HeKa und Roto: durch 30 Jahre Partnerschaft verbunden

Innovationskraft, Lieferfähigkeit und -pünktlichkeit, attraktives Dienstleistungsportfolio – das sind für die HeKa-Gruppe die drei wichtigsten Kriterien bei der Auswahl eines Industriepartners. Ein Anforderungsprofil, das im Beschlagbereich offenbar Roto am besten erfüllt. Und das dauerhaft, denn die Zusammenarbeit besteht seit über 30 Jahren. Der BB-Praxisreport untersucht, warum die »Ehe« schon so lange hält.

Engineering-Projekt erfolgreich abgeschlossen

Sieht auch bei der Auswahl der Industriepartner genau hin: Hans-Dieter Herzog. Beschlaghersteller Roto erhält von dem HeKa-Chef gute Noten.

Das 1960 von Karl Herzog gegründete Familienunternehmen mit Stammhaus im badischen Graben-Neudorf wird heute von Hans-Dieter Herzog und seiner Schwester Marietta Heil geführt. Es definiert sich inzwischen als »europäischer Hersteller mit deutscher Herkunft«. Das belegen auch die wirtschaftlichen Eckdaten des Mittelständlers, der Fenster, Hauseingangstüren und Rollläden aus Kunststoff und Aluminium nach individuellen Kundenwünschen plant, fertigt und montiert. Zu dem über den Fachhandel vertriebenen Sortiment gehören außerdem u. a. Wohndachfenster der Marke »Roto«.

Die inzwischen über 30-jährige Kooperation zwischen HeKa und Roto erstreckt sich sowohl auf den Sortiments- als auch auf den Dienstleistungssektor. Dabei gehört das universelle Drehkipp-Beschlagsystem »NT« zu den wichtigsten Elementen im Produktbereich. Es kommt u. a. in der Kunststofffenster-Fertigung in Graben-Neudorf zum Einsatz.

Während in Graben-Neudorf sowie im sächsischen Löbnitz Fenster und Türen aus Kunststoff produziert werden, ist das badische Waghäusel-Kirrlach der Aluminium-Standort der Gruppe. Insgesamt beschäftigt sie in den drei Werken sowie mehreren Verkaufsniederlassungen im In- und Ausland aktuell rund 210 Mitarbeiter. 2012 sei der Umsatz um etwa 7% auf ca. 32 Mio. Euro gestiegen. Davon entfielen rund 10% auf das Auslandsgeschäft u. a. in Frankreich, der Balkanregion und in Benelux. Die internationale Ausrichtung spiele in der Firmenstrategie eine wesentliche Rolle.

Aktuelle Trends

Schon seit einigen Jahren kann Herzog eine wachsende Designorientierung erkennen. Klar im Aufwind seien 80er-Profilsysteme mit Dreifachverglasung sowie farbige Profile und hier vor allem Grautöne. Gleiches gelte für überzeugende Lüftungskonzepte als Folge des Energiespartrends und die »schlicht notwendigen« Sicherheitsausstattungen.

Dagegen sei das Komfortthema mit Blick auf Elektrifizierung und Automation eher als Nischenmarkt einzustufen. Ungeachtet dessen böten wohnraumspezifische bzw. nutzenorientierte Fensterlösungen – denn genau darum handele es sich – durchaus Kompetenz-, Profilierungs- und Wertschöpfungschancen für die Branche. Einige HeKa-Partner engagierten sich daher in diesem Segment bereits verstärkt.

Marktgerechte Produkte und professioneller Service

Dank einer sehr flexiblen Fertigung kann Heka eine ausgeprägte Sortimentsbreite bieten. Dazu gehört das Fensterprogramm »classico«, das über ein attraktives Preis-/Leistungs-Verhältnis verfügt. Die vielfältige Serie »eco« verbindet Energieeffizienz dank hoher Wärmedämmung mit einem lückenlosen Sicherheitspaket. Im Haustüren-Portfolio weist Herzog exemplarisch auf die »Highlights«-Palette hin, die sich ihren Namen z. B. durch die modellabhängige Kombination der Materialien Glas, Metall und Holz sowie die Ästhetik der Grundformen Quadrat, Kreis und Rechteck verdiene.

Die Partner im Bauelementehandel können auf ein umfassendes Unterstützungsprogramm zurückgreifen. Es erstreckt sich von der Angebots- und Bestellsoftware bis zu in Kooperation mit Zulieferern wie Roto und Systempartnern wie Schüco realisierten Schulungen. Das Dienstleistungs-Spektrum werde konsequent ausgebaut und trage damit ebenfalls zur »erlebbaren Differenzierung« bei.

Hohe Ansprüche

Für die Zukunft sieht sich die Gruppe gut gerüstet. Dafür sorge etwa die 2011 und 2012 mit hohen Investitionen geschaffene moderne und flexible Fertigungstechnologie in Graben-Neudorf

und Löbnitz. Mit einem systematischen in- und externen Trainingsprogramm machen sich Management und Mitarbeiter fit für die permanent steigenden Markt- und Qualitätsansprüche.

Von seinen Industriepartnern erwartet HeKa »ein attraktives Produkt- und Dienstleistungsportfolio zu wettbewerbsfähigen Preisen«. Auf der Beschlagseite erfülle Roto diese Prämisse am besten. Seit über 30 Jahren kooperieren die beiden Fenster- und Türenspezialisten.

Drehkipp-Allrounder und mehr

Dem Industriepartner bescheinigt Herzog, stets »nah am Geschehen« zu sein – eine nach seiner Meinung unverzichtbare Voraussetzung, um Kundenbedürfnisse rechtzeitig und umfassend erkennen zu können. Deshalb fühle man sich bei Roto »gut aufgehoben«, zumal die Kontinuität der Zusammenarbeit nicht mit »eingefahrener Routine« zu verwechseln sei. Stattdessen gebe es ständig frische Impulse, um den konkreten Nutzen und damit den Wert der langfristigen Partnerschaft zu sichern und möglichst konsequent zu erhöhen.

HeKa setzt das modulare Beschlagsystem »NT« ein. Das Kippschiebeprogramm »Patio Z«, die Schlosspalette »DoorSafe« sowie partiell die Griffserie »Line« sind ebenfalls Bestandteile der entsprechenden HeKa-Modelle. Der Bezug von Wohndachfenstern rundet im Übrigen die Produktpräsenz von Roto ab.

Nützliche Instrumente

Aber das breite Beschlagsortiment sei nur Faktor der erfolgreichen Kooperation. Immer mehr an Bedeutung gewinne das breite Unterstützungsangebot, erklärt Uli Teubner, der als Key Account Manager bei Roto HeKa betreut.

Von diesem Angebot macht Heka regen Gebrauch. So profitiert die HeKa-Gruppe beim eigenen Auslandsengagement von dem fundierten internationalen Roto-Know-how. Beispiele dafür sind die Beschaffung von Marktinformationen und die Vermittlung bzw. Organisation von Betriebsbesichtigungen im Ausland.

Darüber hinaus nutzt der Fenster- und Türenproduzent die Schulungsunterstützung für Mitarbeiter und Handelspartner. Gleiches gelte in wachsendem Maße für den speziellen Datenservice. Dabei stellt Roto Bildstücklisten und Cantor-Maschinensteuerungs-Daten zur Verfügung. Herzog und Teubner sind sich einig, dass diese Instrumente wesentlich dazu beitragen, die langfristige Partnerschaft gerade mit Blick auf die Zukunft zu festigen.

Eine besondere Relevanz habe in dem Zusammenhang jedoch das Beratungs- und Dienstleistungspaket »RotoLean«. Es gliedert sich in die sechs individuell abrufbaren Module Arbeitsplatzgestaltung, Fertigung im Fluss, Lager- und Logistikorganisation, Mitarbeiterorganisation, Null-Fehler-Fertigung sowie Projektbegleitung und Fertigungsplanung. Aus Sicht von Herzog bietet Roto damit eine »in dieser Form und Professionalität einzigartige Dienstleistung am Markt«. Der HeKa-Chef weiß, wovon er redet: In dem Familienunternehmen befindet sich ein mehrjähriges Großprojekt inzwischen in der Endphase.

Der »Faktor Mensch« spielte u. a. bei der gemeinsamen Optimierung von Fertigungs- und Prozessabläufen eine entscheidende Rolle. Zum Schluss konnten die Projektverantwortlichen ein gelungenes Teamwork melden. Zu ihnen gehören von links: Hartmut Lühmann (Leiter HeKa-Qualitätssicherung), Thomas Leubner (HeKa-Produktionsleitung Löbnitz), Olaf Klatte (Roto-Datenservice), Klaus Moritz (HeKa-Betriebsleitung), Uli Teubner (Roto Key Account Manager), Andreas Eberts (Leiter RotoLean Management) und Necmetin Kara (HeKa-Produktionsleitung Graben-Neudorf).

Fotos: HeKa/Roto

Kooperative Chronik

Nach einer »überzeugenden Konzeptpräsentation« habe man schnell den Eindruck gewonnen, dass die exklusive Dienstleistung zu zählbaren Vorteilen in eigener Sache führen könne. Das damals »positive Bauchgefühl« sei heute durch nachweisbare Fakten bestätigt.

Das Projekt in Stichworten:

- 2008: Start mit Bestandsaufnahme und Ist-Analyse am Fertigungsstandort Löbnitz mit anschließender Konzepterstellung und Umsetzung.
- 2010: Erweiterung des Projektes auf den Standort Graben-Neudorf mit Anpassung an dessen spezifische Anforderungen inklusive eines neuen Hallenlayouts.
- 2011/2012: Gezielte Beratung durch Roto für umfangreiche Investitionen in die weitere Automatisierung und Endfertigung; nach Realisierung Integration der neuen Maschinen in den optimierten Fertigungsfluss.
- 2013: Umsetzung der letzten Maßnahmen und offizieller Projektabschluss.

Nach Aussage von Andreas Eberts kamen drei Module zum Einsatz. Im Einzelnen nennt der Leiter Lean Management bei Roto die Bausteine Fertigung im Fluss (effiziente Prozessverkettung mit möglichst geringen Warte- und Wegezeiten in der Fertigung), Projektbegleitung und Fertigungsplanung (Investitionsberatung mit gemeinsamer Konzeptentwicklung) und Null-Fehler-Fertigung (frühzeitige Fehlerquellen-Erkennung, Qualitätsverbesserung, Reklamationsreduzierung bzw. -vermeidung). Letztlich ging und geht es darum, die Durchlaufgeschwindigkeit zu erhöhen und gleichzeitig die Stückkosten zu senken. Eberts: »Wenn es uns gelingt, die Wettbewerbsfähigkeit des Kunden durch optimierte Fertigungs- und Prozessabläufe ebenso spürbar wie nachhaltig zu verbessern, haben wir einen guten Job gemacht«.

Wichtige soziale Kompetenz

Genau dieses – so Herzog – »ambitionierte Hauptziel« war bei Projektbeginn klar definiert. »Es wurde erreicht«, lautet sein Resümee. Mit Blick auf den Umfang und die Komplexität der Aufgabe sei das keineswegs eine Selbstverständlichkeit, sondern ein hoch einzuschätzender Erfolg.

Er beruhe nicht nur auf der fachlichen Qualität der gemeinsamen Arbeit. Mindestens genauso wichtig sei die »soziale Kompetenz« der verantwortlichen Roto-Mitarbeiter gewesen. Sie hätten es geschafft, die beteiligten HeKa-Teams vor Ort für die ehrgeizigen Projekte zu begeistern und sie von Anfang an aktiv und mit dem »nötigen Fingerspitzengefühl« einzubinden.

Von der erfolgreichen Umsetzung des umfassenden Projektes verspricht sich Herzog einen entscheidenden Wettbewerbsvorsprung.