



# BAUELEMENTE MARKT

## BB-Reportage: Heidecke-Fenster in Zorge

Mit 77 Jahren zählt das Unternehmen Heidecke aus Zorge im Südharz zu den ältesten Fensterbaubetrieben in Deutschland. Holger Heidecke, der die Fensterbau-Tradition der Familie in der 3. Generation fortsetzt, sieht hierin die Verpflichtung, die Unternehmensgeschichte im Familiensinn erfolgreich weiter zu schreiben.



Das Unternehmen Heidecke bietet mit den Mitnahmemastplern seinen Handelspartnern einen optimalen Lieferservice, 6 Lkw-Züge sind damit ausgestattet.

## Auf Wachstum programmiert



Allein in 2011 und 2012 wurden 1 Mio. Euro investiert. 2011 wurden zwei neue Stabbearbeitungszentren von Thorwesten in die Fertigung integriert. Damit erhöhte sich die Fertigungskapazität auf 200 Fenstereinheiten pro Schicht.

Als Bürde oder gar Last sieht Heidecke diesen Umstand nicht, im Gegenteil »... mit einem klaren Unternehmenskonzept kann im Fenstermarkt viel bewegt werden, deshalb sind wir z. B. auf einem erfolgreichen Weg«.

Kunststoff ist im Hause Heidecke mittlerweile das dominierende Fenstermaterial, damit werden gut 80% des Umsatzes von insgesamt 6 Mio. Euro erzielt, aber auch vor diesem Hintergrund vernachlässigt Heidecke nicht die Urzelle

im nahe gelegenen Bad Sachsa, in dem der Großvater 1935 mit einer Tischlerei ins Berufsleben startete – in Zorge wurde der »neue« Betrieb erst 1987 ansässig.

Die erste große Wende in der Unternehmensgeschichte leitete Otto Heidecke in den 60er Jahren mit der Spezialisierung auf die Herstellung von Holzfenstern und -türen ein. 20 überwiegend in der Produktion beschäftigte Mitarbeiter versorgten in der Region um Zorge Baugesellschaften und Bauherren mit Holz-

fenstern. Heute werden dort zwar nur noch 7 Mitarbeiter beschäftigt, dafür ist aber die Produktivität mit einem Ausstoß von 80 – 100 Fenstereinheiten pro Woche erheblich gestiegen, geleitet wird der Betrieb von Dieter Heidecke.

Der zweite Stepp war die Aufnahme der Kunststofffenster-Fertigung vor 30 Jahren. Mit den Brüggmann-Profilsystemen Duo 80 und frisoplast begann das Kunststoffzeitalter bei Heidecke.

Auch aktuell setzt das Unternehmen weiter auf die Systemreihe Brüggmann AD aus dem Hause SIP Salamander-Industrie-Produkte. »Wir halten nicht viel von schnell wechselnden Lieferantenbeziehungen, wir schätzen und pflegen langjährige Partnerschaften«, erläutert Heidecke einen Teil der Firmenphilosophie. Als Premium-System setzt Heidecke das ‚bluEvolution‘ von SIP ein, das zwar hervorragende Wärmedämmwerte aufweist – mit thermisch getrennter Armierung und einem Thermix-Randverbund ist es bereits Passivhausgeeignet – aber mit der extremen Bautiefe von 92 mm stößt dieses System in der Altbaurenovierung und besonders bei Fachwerkbauten an bauliche Grenzen, so Heidecke.

Um aber diesen sensiblen Renovierungsmarkt weiter bedienen zu können, wurde als zusätzliche Profillinie das System Ideal 8000 von aluplast ins Programm aufgenommen, das unter dem Namen ‚thermoline‘ und ‚thermoline+‘ vermarktet wird. Auf die Frage, wie diese Systeme gefertigt werden, konventionell

oder geklebt, gibt Heidecke zu bedenken: »So wie die Fensterbranche allgemein, so sind auch unsere Kunden eher konservativ geprägt, da sind gegenüber einem geklebten Flügel noch einige Vorbehalte vorhanden, so dass wir im Augenblick diese neue Fertigungstechnologie nicht im Fokus haben, wir fertigen konventionell mit dem Verklotzen der Scheibe«. Wunschgemäß werden die Kunststofffenster in grauen oder schwarzen Dichtungen gefertigt. Ein besonderes Qualitätsmerkmal ist, dass die Stahlarmierungen grundsätzlich auf Maß zugeschnitten werden, Fixlängen sind bei Heidecke tabu. Beim System ‚thermoline+‘ wird die Stabilität des Fensters durch die integrierten ‚power dur inside‘-Stege erreicht. Die hohe Akzeptanz dieses Systems im Markt ist daran abzulesen, dass bereits 3 Monate nach Markteinführung 30% des Umsatzes auf die beiden neuen Systeme fallen.

Mit dieser Fenstervielfalt sieht sich Heidecke gut gerüstet, um das Händlernetz noch engmaschiger aufstellen zu können.



*Die automatische Flügelbeschlagslinie ist die jüngste Investition in Zorge und wurde jetzt im August in Betrieb genommen. Im Vordergrund rechts der Achsen-schrauber, dahinter das Regallager.*

Mit der Öffnung der Grenzen befand sich die 1.000-Seelengemeinde Zorge plötzlich mitten im Herzen Deutschlands. Jetzt zahlte sich die Weitsicht aus, diesen zweiten Betriebsstandort 1987 gegründet zu haben. Unabhängig davon vollzog Heidecke im Jahr 2000 einen radikalen Schnitt. Er stoppte die Direktbelieferung an die Kunden und setzte konsequent auf den Vertrieb seiner Elemente über den Bauelemente-Fachhandel. Dadurch wuchs automatisch der Aktionsradius, so dass heute ein bundesweites Händlernetz vorhanden ist, wobei schon ein gewisser Schwerpunkt im Raum Kassel – Dortmund – Hannover liegt, aber auch Hamburg und Schleswig-Holstein zählen zum Kerngebiet, wobei Kiel z. B. dreimal wöchentlich angefahren wird. Bei allem Enthusiasmus setzt Heidecke nicht auf Masse, rund 200 Händler arbeiten stetig und eng mit dem Südhärzer Unternehmen zusammen. Heidecke sieht den vollzogenen Wandel bestätigt und kommentiert: »Seit dieser Zeit ging es bei uns rasant aufwärts, wir konnten nur mit Sonderschichten die Aufträge abarbeiten. Natürlich hat sich die Situation wieder normalisiert, andererseits haben wir die Zeit genutzt, diesen Standort permanent auszubauen und in moderne Anlagen- und Maschinenteknik sowie die Logistik investiert«. »... unsere durchschnittliche Auf-

## Anzeige Hörmann



# BAUELEMENTE MARKT

tragsgröße liegt zwischen fünf und zehn Fenstereinheiten, das erfordert einerseits einen hohen Aufwand in der Produktion und im Vertrieb, setzt andererseits auch eine hohe Flexibilität voraus, deshalb halten wir uns Pufferzonen in der Fertigung vor«. Großen Wert legt Heidecke auf die Ausbildung junger Leute, da das Angebot an Fachkräften in der Region äußerst gering ist.

*Das Drehkarussell des Achsenschraubers positioniert den Flügel...*

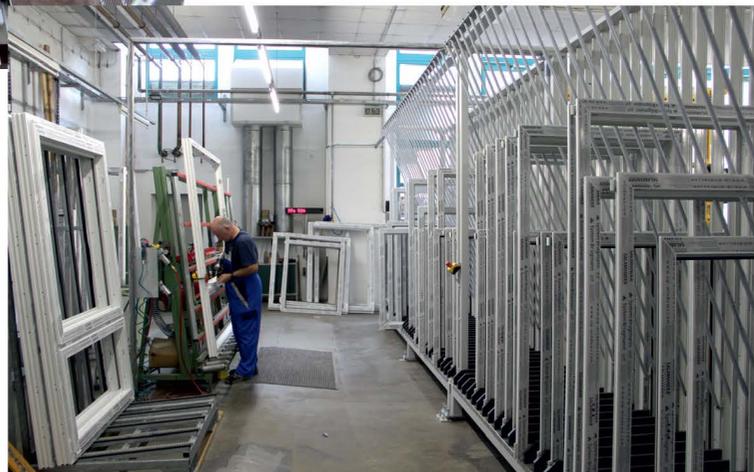


*... kippt nach dem Schrauben automatisch ab und...*

auf der Baustelle abgeladen werden. Eine eigene Gestellverwaltung überwacht penibel den Wanderplan der mehr als 400 Gestelle. Ein Vierstufenplan zur Rückführung ist mit den Händlern vereinbart. Dieser klappt in der Regel. Deshalb sieht die Unternehmensleitung bei auftretenden Abweichungen von einer Geldbuße ab.

2011 wurden zwei neue Stabbearbeitungszentren von Thorwesten installiert. Sämtliche Bohrungen und Fräsungen sowie das Setzen der Schließteile werden am losen Stab abgearbeitet. Gemeinsam mit dem Anlagenbauer AFS Federhenn wurde jüngst der Bereich Anschlag automatisiert. Die Beschlagteile werden eingeklippt und dem drehbaren Achsenschraubautomaten zugeführt, der im 2-Minuten-Takt die Beschlagteile verschraubt und den Flügel automatisch in das vorgesehene Fach abstapelt. Diese Bearbeitungsstation rationalisiert den Arbeitsablauf erheblich; gemeinsam mit den SBZs konnte die Produktionskapazität auf 200 Fenstereinheiten pro Schicht gesteigert werden. Insgesamt verlassen jährlich 35.000 Fenstereinheiten und 1.000 Haustüren die beiden Werke.

*... befördert den Flügel in das vorgesehene Fach.*



Ausgeliefert werden die Elemente ausschließlich mit dem werkseigenen Fuhr-

park, der 6 Lkw-Züge mit Mitnahmesaplern umfasst.

Für Heidecke ein unerlässlicher Service dem Kunden gegenüber, zum einen ist nicht jeder Händler mit einem Gabelstapler ausgestattet und zum anderen können die Gestelle individuell direkt

Darüber hinaus stellt das Unternehmen in Sachen Marketing umfangreiche Unterlagen wie Einzel- und Sammelprospekte und Preislisten der verschiedenen Elementlinien zur Verfügung, ebenso bietet Heidecke Unterstützung bei der Ausgestaltung von Regionalmessen an. Nachholbedarf sieht Heidecke im Bestellwesen. Obwohl in Zusammenarbeit mit Klaes ein Händlerprogramm erarbeitet wurde, wird die Bestellsoftware nur in einem geringen Umfang genutzt, dabei hilft sie, Fehler zu vermeiden, die bei der ‚klassischen‘ Art die Ware zu bestellen, immer wieder vorkommen.



*Gas geben will Heidecke ebenfalls in der Türenfertigung und den Ausstoß von derzeit 1.000 Kunststoff-Haustüren deutlich steigern.*

Um die neu geschaffenen Fertigungskapazitäten optimal nutzen zu können, wird weiter investiert. Im nächsten Jahr, so Heidecke, wird eine dritte Fertigungslinie eingezogen, auf der ausschließlich vom Rechteck abweichende Formate und Haustüren gefertigt werden sollen, besonders im Haustürenbereich sieht der Unternehmer noch viel Wachstumspotenzial.