# AUFGESCHLÜSSELT: WAS HINTER DEM ERFOLG VON ALUMAT STECKT

**Nullschwelle im Aufwind** Während die Baubranche unter den Marktrückgängen im Neubau leidet, bleibt der Absatz von Alumat stabil. Wie es dem Kaufbeurer Unternehmen gelingt, mit seinen einst skeptisch beäugten Nullschwellenlösungen erfolgreich am Markt unterwegs zu sein – und welche Rolle dabei Langzeiterfahrungen, Systemgeber und strategische Weichenstellungen spielen.



Das Interesse an den Nullschwellenlösungen von Alumat ist groß, wie im März auf der FENSTERBAU FRONTALE zu sehen war.

GFF-EXPERTEN
**Matthias Metzger**

Trotz der Marktrückgänge im Neubau, die nach Informationen von Alumat an vielen Stellen der Branche zu Umsatzeinbußen von 25 bis 30 Prozent geführt haben, ist der Absatz des Nullschwellenspezialisten mit Sitz in Kaufbeuren „sehr stabil“ geblieben. „Tatsächlich hat sich Alumat besser entwickelt als der Markt und sich bis dato in der Krise als recht robust erwiesen“, sagt Geschäftsführerin Claudia Rager-Frey. Nach ihren Angaben ist der Neubau für Alumat weiterhin das wichtigste Geschäftsfeld mit einem Anteil von 70 Prozent. Zugleich beobachte sie jedoch auch eine steigende Nachfrage nach den Altbauprofilen MFZ und MHT, die in der Sanierung zum Zug kommen.

## LANGZEITERFAHRUNGEN BAUEN VORBEHALTE AB

Dass sich Alumat auch in der Krise erfolgreich am Markt behauptet, ist der Geschäftsführerin zufolge in erster Linie das Verdienst der Kunden. „Die Akzeptanz der Nullschwelle hat sich deutlich verbessert – und Verarbeiter beschäftigen sich heute intensiv mit Themen wie niveaugleichen Übergängen.“ Eine Selbstverständlichkeit ist diese Entwicklung nicht. Noch vor 20 Jahren habe bei Fensterbauern nämlich große Skepsis gegenüber der Nullschwelle geherrscht. „Ganz viele hatten wirklich Angst, es würde Wasser reinkommen“, berichtet Rager-Frey. Ebenso habe es Vorbehalte hinsichtlich der Verarbeitung gegeben. Diese sei immer als hoch kompliziert hingestellt worden – was nicht stimme: „Wer die Schwellenlösungen einmal verarbeitet hat, der weiß: Man muss auf ein paar Dinge achten, aber ansonsten ist das unkompliziert“, sagt die Geschäftsführerin.

Dass Fensterbauer der Nullschwelle heute deutlich aufgeschlossener gegenüberstehen, dürfte nach ihren Angaben vor allem an den inzwischen vorliegenden positiven Langzeiterfahrungen mit den Produkten des Unternehmens liegen. Und so kommt es auch nicht von ungefähr, dass mittlerweile zahlreiche namhafte Unternehmen die Lösungen von Alumat einsetzen. In den Blickpunkt gerückt hat der Hersteller diese Tatsache auf der diesjährigen FENSTERBAU FRONTALE in Nürnberg. „Wir haben uns bewusst dafür entschieden, an unserem Stand auch den Endprodukten unserer Kunden eine Präsenz zu geben. Das ist hervorragend angekommen und hat gezeigt, wie viele namhafte Unternehmen auf Nullschwellen von Alumat vertrauen“, sagt Rager-Frey. Ein Highlight am Stand war die großformatige Fennen Pivot-Haustür von Kowa Holzbearbeitung (GFF berichtete).

## ZUSAMMENARBEIT MIT SYSTEMGEBERN SCHAFFT VERTRAUEN

Dass Nullschwellen heute auf weniger Vorbehalte stoßen, liegt auch an der engen Zusammenarbeit zwischen Alumat und den Systemgebern. Für eine erfolgreiche Marktbearbeitung ist diese laut Rager-Frey unerlässlich. „Wir konnten auch früher schon Verarbeitern die Schwelle für jedes Profil liefern, aber in Verbindung mit unseren Prüfzeugnissen schafft eben die Systemfreigabe des

Foto: Metzger

Profillieferanten Vertrauen“, betont die Geschäftsführerin. Nach ihren Angaben besteht heute insgesamt ein gutes Einvernehmen mit den Systemhäusern, wobei sie besonders die Kooperation mit dem Profilhersteller Profine hervorhebt – dieser habe die Zusammenarbeit als erstes Unternehmen offensiv kommuniziert. Nicht verschweigen möchte sie allerdings „wenige Ausnahmen“ bei den Systemgebern, die auch in der Vergangenheit mit Blick auf eigene Schwellenprodukte besonders restriktiv gegenüber Alumat aufgetreten seien und Verarbeitern teilweise suggeriert hätten, sie könnten die Gewährleistung verlieren, wenn sie mit dem Nullschwellenspezialisten zusammenarbeiteten.

### DEN MARKT IM BLICK, DIE PRODUKTE IM FEINSCHLIFF

Die Position von Alumat gestärkt hat auch, dass sich das Unternehmen in den vergangenen Jahren neu ausgerichtet hat. „Innerhalb der zurückliegenden vier bis fünf Jahre haben wir unsere Philosophie geändert, den Markt besser analysiert und uns dahingehend mehr geöffnet“, erläutert Rager-Frey. So beschäftige sich Alumat inzwischen über die Nullschwelle hinaus verstärkt mit angrenzenden Themen wie der Abdichtung. Dazu passt das Engagement beim von Triflex initiierten Fachforum Barrierefreies Bauen, an dem Alumat von Beginn an mitwirkt. Die Veranstaltungsreihe findet jetzt am 5. November in Kaiserslautern und am 10. November in Dresden ihre Fortsetzung – mit dabei sind neben Alumat und Triflex auch Kontex, SFS und Gutmann.

Selbstredend liegt die Erfolgsgeschichte von Alumat auch in immer neuen Produktentwicklungen begründet. Für die kommende Bau in München, die vom 11. bis zum 15. Januar stattfindet, kündigt Rager-Frey zwar keine einzelne große Innovation an. Doch habe sich das Unternehmen intensiv mit Weiterentwicklungen und konkreten Verbesserungen beschäftigt, die den Verarbeitern zugutekommen sollen. Ein Beispiel ist eine Variante der Nullschwelle für den Schweizer Markt. „Die Einbausituation in der Schweiz unterscheidet sich von den Gepflogenheiten auf unseren Baustellen. Da wir unsere Bemühungen in diesem attraktiven Markt intensiviert haben, werden wir in München eine spezielle Variante unserer Nullschwelle erstmals präsentieren, die genau diesen bautechnischen Besonderheiten Rechnung trägt.“

**„Das Vertrauen unserer Kunden wollen wir jeden Tag mit Leistung zurückzahlen.“**

Claudia Rager-Frey, Alumat

