturszene. In dieser Zeit entstanden



Lamilux Austria feiert 12 Jahre Tageslichtkompetenz – und geht mit dem „Tal-E-Xpress“ auf Roadshow durch Österreich.

Foto: Lamilux

Räume, die im wahrsten Sinne des Wortes aufatmen: lichtdurchflutet, funktional, architektonisch präzise.

Kompetenz, die Räume verwandelt

Flachdach-Fenster, Lichtbänder, Lichtkuppeln, anspruchsvolle Glasdächer – Lamilux Austria bringt Tageslicht ins Gebäude. „Effiziente, nachhaltige und ganzheitliche Lösungen bei gleichzeitig architektonischer Qualität – das ist unser Anspruch für die Tageslicht-Projekte unserer Kunden“, sagt Geschäftsführer Günther Racek im neuen Imagefilm. Es ist ein Satz, der den Kern trifft: genaue Analyse, ehrliche Beratung auf Augenhöhe, und die Leiden-

schaft, jedes Projekt zu etwas Besonderem zu machen.

Jubiläums-Roadshow – Tageslicht zum Anfassen

Im Jubiläumsjahr bietet Lamilux Austria die Gelegenheit, das Unternehmen und seine Produkte auf ausgewählten Veranstaltungen hautnah zu erleben. Dort zeigen die Lamilux-Experten, wie modernes Tageslichtdesign Architektur belebt, und geben kompakte Einblicke in aktuelle Projekte und innovative Technologien. Mehr zur Roadshow und zum Jubiläum:

www.lamilux.at/lamilux-austria ■