



Kundenbindung: Viele Betriebsinhaber nutzten die Chance, sich abseits vom Alltagsstress über Neues zu informieren.



Top: Referent Eberhard Achenbach.



Christian Hehenberger, Eigentümer des Instituts für Marketing und Trendanalysen.



Dr. Vera Schöne, geschäftsführende Gesellschafterin bei Heroal.

# Auf 'ne Currywurst mit Jupp und Atze

## Profilhersteller Heroal eröffnet Standort mit Hausmesse

Bei seiner ersten Hausmesse für 4.000 Besucher hat Profilhersteller Heroal bewiesen, dass man in Hövelhof seine Kunden kennt. Und dass Unterhaltung und Information sehr gut miteinander harmonieren können.



„Lassen Sie sich nicht verrückt machen!“ Nanu, was ist das denn? Auf dem Schild von Eberhard Achenbach, der sich da in einer der zwei neuen Heroal-Hallen Anfang Mai 2010 in der Nähe des Stammhauses in Verl mal wieder das Thema CE-Kennzeichnung vorgenommen hat, steht „Sachverständiger“ und sogar „technischer Referent beim Bundesverband Flachglas“. Mit gesenkten Köpfen hatten die geladenen Kunden in den Stuhlreihen Platz genommen; in Erwartung des sonst üblichen: „Sie als Handwerker müssen ..., sonst ...“ Und jetzt das: „Lassen Sie sich nicht verrückt machen“, tönt es von der Bühne. Plötzlich kommt Leben in die Bude, ja es wird sogar gelacht. An der Stelle nämlich, als Achenbach klar macht, wie wenig es mit Qualität zu tun hat, wenn theoretisch ein Fenster, mit Einscheibenglas und ohne Dichtung zwischen Flügel und Blendrahmen in England hergestellt und im Baumarkt

Durch das Blendensystem ist der Nutzer in der Lage, bei hochgefahrenem Rollladen den Türflügel zu öffnen und durch die Drehtür (siehe Stift) nach draußen zu gelangen.



Hans-Jürgen Lowalt, Geschäftsführer des Modulherstellers Solarnova.



Harry Wijnvoord, Unikum und TV-Moderator.



Alles Atze: Der Comedian hatte die Halle sicher im Griff.



Anregungen: Für Willi Schwarz, Geschäftsführer Glasbau Schwarz in Kiel, lohnte sich das Kommen.



Da schau her: Wer technische Fragen hatte, fand immer einen Ansprechpartner.

Fotos: Kober

für ein paar Euro feilgeboten, die inzwischen berüchtigten zwei Buchstaben ausweist; ein auf dem neuesten Stand befindliches, elektrisch gesteuertes und optimal belüftetes Dreh-Kipp-System aber nicht. Im Klartext: „Sie bringen das Fenster in den Verkehr, also sollten Sie am besten auf dem Lieferschein angeben, dass es über eine CE-Kennzeichnung nach DIN EN 14351 verfügt.“

### Der Promifaktor stimmt

Ansonsten? „Riskieren Sie, dass Sie Ihr Geld nicht kriegen.“ Dazu braucht es Daten zum U-Wert, zum g-Wert, zur Fugendurchlässigkeit; und zur werkseitigen Produktionskontrolle – für nach ISO 9.000 zertifizierte beziehungsweise mit dem RAL-Gütezeichen ausgestattete Betriebe eine leichte Übung; und auch für andere keine unüberwindbare Hürde: „Dat kriecht doch auch der Drei-Mann-Betrieb mit dem Jupp, dem Theo und dem Fritz hin“, geht Achenbach mit seinem Auditorium auf Tuchfühlung. „Und wenn heut' ma' der Jupp nich' kommt, weil er gestern den Atze Schröder gehört hat, dann muss da halt irgendwo festgehalten sein, wie dem Jupp seine Maschine geht und wer die bedient, wenn der Jupp nicht da ist.“ Dafür gibt es eine Menge Beifall. Die Leute wirken erleichtert und ermutigt, als sie nach dem Vortrag zurück zum Ausstellungsgelände gehen. Einer von ihnen ist Willi Schwarz, Geschäftsführer der Glasbau Schwarz GmbH in Kiel. Auf seiner Karte steht: „Glaserei und Fensterbau, gut seit Generationen.“ Das kann man so sagen, die Firma, mit 35 Beschäftigten

deutlich größer als ein Drei-Mann-Betrieb, existiert seit 138 (!) Jahren. Doch die Sache mit dem CE-Zeichen hat selbst ihm bisher Kopfzerbrechen bereitet. Nach Achenbachs Vortrag indes sieht er klarer. Und sonst? „Was mir bisher am meisten imponiert hat“, sagt der Geschäftsinhaber, „ist der 3-D-Plotter aus der Heroal-Forschung, mit dem Formteile nach CAD-Zeichnungen hergestellt werden können.“ Hintergrund: „Ich habe mir vor Ewigkeiten ein System zur Verlegung von Glasbausteinen patentieren lassen. Leider haben zwischenzeitlich die Hersteller das Produkt verändert, so dass sich durch einen solchen Prototypen feststellen ließe, ob die neuen Glasbausteine mit unserem Verlegesystem noch verarbeitbar sind.“

Genau das ist der Sinn solcher High-Technanlagen, bestätigt auf Nachfrage

Heroal-Entwickler Peter Brünemann: „Das so genannte Rapid Prototyping versetzt Sie in die Lage, zuerst das Ergebnis prüfen zu können, ehe groß in neue Werkzeuge investiert wird.“ Das Gerät wird von einem Rechner mit den CAD-Informationen gefüttert und setzt die Zeichnungen dann um.

Heroal legt Wert darauf, dass es vom Rollladen über das Fenster bis zu moderner PV zwar stets erfolgreich nach neuen Einsatzmöglichkeiten für seine Aluprofile gesucht hat, sich aber nie dazu hinreißen ließ, statt der vom Kunden zu verbauenden Systeme gleich das fertige Endprodukt herzustellen und damit für den Verarbeiter vom Lieferanten zum Wettbewerber zu werden. Das Unternehmen selbst lässt über das Investitionsvolumen am neuen, bis heute 20.000 Quadratmeter Fläche bie-



Eiszeit: Auf diese Weise veranschaulichte Heroal das energetische Potenzial, das sich vom O20 über das O40 bis hin zum 110ES deutlich gesteigert hat.

tenden Standort Hövelhof so wenig Zahlen raus wie über den aktuellen Umsatz; allerdings wird spekuliert, die Summe liege weit jenseits der 20 Millionen Euro. Immerhin hat man sich vorgenommen, in Sachen Logistik und Lieferfähigkeit für die Branche europaweit neue Standards zu definieren. Wie

dem auch sei, bei der ersten Hausmesse (Inhaberin Dr. Vera Schöne: „Das könnte durchaus eine Alternative zu den sonstigen Messeteilnahmen sein.“) wird geklotzt, statt zu kleckern. Da verkauft TV-Urgestein Harry Wijnvoord zugunsten eines Kinderhospizes spezielle Oberflächenpolituren für Aluprofile,

dort sagt Sportstudio-Legende Wolf-Dieter Poschmann den nächsten Referenten auf der Bühne in Halle zwei an.

## Comedy zum Nachtsch

Und nicht nur der Promifaktor stimmt. Ganz tief beugt sich Ralf Meermeier über die Fassadenlösung 180ES. Er zeigt: „Dieses Profil für eine Pfosten-Riegel-Konstruktion ist durch den üppigen Einsatz von Schaumstoff zusätzlich gedämmt. So ist mit einem entsprechenden Glas ein  $U_w$ -Wert von unter  $1W/m^2K$  möglich.“ Der Heroal-Verkaufsleiter nimmt sich genauso Zeit für die Kunden wie nebenan beim Sonnenschutz Hans-Jürgen Krüger. Der Mann ist Rollladen-Spezialist, seine Botschaft lautet: Flexibilität. So lassen sich in das Blendensystem GKS-R, dann stranggepresst, verschiedene Raffstores einclippen. Also gilt auch hier: Der Kunde bezieht beim Hersteller die Längenware, die ihm selbst noch alle Möglichkeiten lässt, Wertschöpfung zu erzielen. Heroal zeigt sein gesamtes Portfolio an diesen beiden Tagen, von der Hebeschiebetür, Serie 170, mit einer Fläche von sechs auf drei Meter bis zu einer Lösung, die laut Meermeier dem Umstand Rechnung trägt, dass im Bestandsbau zunehmend neues Glas in alte Rahmen eingesetzt wird. Und das Unternehmen bringt Sach- und Produktinformation zusammen.

Das Drumherum ist dabei so genau auf die Kundschaft zugeschnitten, dass man nicht umhinkommt, dem Veranstalter für diese Premiere Respekt zu zollen. Da wird nicht wie sonst vielfach üblich mit Supermarktlachs der Erwartungshaltung von Provinzschickis Genüge getan. Nein, da passt am Abend die Currywurst so punktgenau zum Programm, dass nichts gekünstelt wirkt. Oder wie zum Ausklang Atze Schröder sein Coming-out im Gourmettempel schildert: „Monsieur, hamse 'n Tisch bestellt?“ – „Wieso, bist du Tischler?“

Reinhold Kober

Heroal-Johann Henkenjohann  
GmbH & Co. KG  
33415 Verl  
Tel. 052 46 - 507 - 0  
www.heroal.de

## NACHGEFRAGT



**Klaus Braun,**  
Geschäftsführer von  
Profilersteller  
Heroal.

**sicht+sonnenschutz:** Herr Braun, Sie betonen die Konzentration auf die Längenware. Warum stellen Sie eigentlich keine fertigen Produkte her?

**Braun:** Wir sehen uns als Partner, als Lieferant unserer Kunden, nicht als deren Mitbewerber. Deshalb haben wir die Investition in Langgut- und Europalettenplätze getätigt, um den Kunden zu entlasten, was die Lagerkosten angeht. Im Endkundengeschäft sprechen wir aber auch über kleinere Volumina bei größerem Personaleinsatz.

**sicht+sonnenschutz:** Sie wollen Rollladenbauer in zwei Tagen fit für die Installation von PV machen. Ist das realistisch?

**Braun:** Wir haben keinen Grund, die Kunden zu unterschätzen. Und wir haben, vielleicht weil wir Spätstarter in diesem Segment sind, wirklich einfache Systeme. Das ist also durchaus realistisch und lukrativ.



**Wolf-Dieter Poschmann,**  
Moderator  
des Aktuellen  
Sportstudios.

**sicht+sonnenschutz:** Herr Poschmann, was schlägt Sie denn nach Hövelhof?

**Poschmann:** Ich moderiere im Auftrag des Veranstalters das messebegleitende Vortragsprogramm. Das ist sehr interessant. Da hat gerade ein Professor gesprochen ...

**sicht+sonnenschutz:** Prof. Dr. h.c. Klaus Layer ...

**Poschmann:** Genau. Der hat wirklich den Russischen Verdienstorden verliehen bekommen, als er dort technische Unterstützung geleistet hat. Das ist beeindruckend.

**sicht+sonnenschutz:** Und das Thema?

**Poschmann:** Um das Energiesparen kommt heute niemand mehr herum. Ich habe selber eine PV-Anlage auf dem Dach. Da rechne ich auch nach, was die bringt. Schließlich will man ja wissen, ob sich die Investition am Ende auch gelohnt hat.