

wortet er: „Die Unternehmen in der Branche sollten stärker zusammenarbeiten.“ Noch immer kommt Seitz senior täglich in die Firma, die für ihn seit den 80er-Jahren der Mittelpunkt seines Lebens ist; der GFF diktiert er weiters in den Block, er rechnet fest mit einem Umsatz von 370 bis 380 Millionen Euro bis zum Jahresende. Sein Sohn spricht im www.gff-magazin.de-Videointerview von prozentual zweistelligen Wachstumsraten innert des ersten Halbjahres. Dazu trägt nach der Chelsea-Akquisition in den Vereinigten Staaten das Transatlantik-Business ebenso bei, wie dies für die Aktivitäten in Indien gilt.

Dabei ist das Agieren beider Praxistage-Partner zum Markt hin geprägt durch ein hohes Maß an Kundennähe: „Wir leben davon“, sagt Harald Lüdtke, „unsere Produkte für den Baustelleneinsatz basierend auf Kundenfeedback zu entwickeln.“ Das stellt nicht nur sicher, dass Soudal die Bedürfnisse der Verarbeiter trifft; es sorgt zugleich dafür, dass die Abdichtungshelfer und sonstigen bauchemischen Erzeugnisse nicht nur im Labor, sondern insbesondere für Praktiker handelbar sind. „Wir können Fenster“, hatte der 51-jährige Deutschland-Geschäftsführer einst im GFF-Exklusivinterview für Soudal reklamiert. Tatsächlich reicht die Bandbreite von der Isolierglas-Abdichtung über die Verklebung der Scheibe auf das Fensterprofil bis hin zur Versiegelung von Aluminium-Eckverbindungen. Es dürfte spannend sein, zu beobachten, ob das Pendel im Bemühen um noch bessere Wärmedämmwerte eher in Richtung einer vierten Scheibe (für Mon-

teure bisweilen sicher ein Albtraum) oder von Vakuum-Isolierglas ausschlägt. Neben Guardian USA ist insbesondere AGC dabei, Fertigungskapazitäten in Belgien zu nutzen. Derweil ist Soudal schon mehrere Schritte weiter, was die Verfügbarkeit seiner zu einem nicht unerheblichen Teil den Hybridpolymeren zuzurechnenden Montageprodukte betrifft. So haben Lüdtke und sein Team das Kompetenzhändler-Konzept zwischen Garmisch und Flensburg entschlossen vorangetrieben, um im dreistufigen Vertrieb das weitere Vorankommen am Markt zu sichern.

Ganz nah dran: Arno Bender, Michael Nowak und Rainer Seidel

Nach GFF-Informationen müssen sich entsprechende Marktpartner durch Weiterbildung qualifizieren und einen bestimmten Teil des Sortiments vorhalten: „Wir glauben, dass der Trend im Handel hin zu festen Partnern für bestimmte Themenbereiche geht“, ist der in Deutschland zuletzt erfolgreiche Lüdtke überzeugt. Für den Workshop auf den GFF-Praxistagen hat er in Michael Nowak und Glasermeister/AWTler Rainer Seidel zwei absolute Praktiker aufgeboden, die sich darauf freuen, den um die 160 Teilnehmern zu demonstrieren, welche Rolle in der Vorwandmontage eine Zarge aus GFK-Material spielt. Letzteres markiert die Schnittmenge zu Aluplast, das anstelle der energetisch minderwertigen Stahlarmierung und zum Wohl des Monteursrückens auf so genannte PowerDur-Streifen aus ebendiesem werkstofflichen Leichtgewicht setzt; Arno Bender, seit

1990 (!) im Unternehmen und Leiter der Abteilung technischer Kundendienst, ist die fleischgewordene Garantie dafür, dass die Workshop-Präsentation ein Höchstmaß an Teilnehmernutzen sicherstellt. Der Kunststofffenster-Systemgeber aus Karlsruhe ist seit vielen Jahren am Kongress für das Fenster (ein-)bauende Handwerk und für Sonnenschutz- wie Fassadenbetriebe präsent und ermöglichte in der Vergangenheit mehreren Abschlussjahrgängen der Gewerblichen Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik bzw. der Fachschule des GFF BW, kostenfrei an beiden Tagen teilzunehmen.

Schließlich zeigten zuletzt Engpässe beim Elementeeinbau, dass die Branche gemeinschaftlich in der Verantwortung steht, daran zu arbeiten, dass die produzierte Qualität beim Kunden ankommt. Das wird freilich auf Dauer nur der Fall sein, wenn sowohl in der Entwicklungsarbeit der Hersteller als auch bei der Erarbeitung sachdienlicher Hinweise, etwa für auf die Zielgruppe zugeschnittene Fortbildungsveranstaltungen, Montagebetriebe nicht außer Acht gelassen werden. Produktinnovationen der hier beteiligten Unternehmen weisen seit Jahren in diese Richtung. Deshalb ist es ein Höhepunkt der Veranstaltung am 8. und 9. November 2019 im Hotel RadissonBlu in Ettlingen/Karlsruhe, wenn Soudal Deutschland und Aluplast dieses unter Beweis gestellte, branchenspezifische Know-how zusammen auf die Bühne bringen. Denn Aspekte des Einbaus wie die Gewichtsthematik schulterzuckend zu ignorieren, das wird künftig gewiss nicht mehr funktionieren.



Reinhold Kober (GFF; 2. v.li.) im Gespräch mit Harald Lüdtke (Soudal), Aluplast-Firmengründer Manfred J. und dem heutigen Macher, seinem Sohn Patrick L. Seitz (v.li.n.re.)