

Partner des Handwerks mit Sonderbaukompetenz

Lagern Sie Gurkenfenster aus

Damit wir uns nicht falsch verstehen, es geht bei den Bogenfenstern mit Holzdicken von 67 bis 98 Millimeter sowie mit kleinsten Radien um die am anspruchsvollsten zu fertigenden Elemente überhaupt. Im Produktions-Workflow aber sind das Gurken; die übernehmen diese Profis für Sie.



Harald Bürzle-Hermann und Franziska Hermann sind beide 28 Jahre alt. Bei Hermann-Blösch ist der Übergang auf die nächste Generation bereits in vollem Gang.



Eine runde Sache: Das über Jahre erworbene Know-how der Mitarbeiter und das große Lager sind zwei Erfolgskriterien bei den Sonderbau-Spezialisten in Weißenhorn.

GFF vor Ort

Autor/Fotos: Reinhold Kober

Harald Bürzle-Hermann ist der Produktionschef bei Fensterbauer Hermann-Blösch. Vor wenigen Jahren hat er die gleichaltrige Franziska Hermann geheiratet, deren Vater Bruno und Onkel Josef Hermann in der vierköpfigen Geschäftsführung die Vorgängergeneration repräsentieren. Der Jungunternehmer (28) sagt: „Es ist keinesfalls so, dass ich die Herstellung solcher Sonderfenster unseren Kunden nicht zutrauen würde. Es steht mir auch nicht zu, einem Handwerker zu sagen, was er bauen kann und was nicht.“ Doch gelte es zu überlegen, ob es wirklich Sinn macht, für 20 Hebeschiebe-Elemente im Jahr – die zweite Säule im Portfolio, Hermann-Blösch fertigt davon 1.500, größtenteils in Übergrößen, alles CE-zertifiziert – entsprechenden Aufwand bei Qualifizierung des Personals, Werkzeug etc. zu treiben; und eben für ein oder zwei Handvoll kreisrunder oder ovaler Formate, die gar nicht in den sonstigen Workflow passen. „Solche Sachen

stören den Durchlauf auf den CNC-Anlagen, mit denen heute viele handwerkliche Fensterbauer super aufgestellt sind. Aber die müssen eben laufen“, rechnet Bürzle-Hermann vor. Dazu kommt, dass sein Unternehmen die Kunden kalkulatorisch entlastet: „Oft haben kleine Schreinereien gar nicht ausreichend Daten vorliegen, um ein solches Fenster vernünftig zu kalkulieren.“ Ein weiterer Faktor ist das Risiko, aufgrund fehlender Sonderbau-Praxis Fehler zu machen und am Ende Reklamationsärger zu haben. Bei Hermann-Blösch arbeiten 40 Mitarbeiter in der Fertigung.

Von amerikanischer Eiche bis Mahagoni

Am Lager liegen alle gängigen Fensterbauhölzer. Erfahrene Profis erkennen auf Anhieb, ob sich die Rohhölzer von amerikanischer Eiche bis Mahagoni besser für Bogenfenster oder Großelemente für den Terrassenzugang eignen; das Holz wird zugeschnitten, die Verleimung der Kanten ist Präzisionsarbeit. Die Bögen werden auf einer CNC-Anlage herausgefräst,

aber auch Solomaschinen wie die Tischfräse sind in Weißenhorn im Dauereinsatz. 1.000 kaufende Kunden beliefert der Sonderbauspezialist für die Rahmenmaterialien Holz und Holz/Alu per anno, ein Erfolgsfaktor ist die Koordination der vom Kunden für den Auftrag zu erledigenden Rechteckfenster-Produktion und der Anlieferung der „Gurkenfenster“ (Bürzle-Hermann) bzw. Hebeschiebe-Elemente von Hermann-Blösch: „Wir montieren selbst nicht, der Betrieb will nur einmal zur Baustelle fahren“, sagt er, „unser Ziel ist stets eine Lieferzeit von drei Wochen.“

Der Kunde (des Kunden) kriegt nichts vom Jobsharing mit: „Unsere Lkw sind nicht gebrandet, wir treten als verlängerte Werkbank des Handwerkers auf“, sagt Franziska Hermann. So setzen sie und ihr Mann, Vater sowie Onkel sieben Millionen Euro pro Jahr um. An den anspruchsvollsten Elementen im Fensterbau wercken in Weißenhorn hoch qualifizierte Produktionsprofis, größtenteils selbst ausgebildet. Auf Kundenwunsch erklären die Sonderbau-Spezis auch Architekten, was machbar und was utopisch ist.

Maco für Hermann-Blösch

Darum ist der Beschlaglieferant für die Sonderbau-Spezis genau der richtige Partner

Gefragt, warum Beschlaghersteller Maco für sein Unternehmen der richtige Lieferant ist, spricht Harald Bürzle-Hermann interessanterweise nicht über die aus dem Spezialitäten-Fokus von Hermann-Blösch resultierenden Anforderungen an die Funktionsteile.

Stattdessen priorisiere er, was die Experten für Sonderfenster aus Holz oder Holz/Alu grundsätzlich von ihren Partnern brauchen: Verlässlichkeit, Flexibilität, Verbindlichkeit.

„Wenn wir ein konkretes Problem haben, dann kriege ich bei Maco einen Entscheidungsträger ans Telefon und werde nicht von Pontius zu Pilatus verbunden. Da finden wir gemeinsam kurzfristig Lösungen.“

Was die Produkte angeht, hebt der 28-jährige Produktionsverantwortliche hervor, die Österreicher hätten die „beste Schwelle im Markt“. Bei Hermann-Blösch entfällt auf Hebeschiebe-Anlagen aktuell ein Umsatzanteil von zirka 50 Prozent.



Maco ist ein familiär geführtes und aufgestelltes Unternehmen; für Hermann-Blösch war das bei der Wahl des Beschlaglieferanten ein entscheidender Aspekt.



Als „die beste Schwelle im Markt“ bezeichnet Produktionschef Harald Bürzle-Hermann das Zulieferprodukt aus Österreich.

Fotos: Kober

TROCKNEN IN PERFEKTION



www.tesoma.de

Händler für Tecglass-Digitaldrucksysteme für
Deutschland und die Schweiz

- Siebdruck
- Digitaldruck
- Rollercoat
- Pulverbeschichtung

**Trocknen, Fixieren, Kühlen und
Veredeln in Perfektion mit
Transportsystemen und Automation**

TESOMA GmbH
Gottfried-Schenker-Straße 17
D-09244 Lichtenau

Tel.: +49(0)37208/88788-0
Fax: +49(0)37208/88788-50
info@tesoma.de, www.tesoma.de



tesoma

