

## Beste Seiten im Metallbau

### Führungswechsel

Interview mit dem neuen  
Chef des ift Rosenheim

20

### Digitale Fertigung

Innovative Anwendungen  
für Produktionsprozesse

76



**FENSTERBAU FRONTALE 2020**

Wegweiser rund um Neuheiten,  
Trends und Angebote

## HUECK optimiert Vertriebsstrukturen

### Verstärkt und neu aufgestellt

Mit zwei zusätzlichen Mitarbeitern und einer Umstrukturierung seines Vertriebs hat das Lüdenscheider Aluminium-Systemhaus HUECK System GmbH & Co. KG die Betreuung seiner Kunden neu aufgestellt. Der Vertrieb der Standardsysteme für Metallbau-Unternehmen ist jetzt in zwei Gebiete aufgeteilt: Den Bereich Nord führt Frank Sonnenberg, den Bereich Süd Rupert Blank. „Damit wollen wir unsere Metallbaukunden im Bereich der Standardsysteme in Zukunft noch gezielter und effizienter betreuen“, erklärt Bernd Durner, Vertriebsleiter national bei HUECK. „Wir freuen uns, mit Frank Sonnenberg und Rupert Blank Verstärkung durch zwei so branchenerfahrene Führungskräfte bekommen zu haben.“

Parallel dazu wurde die Beratung für Architekten und Planer optimiert, die bisher über den regionalen Vertrieb organisiert war. „Architekten denken nicht regional, sondern in nationalen Dimensionen“, erklärt Durner. „Deshalb wird ihre Betreuung bei uns nun zentral geführt.“ Die Leitung der Architektenberatung für Standardsysteme hat Torge Drews übernommen, der bereits viele Jahre für die Betreuung der Architekturbüros im Raum Hamburg zuständig war. Unverändert blieb der spezielle Vertriebsbereich „Sonderprojekte“, der weiterhin zentral organisiert ist. Argyri Tsirekioti, die über langjährige Erfahrung im

Foto: HUECK



Neu aufgestellt: der HUECK-Vertrieb mit (v.l.) Rupert Blank, Torge Drews, Argyri Tsirekioti, Frank Sonnenberg, Bernd Durner

HUECK-Vertrieb verfügt, verantwortet weiterhin den Vertriebsinnendienst und sorgt mit ihrem Team für reibungslose Abwicklung der Kundenaufträge.

„Mit der Optimierung unserer Vertriebsstruktur tragen wir den Erfolgen der letzten beiden Jahre Rechnung, die sich in einem erfreulichen Umsatzwachstum bei unseren Standardsystemen zeigt“, betont Durner. „Hier wollen wir noch deutlich mehr erreichen.“ Dafür wurde unter anderem durch die Konsolidierung des Fenster- und Türbaukastens Lambda WS/DS und durch Neuentwicklungen wie das Schallschutzfenster Lambda Silent Air eine solide Basis geschaffen. ■

## LAKAL investiert in Maschinenpark

### Einzelstücke in Serie fertigen

Neue Technik sichert Qualität und Flexibilität. Mit dem Umzug an den neuen Standort auf dem Lisdorfer Berg in Saarlouis hat die LAKAL GmbH den Veränderungsprozess vom Handwerksunternehmen zum Industriebetrieb eingeleitet. Diesen Weg geht das Unternehmen systematisch weiter. Jetzt wurde in ein Bearbeitungszentrum investiert, das die gleichbleibende Qualität von Bohrungen in den Führungsschienen der Rolltore sicherstellt. „Uns geht es darum, prozesssicher manuelle Tätigkeiten durch Maschinen zu ersetzen“, erläutert Produktionsleiter Nicolas Spino. „Die Herausforderung besteht dabei in der fast unendlichen Varianz unserer Produkte. Diese gilt es maschinell abzubilden.“

Mit dem neuen Bearbeitungszentrum soll diese Strategie im Bereich der Führungsschienen für Rolltore umgesetzt werden. Ein sicherheitsrelevantes Segment, da serienmäßig eine Lichtschranke verbaut wird und damit für hohe Sicherheit im Betrieb der Rolltore sorgt.

„Rollladen und Tore sind Einzelstücke. Mit unserer Investitionsstrategie arbeiten wir daran, diese Einzelstücke reproduzierbar in Serie zu fertigen – mit einem stetig zunehmenden Teil an maschineller Fertigung“, ergänzt Yannik Gross, Geschäftsführer von LAKAL. „Automatisierung und Varianz sind die beiden Pole in denen wir uns bewegen und erfolgreich Lösungen umsetzen. Damit wir unseren Kunden höchste Qualität zum guten Preis anbieten können.“ ■