



# Zulieferer der Metallbaubetriebe

## Räumliche Nähe als Basis für Innovation

NRW ist für marktführende Zulieferer eine Art Ballungsraum. Beispiele dafür sind Hörmann, Schüco, Heroal, Eduard Hueck oder Dorma, Siegenia-Aubi und Teckentrup. In ihren Statements wird deutlich: Die industrielle Kernregion Deutschlands bietet den Herstellern Voraussetzungen für nationale und internationale Geschäfte. NRW hat zudem die höchste Verzinkerei-Dichte in Deutschland, deshalb auch eine Stellungnahme des Industrieverbandes Feuerverzinken e.V.

### Dorma

Nils Meinert, Area President Germany: „Unser Claim ´DORMA.The Access.´ bringt es auf den Punkt: Dorma ist der weltweite Partner für Premium-Zugangslösungen und -Serviceleistungen, die bessere Gebäude ermöglichen. Mit Nordrhein-Westfalen fühlen wir uns in besonderer Weise verbunden, denn von hier aus – genauer gesagt aus Ennepetal – haben wir in den letzten 105 Jahren die Welt erobert. Mittlerweile ist Dorma mit seinem Produktportfolio rund um die Tür – von Türbändern über Türschließer bis hin zu automatischen Türsystemen sowie Zeit- und Zutrittskontrollsystemen – in über 50 Ländern präsent. Aber unser Herz schlägt nach wie vor in NRW: 2.200 unserer insgesamt 6.700 Mitarbeiter sind hier tätig – davon alleine 1.300 am Stammsitz in Ennepetal. In unseren fünf nordrhein-westfälischen Vertriebsgebieten kümmern sich über 100 Au-

ßendienstmitarbeiter in Vertrieb und Service um unsere Kunden. Durch diesen Zuschnitt sind wir in der gesamten Fläche sehr präsent und nah an deren Bedürfnissen. Insgesamt erzielen wir hier einen jährlichen Umsatz in Höhe von 40 Millionen Euro. In NRW profitieren wir von einer starken Wirtschaftsregion mit einer guten Infrastruktur und einem exzellenten Netzwerk an Partnern. So haben beispielsweise über 150 unserer Dorma Systempartner ihren Sitz in Nordrhein-Westfalen. Architekten und Planer setzen ihr Vertrauen in die starke Marke – und so öffnet und schließt unser Unternehmen die Türen zu den besten Adressen der Welt. Insgesamt sind wir für weltweit mehr als 150 Millionen Zugangslösungen verantwortlich. Ob in der ThyssenKrupp-Zentrale in Essen, im Bundeskanzleramt in Berlin oder am Flughafen in Frankfurt, ob bei den Verein-



ten Nationen in New York oder im Nationalmuseum in Peking. Wir sorgen dafür, dass Menschen Gebäude mühelos betreten und verlassen können. Wenn dem eintreffenden Hotelgast lautlos und sanft eine gläserne Schiebetür den Weg in die klimatisierte Lobby öffnet oder sich ein großer Saal in einem Konferenzzentrum innerhalb von Minuten in drei kleine, perfekt abgeschottete Seminarräume verwandelt, dann ist mit hoher Wahrscheinlichkeit unsere Technik am Werk.“

### Graitec

Vertriebsleiter Thomas Nikolakis: „Graitec ist ein weltweit führender Entwickler von CAD- und Statiksoftware für die Baubranche. Den Hauptsitz hat die Graitec-Gruppe in Frankreich und ist weltweit mit 260 Mitarbeitern in 14 Tochterunternehmen tätig. In Deutschland, Österreich und der Schweiz wird die Gruppe durch die Graitec GmbH mit Hauptsitz in Essen vertreten. Inzwischen beschäftigt das Unternehmen deutschlandweit 36 Mitarbeiter an 10 Standorten. Seit mehr als 25 Jahren entwickelt Graitec hochleistungsfähige Statik- und CAD-Software für den Stahlbau, Metallbau, Holzbau, Stahlbetonbau und Brückenbau. Es geht uns darum, die Bedürfnisse der Bauindustrie und den hohen Qualitätsanspruch der Kunden

zu erfüllen und zu übertreffen. Zu unseren Lösungen gehören die 3D-Stahlbausoftware Advance Steel für Planungen im Stahl- und Metallbau, die Treppenbausoftware Trepcad für die Konstruktion von Stahltreppen und die Kombination von Holz- und Stahltreppen, die intelligente 3D-Brückenbausoftware Advance Bridge für die beschleunigte Planung und Berechnung von Straßen-, Fuß-/Radweg- und Bahnbrückenbauwerken und die Statiksoftware CS-STATIK, die neue Generation der Tragwerksplanung. Am Hauptstandort NRW schätzen wir die zentrale Lage mit guter Verkehrsanbindung und generell die ausgezeichnete Infrastruktur. NRW und speziell das Ruhrgebiet sind noch immer die Hochburgen für



Stahl- und Metallbau. Von daher sind auch hier viele Verbände und Institutionen der Branche angesiedelt. Die starke Affinität der Gegend für Stahl und Eisen ist ein großer Vorteil für uns.“

## GTM

Stefan Lange, Leiter Kundenbetreuung und Vertrieb: „Wir beschäftigen derzeit ca. 40 Mitarbeiter und haben uns während der 30 Jahre unseres Bestehens zum Spezialisten für Treppenanlagen an Flucht- und Rettungswegen sowie für Industriegebäude etabliert. Ca. 35% des Umsatzes werden im 'Standortgebiet' NRW erwirtschaftet, ca. 55% entfallen auf die übrigen Bundesländer und ca. 10% beträgt der Anteil des Auslandsgeschäftes. Schlosser- und Metallbaubetriebe schätzen die Sicherheit, die eine Partnerschaft mit GTM bietet. Das Spezialistenwissen und die ausgereiften Treppensysteme ermöglichen eine zügige Projektabwicklung. Unsere Kunden können wählen, ob sie die Treppe selbst montieren wollen oder GTM als Komplettleister fordern. Ein Team von Kundenbetreuern begleitet den Auftraggeber über das gesamte Bauvorhaben, von der Entwicklung



über die Planung bis zur Abnahme. Besondere Fachkunde rund um das Thema Treppe zeigt das Engagement und die Mitgliedschaft von GTM in verschiedenen Fachverbänden wie dem 'Bundesverband Treppen und Geländer' e.V. oder der 'Bundesvereinigung der Fachplaner und Sachverständigen im vorbeugenden Brandschutz'. Hierbei gewonnenes Wissen fließt in die Produktentwicklung. Durch die gute Infrastruktur in NRW und dank der vielen regionalen Partnerschaften können Kunden in kurzer Zeit im gesamten Vertriebsgebiet beliefert werden.“

## Sunflex Aluminiumsysteme

Geschäftsführer Ernst-Josef Schneider: „Aus der Familientradition heraus ist NRW sowohl Heimat als auch Produktionsstandort. Am Standort Wenden-Gerlingen in NRW ist die Hauptzentrale des Unternehmens. Um dem Anspruch einer guten Fertigung gerecht zu werden, ist es wichtig, in direkter Nähe zu leben. So können wir unmittelbar auf Produktionsveränderungen und Nachfragen reagieren. Organisations- und Kommunikationswege benötigen wenig Zeit, und enge Mitarbeiternetze fördern Innovationskraft. Zudem bietet die zentrale Lage in Deutschland bundesweit einen logistischen Vorteil. Seit Kurzem existiert ein eigenständiges Holzbearbeitungszentrum in Friesenhagen. Insgesamt arbeiten an den Standorten in Deutschland über 90 Mitarbeiter. Darüber hinaus hat Sunflex Standorte in den USA, Mexiko, Afrika, im Mittleren Osten und Asien. Unser Be-



reich sind seit über 26 Jahren innovative Systeme für Fassaden, Wintergärten, Balkone und Geschäftseingänge. Mit unseren Schiebe-Systemen, Falt-Schiebe-Systemen, Schiebe-Dreh-Systemen und Horizontal-Schiebe-Wänden schaffen wir maximale Wohn- und Arbeitsflächen. In der Entwicklung und Fertigung legen wir Wert auf Qualität und passgenaue Verarbeitung, damit die Systeme für die Verarbeiter in der Handhabung einfach sind und einen minimalen Wartungseinsatz benötigen.“

## Teckentrup

Geschäftsführer Meinolf Funkenmeier: „Wir sind zwar längst ein international aktives Unternehmen, Keimzelle und Stammhaus stehen aber nach wie vor in NRW. 1932 in Gütersloh als Schlosserei gegründet, ist nun seit 1978 Verl in Ostwestfalen der Hauptsitz, der stetig ausgebaut wird. Teckentrup setzt auf ‚Made in Germany‘ und produziert daher in Deutschland in zwei Werken. Hauptverwaltung und Entwicklung liegen ebenfalls am Stammsitz, daher arbeitet hier auch das Gros der Mitarbeiter – von insgesamt 850 Menschen sind es 550 in Nordrhein-Westfalen. Für unsere deutschen Partner stehen wir als Hersteller von Brandschutz- und Multifunktions Türen, Garagen- und Industrietoren sowie in unseren Niederlassungen in

Aichach, Berlin, Landau, Maintal, Sevetal zur Verfügung. Nordrhein-Westfalen hat aus mehreren Gründen eine herausragende Bedeutung für uns: Wir sind hier zu Hause – und das Bundesland ist nach wie vor wirtschaftlich das bedeutendste. Insbesondere der dicht besiedelte Rhein-Ruhr-Raum hat einen hohen Anteil am Geschäft. Kooperationen mit dem Handel, Zulassungen der Produkte, Zertifizierung unserer Managementsysteme etc. – immer mehr Aufgaben und Aspekte haben heute einen bundesweiten Anspruch, wenn nicht gar einen europäischen. Einen starken regionalen Charakter hat nach wie vor die Mitarbeitergewinnung. Um unseren Auszubildenden und studierten Berufseinstei-



gern ein optimales Berufsumfeld zu bieten, arbeiten wir sehr erfolgreich mit Hochschulen, Berufsschulen, der Arbeitsagentur und weiteren Partnern zusammen. Hinzu kommt, dass wir die ‚Charta der Vielfalt‘ in unser tägliches Leben einbinden.“



## Eduard Hueck

Guido Wortmeier, Leiter Produktmarketing/Entwicklung: „Wir beschäftigen am Standort in Lüdenscheid ca. 600 Mitarbeiter, insgesamt ca. 700. In Deutschland ist die Kundenbetreuung über vier regionale Service-Center organisiert, in Europa/weltweit ist Hueck mit ca. 15 Tochterunternehmen und Lizenznehmern vertreten.“

Für Hueck hat Nordrhein-Westfalen als Standort historische Bedeutung. Das Unternehmen wurde 1814, vor fast 200 Jahren, in Lüdenscheid gegründet, und unser Firmensitz als Lieferant für Bausysteme und Aluminium-Strangpressprofile für unterschiedliche Branchen befindet sich auch heute noch an diesem Standort.

Der Firmensitz in Lüdenscheid umfasst neben dem Fertigungsstandort mit eigener Gießerei, zwei Strangpressen, zahlreichen CNC-Bearbeitungszentren, Verbundanlagen, dem vollautomatischen Hochregal-

lager auch den Verwaltungsstandort im Innenstadtbereich. Wie in den Vorjahren werden kontinuierlich umfangreiche Investitionen an dem Standort getätigt, um das hohe Qualitätsniveau weiter auszubauen. So wurde zum Jahreswechsel eine neue Verbundanlage für die hochwärmedämmende Fenster- und Türserie Lambda duo 90 in Betrieb genommen.

Die Nähe zum Kunden und die Beratung auf Augenhöhe ist für Hueck so wichtig, dass neben den regionalen Aktivitäten in NRW und Deutschland auch gezielt Regionen in Europa und Märkte im Mittleren Osten und Asien mit eigenen Gesellschaften beziehungsweise mit Lizenzpartnern direkt vor Ort betreut werden. Unser Produktportfolio für den Metallbau besteht aus Aluminiumsystemen für Fenster-, Türen-, Fassaden- und Brandschutzkonstruktionen sowie Sonderlösungen für individuelle Objktanforderungen. Der



Exportanteil am Umsatz beträgt bei steigender Tendenz ca. 50%.“

## Schüco

Wolfgang Schneider, Direktor Vertrieb Metallbau bei der Schüco International KG: „Schüco ist mit 5.000 Mitarbeitern und 12.000 Partnerbetrieben weltweit tätig. Unsere Unternehmenszentrale befindet sich seit mehr als 60 Jahren in Bielefeld. Zu dieser Zeit bot sich Nordrhein-Westfalen als Firmenstandort an, weil der Werkstoff Aluminium zu Beginn der Unternehmensgründung noch wenig bekannt und der nächstliegende Eloxierungsbetrieb in Köln ansässig war. Doch bis heute hat das Bundesland nicht an Attraktivität verloren, denn NRW mit seinen vielen mittelständischen Unternehmen gehört zur industriellen Kernregion Deutschlands. Für eine optimale Wertschöpfungskette und dauerhaft zufriedene Kunden unterhält Schüco Vertriebsleitungsgebiete in Bielefeld, Köln und Düsseldorf, um die im Ballungsraum NRW ansässigen zahlreichen Architekten und Metallbauer betreuen und beraten zu können.“

Schüco liefert mit seinen Sparten Metallbau, Kunststoff und Neue Energien ziel-



gruppengerechte Produkte für Neubau und Modernisierung, die den individuellen Anforderungen der Nutzer in allen Klimazonen gerecht werden. Zum Produktspektrum gehören Profil- und Zubehörssysteme zum Bau von Fenstern, Türen

und Fassaden. Hinzu kommen Brand- und Rauchschutzsysteme, einbruch-, durchschuss- und sprengwirkungshemmende Systeme sowie Sonnen-, Balkon- und Wintergartensysteme. Ergänzt wird das Leistungsportfolio durch Produkte zur regenerativen Energiegewinnung. Lösungen zur Gebäudeautomation und zum Raumbeziehungsweise Bedienkomfort runden das Produktportfolio ab. Das Unternehmen unterstützt Architekten durch Beratungsleistungen und Software zur Planung von Gebäudehüllen. Doch wirtschaftliche Systemlösungen müssen nicht nur den hohen Ansprüchen von Architekten und Bauherren genügen, sondern zugleich einfache Planung, Fertigung und Montage bei bester Serviceleistung ermöglichen. Dafür entwickelt Schüco Technologien für die Gebäudehülle nach den Maximen Einfachheit und Flexibilität. Das erfordert ein konsequentes Streben nach Verbesserung und Reduktion, nach neuen Ideen für weniger Werkzeugeinsatz und leichteres Montieren.“



## Industrieverband Feuerverzinken e.V.

Hauptgeschäftsführer Gerd Deimel: „Pro Jahr werden in Deutschland Werte von mehr als 90 Milliarden Euro durch Korrosion zerstört. Ohne den Einsatz der Feuerverzinkung würde diese Zahl erheblich höher ausfallen, denn in Deutschland werden jährlich ca. 1,9 Millionen Tonnen Stahl stückverzinkt. Hierzu gehören beispielsweise LKW-Trailerchassis und Fahrwerkskomponenten für die Automobilindustrie oder Gitterroste, Schutzplanken, Balkone und Tragwerke für die Bauindustrie. Die Feuerverzinkungsindustrie leistet somit einen bedeutenden volkswirtschaftlichen Beitrag zur Werterhaltung, Ressourcenschonung und Nachhaltigkeit. Durch Feuerverzinken des Stahls entsteht eine neue Werkstoffkombination, die dem Stahl verbesserte Materialeigenschaften verleiht und ihn zu einem langlebigen Produkt macht. Deutsch-



landweit schützen flächendeckend mehr als 160 Unternehmen mit rund 4.800 Mitarbeitern Stahl durch Feuerverzinken dauerhaft und nachhaltig vor Korrosion. Davon befinden sich 45 Feuerverzinkereien im Bundesland Nordrhein-Westfalen. Im Vergleich mit anderen Bundesländern besitzt NRW als traditionelle und noch immer

bedeutende Stahlhochburg die höchste Verzinkerei-Dichte in Deutschland und Europa. Für die Metallbaubetriebe in Nordrhein-Westfalen ergeben sich hierdurch klare Standortvorteile. Moderne Feuerverzinkereien verstehen sich als Dienstleister mit einem Full-Service-Angebot. Neben dem Kerngeschäft, dem Verzinken, bietet die Mehrheit der Verzinkereien eine Fülle von zusätzlichen Leistungen im Vorfeld des Verzinkens, in der Weiterveredelung und in nachgelagerten Bereichen an. Hierzu gehören Beratung, Unterstützung bei der Konstruktions- und Prozessoptimierung, Weiterveredelung nach dem Verzinken sowie Lagerhaltung, Montage und Logistik. Die Feuerverzinkungsindustrie gibt als Teil der vernetzten, arbeitsteiligen Metallbranche Produkten aus Stahl einen hohen Nachhaltigkeitsfaktor.“

/ Batterieladesysteme / **Schweißtechnik** / Solarelektronik

**AKTION VERLÄNGERT BIS 15.12.2013:**  
/ Sichern Sie sich Ihren Aus- und Weiterbildungsgutschein im Wert von 200€!

**Fronius**  
GRENZEN VERSCHIEBEN



**MACHEN SIE DEN  
EFFEKTIVITÄTSSPRUNG!**

/ Das von Fronius initiierte Standardschweißverfahren nach EN ISO 15612 ermöglicht Ihnen konformes Arbeiten für die EXC1 + EXC2. TransSteel 3500/5000 steht somit für die kostengünstige Lösung zur legitimierten EN 1090 Konformität. Mit Steel Transfer Technology ausgestattet, bietet das digital geregelte MIG/MAG-Schweißsystem optimale Stahl-Schweißkennlinien. Machen Sie sich bereit für perfektes Stahlschweißen! Mehr dazu? Gerne: [www.fronius.de](http://www.fronius.de)

