

Montage von Systemelementen

Ein Branchenzweig mit Perspektive

Hersteller von Systembauelementen sind auf sie angewiesen: auf Fachhändler und Metallbaubetriebe, die Endkunden beraten, Türen, Tore oder Wintergärten konfigurieren und die Elemente vor Ort beim Endkunden installieren, warten und reparieren. Für immer mehr ist der Metallbau, spezialisiert auf die Montage ohne Fertigung, ein attraktives Tätigkeitsfeld. Wir haben mit drei Firmen gesprochen, die sich sehr unterschiedlich in diesem Markt positioniert haben.

Autorin: Susanne Frank



Foto: Richard Köstner

Ein Markt mit Potenzial – die Montage von Systemelementen.

Immer mehr Fachhändler haben einen Arbeitsbereich Montage, so auch der Stahl-, Fach- und Großhändler Richard Köstner in Neustadt/Aisch mit insgesamt mehr als 500 Mitarbeitern. Die Abteilung Bauelemente beschäftigt Monteure und Außendienstmitarbeiter, die vor Ort Maße prüfen und die Baubetreuung leisten. Mit Wartung und Reparatur von Toren und Türen erwirtschaftet Köstner etwa zehn Prozent vom Umsatz; bis zu 3.000 Tore prüfen und warten die Monteure im Jahr. „Bei etwa 70 Prozent der Aufträge für unsere Kunden in der Region um Neustadt übernehmen wir die Planung, Ausarbeitung und Montage der Tore und bei 30 Prozent liefern wir nur als Händler die Bauelemente“, berichtet Karlheinz Birkner, Leiter der Abteilung Bauelemente der Richard Köstner Gruppe. In der Niederlassung Bamberg sei das Verhältnis nahezu umgekehrt. Insgesamt acht Zweigniederlassungen gibt es in Bayern und Sachsen. Da die Elemente nur zwischengelagert werden, sind vor Ort keine Werkstätten zur Verfügung.

So auch bei Elbert & Brinkemöller in Georgsmarienhütte am südlichen Zipfel von Osnabrück. Hier hat sich der Spezialist für die Wartung und Reparatur aller Arten von Toren und Türen etabliert. Die beiden Inhaber Vitali Schnurr und Thomas Krawinkel haben den Betrieb Ende 2022 nach der Corona-Pandemie übernommen. „Wir wechseln für die Seniorin die Batterien für den Handsender

ihrer Garage, stattdessen ein Klärwerk mit 9 x 6 Meter großen Toren aus, warten 220 Tore für das Stahlwerk bei uns in der Nähe und machen dazwischen alles, was mit Toren zu tun hat“, erzählt Schnurr. „Es gibt kein Tor, das wir noch nicht eingebaut haben“, so der 44-Jährige. Sein Mitinhaber ergänzt: „Vor allem die speziellen Tore im Industriebereich – seien es Rolll Tore, Sektionaltore, Falthebe- und Faltschiebetore – das ist unser Ding. Nur Zimmertüren und Haustüren im Privatbereich, das machen wir nicht.“ Krawinkel ist Metallbauer und Tortechniker; Schnurr war als Industriemechaniker angestellt und hatte nebenbei ein Gewerbe gegründet. Beide verband der Wunsch, sich selbstständig zu machen. Als die Firma Elbert & Brinkemöller einen Nachfolger suchte, ergriffen sie ihre Chance. Neben dem größten Arbeitgeber in der Region, dem Stahlwerk, gehören die Kommunen in Osnabrück und Georgsmarienhütte mit ihren Bauhöfen und Feuerwehren zu den Auftraggebern. Die beiden Jungunternehmer haben es geschafft, dass sich die Firma innerhalb von drei Jahren zu einem Betrieb mit vier angestellten Monteuren und zwei Teilzeitkräften gemausert hat – „und darauf sind wir auch stolz“, so Schnurr. Die Sektionaltore für Industriekunden werden in der 900 Quadratmeter großen Halle von Elbert & Brinkemöller zwischengelagert. „An der Baustelle werden sie in die Öffnung eingebaut und wir montieren die Elektronik inklusive Antriebe und Steuerung“, erläutert Schnurr. Zwei Monteure besitzen den dafür nötigen Elektroschein und können diese Arbeiten an den Toranlagen durchführen. Der Unternehmer erzählt: „In der Halle ist viel Platz, um die Tore und Türen zwischenzulagern, auch unser Büro ist dort integriert, darüber befindet sich unser Kleinteilelager. In der Regel stellen wir nichts her, außer vielleicht eine Unterkonstruktion für ein Tor.“

Meban – typischer Metallbauer

Im Landkreis Mecklenburgische Seenplatte, in Neubrandenburg ca. 140 km nördlich von Berlin, ist die Firma Meban ansässig; ein typischer Metallbauer mit 70 Mitarbeitern und einer Produktions- und Lagerhalle, die circa 2.400 m² groß ist. „Die Fertigungsstrecke umfasst einen Isomaten zur Profilverbindung, eine Doppelgehrungssäge für den Profilschnitt sowie ein Stabbearbeitungszentrum (AF500 von Schüco) und einen Riegelstangenautomaten. Zudem stehen weitere Maschinen wie die Eckverbinderpresse und eine Glasleistensäge zur Verfügung“, beschreibt Tritten-Kelm die technische Ausstattung.



Die Unternehmer Vitali Schnurr und Thomas Krawinkel bauen ausschließlich Systemelemente ein und sind spezialisiert auf Industrietore.

Die Firma Meban arbeitet im Bereich Wintergärten und Terrassendächer mit dem Systemhersteller TS-Aluminium zusammen und nutzt zusätzlich Bauteile von Schüco. Beim Systemlieferant aus Bielefeld bestellt Meban für Wintergärten die Profile für Falтанlagen, Hebeschiebetüren und Einselelemente; die kompletten Dächer inklusive Dachrinne und sämtlichem Zubehör stammen von TS-Aluminium. „Spezielle Wintergärten werden ausschließlich vorkonfektioniert bestellt, da ihre Herstellung eine spezielle Fertigung erfordert und die Nachfrage nach diesem Produkt vergleichsweise gering ist“, sagt Tritten-Kelm. Die Betriebsleiterin Wartung + Service fügt hinzu: „Im Bereich Outdoor-Living, insbesondere für Terrassen- und Sommergärten, bestellen wir überwiegend unkonfektionierte Teile bei TS-Aluminium. In unserer Fertigung in Neubrandenburg erfolgt dann die Fertigung vom 6-Meter-Stab bis zum letzten Systemteil.“

In der Abteilung Privatkunden und Wartung + Service sind zehn Servicemitarbeiter ausschließlich mit Instandsetzungs- und Wartungsleistungen beschäftigt. Geleitet wird diese von Susann Tritten-Kelm. Meban bietet den Einbau von Fenstern, Türen, Winter- und Sommergärten, Terrassendächer, Sonnen- und Insektenschutz an und ist mit diesem Portfolio sowohl im privaten als auch im gewerblichen Sektor tätig – zu 30% werden Elemente aus Kunststoff montiert, zu 70% werden welche aus Aluminium nachgefragt. Das Unternehmen erzielt einen Jahresumsatz von circa 18 Mio. Euro.

Mit Wartung und Service wird fast eine Million Euro erwirtschaftet – „mit einer kontinuierlich steigenden Tendenz“, betont Tritten-Kelm. Der Markt wachse stetig, da zunehmend Reparaturen statt Einbau neuer Elemente nachgefragt werden. Diese Entwicklung bestätigt Elbert & Brinkemöller in Niedersachsen. „Dieses Jahr waren wir hauptsächlich mit der Instandhaltung und Wartung von Toren beschäftigt“, sagt Vitali Schnurr. Das liegt auch daran, dass es im Landkreis Osnabrück noch sehr viel Altbestand an Gebäuden gibt. Ein Mitarbeiter ist nahezu damit ausgelastet, sich um die Wartung und Prüfung aller Toranlagen und Türen bei den Kunden zu kümmern.

Treue zum Systempartner

Köstner ist einer der größten Fachhandelspartner von Hörmann, mit dem das Unternehmen von Beginn an, also schon seit den



CubitrTM 3
Performance Abrasives

Mehr produzieren. Mit weniger Aufwand.

3MTM CubitrTM 3 Faserscheiben, 36+, 60+, 80+

Ideal für schwere Schleifanwendungen.

Die 3MTM CubitrTM 3 Hochleistungs-Schleifmittel bieten eine lange Standzeit und einen schnellen Abtrag. Dadurch muss das Schleifmittel seltener gewechselt werden und es entstehen weniger Kosten. Die steife Fiberunterlage sowie eine starke Harzbindung sorgen für Langlebigkeit und Reißfestigkeit bei anspruchsvollen Schleifarbeiten wie dem Anfasen, dem Schleifen von Schweißnähten, dem Flachschleifen und dem Entfernen von Brennschnittgraten. Bei allen Anwendungen schleift das Produkt freier und bei niedrigeren Temperaturen. Dadurch werden Arbeitszeiten und die Ermüdung der Anwender reduziert und Nacharbeiten minimiert.



Höherer Gesamtmaterialabtrag



Geringere Ermüdung der Anwender



Höhere Abtragsrate



Nachhaltigkeit im Fokus



Weniger Vibrationsbelastung

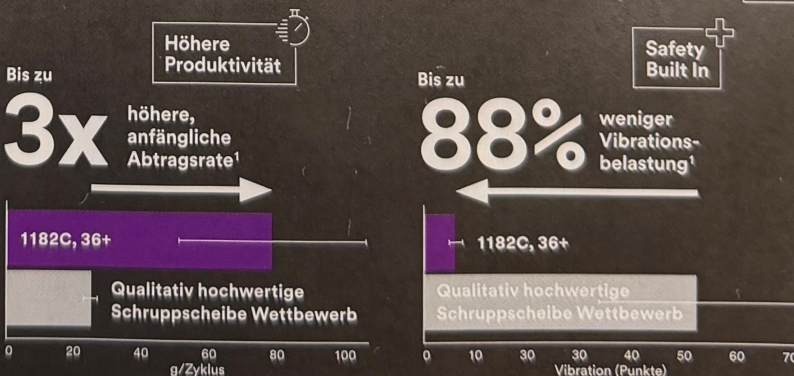


Kühler Schliff

Neu

3MTM CubitrTM 3 Faserscheibe 1182C

Körnung 36+



1 Leistungstest in einem typischen Schweißnahtvorbereitungsprozess: Durchschnitt 3MTM CubitrTM 3 Faserscheibe im Vergleich zum durchschnittlichen Ergebnis von 10 weltweit erhältlichen, qualitativ hochwertigen Schruppscheiben, Wettbewerb Typ 27, einschließlich Produkte mit Keramik Korn, gemäß unabhängiger Prüfung durch das Fraunhofer Institut, Januar 2024.



Foto: Richard Köstner

Roland Fürstenhöfer ist stellvertretender Leiter der Abteilung Bauelemente bei Köstner.

1970er-Jahren zusammenarbeitet. Roland Fürstenhöfer, stellvertretender Abteilungsleiter Bauelemente der Richard Köstner Gruppe, sagt: „Wir verkaufen das ganze Produktprogramm von Hörmann, der von allen Marktbegleitern das breiteste Portfolio hat. Er ist quasi das ‚Schweizer Taschenmesser‘ unter den Toranbietern.“ Als Ergänzung bezieht der Fachhändler auch Stahltüren von Teckentrup. Als Teil einer Genossenschaft kauft Köstner aber auch selbst Lamellen und Beschläge und stellt eigene Garagentore her. Die Frage, ob sie dann eher die Eigenmarke empfehlen würden, verneint Fürstenhöfer. Sie orientierten sich immer am Wunsch und Bedarf des Kunden. Die Eigenmarke wäre beispielsweise dann die günstigere Lösung, wenn die gewünschte Größe des Garagentors vom Standard abweicht. „Außerdem hat Hörmann eine unschlagbar große Auswahl an Oberflächendekors für Garagentore – hier bekommt man alles, was man sich wünschen kann – vom Dekordruck in Holz- oder Steinoptik über Motivdrucke bis zum Druck des eigenen Autos oder Lieblingssperds, das einen dann morgens von der Garage aus anspringt“, weiß Fürstenhöfer.

Marktbegleiter Teckentrup versorgt Elbert & Brinkemöller mit dem Großteil der Bauelemente und Tore. „Was die Qualität und den Preis angeht, sind wir mit diesem Partner gut aufgestellt“, ist Krawinkel überzeugt. Sein Co-Inhaber erzählt, dass man vor kurzem als erster Fachpartner das neue PVC-Schnellauftor von Teckentrup getestet, gekauft und verbaut habe. „Wir kaufen aber nicht ausschließlich bei Teckentrup“, betont Vitali Schnurr. Der Betrieb bei Osnabrück bezieht auch Tore und Elemente von Hörmann, Seuster und Alpgate; die Antriebe bestellen sie zum Großteil bei Marantec direkt.

Köstner und Hörmann blicken auf eine über 50-jährige Partnerschaft zurück. Prinzipiell suchen Montagebetriebe beziehungsweise Objektore langfristige Kooperationen. Die Partnerschaft von Teckentrup und Elbert & Brinkemöller ist noch relativ frisch,

wobei der Betrieb vor der Übernahme durch Schnurr und Krawinkel bereits 30 Jahre lang aktiv war und sich als Torspezialist einen Namen gemacht hatte. Ein Grund, weswegen die beiden Nachfolger an der ursprünglichen Firmierung festhielten.

Mit der Unterstützung durch die Systemlieferanten sind beide sehr zufrieden. „Teckentrup ist definitiv ein super Partner; deren Mitarbeiter kann man jederzeit ansprechen und sie unterstützen einen bei Fragen.“ Aber auch mit den anderen Partnern wie Hörmann, Seuster und Marantec sei man sehr gut aufgestellt. Wenn neue Produkte auf den Markt kommen, wie das neue PVC-Tor, werden dafür Montage- und Verkaufsschulungen angeboten. Krawinkel erzählt, dass Teckentrup kürzlich eine kostenlose Schulung zur VOB/B (VOB/B = VOB Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen – Teil B: Allgemeine Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen) für Fachpartner angeboten hatte. „Das war für unser Betriebsmanagement sehr hilfreich.“

Die Firma Köstner profitiert u.a. davon, dass sie von Hörmann Marketingunterlagen erhält. Wer das Bürogebäude mit den Ausstellungs- und Verkaufsräumen in Neustadt/Aisch von der Ostseite her ansteuert, dem blickt das überdimensionale Werbeplakat von Hörmann entgegen. Durch deren Marketing- und Werbeaktivitäten ist eigentlich jedem unserer Kunden der Hersteller unserer Produkte bekannt. „Das erleichtert dem Beratungsteam die Arbeit.“

Meban arbeitet seit 35 Jahren mit TS-Aluminium zusammen. Schon der Firmengründer und damalige Geschäftsführer Heinz Schewe begründete die Zusammenarbeit, die vom heutigen Geschäftsführer Stefan Schewe fortgeführt wird. Die Mitarbeiter von Meban nehmen regelmäßig an Weiterbildungsangeboten des Systempartners mit Zentrale in Großefehn teil. Bei komplexen baulichen Situationen unterstützt der Systemlieferant. Susann Tritten-Kelms Fazit fällt positiv aus: „Mit der Zusammenarbeit sind wir sehr zufrieden. Das Personal von TS-Aluminium ist immer freundlich, gut erreichbar und zeigt sich sehr hilfsbereit bei Fragen und gemeinsamen technischen Lösungen. Zudem erfolgt die Bearbeitung von Reklamationen schnell und unkompliziert. Das unterstreicht die partnerschaftliche Zusammenarbeit zusätzlich.“

www.Meban.de

www.elbert-brinkemoeller.de

www.koestner.de

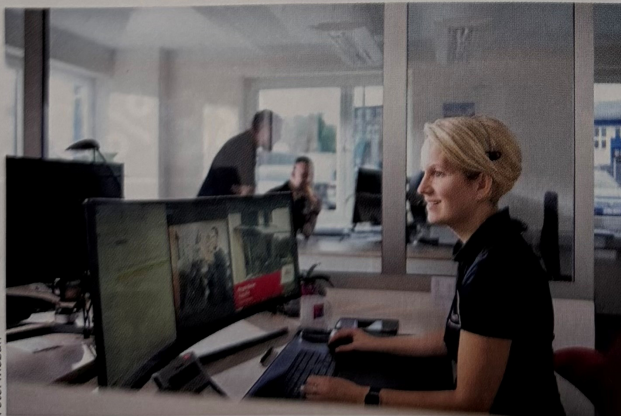


Foto: Meban

Susann Tritten-Kelm ist Betriebsleiterin der Abteilung Privatkunden und Wartung + Service bei Meban in Neubrandenburg.



Foto: Meban

Neben der typischen Ausrichtung des Betriebs auf den konstruktiven Metallbau führt Meban eine Abteilung für Servicetechnik.