

Traditionsreiche Glaserei setzt auf das richtige Profil:

Erfolg ist durchaus planbar

Kunststoff-Fenster befinden sich unvermindert auf Erfolgskurs. Nach Angaben des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller konnten sie ihre unangefochtene Spitzenposition auch 1999 weiter ausbauen: Ihr Marktanteil stieg von 53,5 auf 54 Prozent. Damit liegen sie klar vor Holzfenstern (25 Prozent) und Aluminiumfenstern (17,2 Prozent). Kein Wunder also, daß sich das Kunststoff-Fenster auch bei Handwerksbetrieben, die sich traditionell eher anderen Werkstoffen verbunden fühlten, inzwischen einen hohen Sympathiegrad erobert hat.

Im Fensterbau tätige Bau- und Möbelschreiner setzen ebenso auf das hohe Marktpotential des Kunststoff-Fensters wie Tischlereifachbetriebe. Und auch Metallbauer, die lange Zeit als eiserne Verfechter des Aluminiumfensters galten, nutzen zunehmend die Marktchancen des „Multitalents“ Kunststoff. Als Hauptumsatzträger gilt das PVC-Fenster heute auch bei zahlreichen Glasereien. Bündelung von technischem Know-how lautet hier das Motto. Denn die Qualität eines Fensters hängt nicht nur von der Güte der Rahmenmaterialien ab. Gleichmaßen wichtig sind die Art der Verglasung und die fachgerechte Verfung. In dieser Hinsicht kann der Glaser sein Können wie kaum ein anderer Experte unter Beweis stellen. Rundum überzeugend praktiziert dies zum Beispiel die traditionsreiche Glaserei Familie Weiß aus Billigheim in der Südwestpfalz. So ließ der Erfolg nicht



Die erfolgreiche Glaserfamilie im Bild: Heinrich Weiß jun. mit seiner Ehefrau Rosemarie sowie Gunther und Nanny Nagel

lange auf sich warten. Und reichlich Lorbeeren erntete man auch. Denn der jüngste Sproß der Familie, Schwiegersohn Gunther Nagel, erhielt kürzlich mehrere Auszeichnungen, auf die man in Billigheim zu Recht sehr stolz ist.

Langfristige Partnerschaft

Gegründet wurde der Traditionsbetrieb im Jahre 1934 von Glasermeister Heinrich Weiß sen., dem Großvater von Gunther Nagels Ehefrau Nanny Nagel. Produktionsschwerpunkt war in den ersten dreißig Jahren die Fertigung von Holzfenstern.

Als sich Heinrich Weiß sen. im Jahre 1967 mit Unterstützung des Pirmasenser Unternehmens Kömmerling Kunststoffwerke als einer der Pioniere dazu entschied, Kunststoff-Fenster herzustellen, hatte er zweifelsohne den richtigen „Riecher“ für zukünftige Markttrends. Mit einem Anteil von weit unter 10 Prozent fristete das Kunststoff-Fenster damals noch ein eher stiefmütterliches Dasein.

Glasermeister Heinrich Weiß jun., der 1973 in die Firma seines Vaters einstieg, nutzte den Trend zum Kunststoff-Fenster und baute den väterlichen Betrieb kontinuierlich aus. Heute präsentiert sich der Traditionsbetrieb



Gunther Nagel und der Gratulant von der Landesinnung Baden-Württemberg, Geschäftsführer Dr. Siegfried Melcher

„Altes bewahren, Neues nutzen“, hieß das Motto von Fensterbau Weiß bei der Sanierung dieses alten Schulgebäudes – mit dem Werkstoff Kunststoff wurden die Fenster und die Eingangstür stilgerecht wiederhergestellt



Familie Weiß. „Kontrolliertes Wachstum mit nach wie vor überschaubarem Auftragsvolumen“, lautet eine Devise, die den erfolgreichen Fortbestand des Familienbetriebs in der dritten Generation sicherstellen soll. Vor diesem Hintergrund bleibt es auch erklärtes Ziel von Gunther Nagel, der den Betrieb im Sommer als Geschäftsführer übernehmen wird, sich „mit jedem einzelnen Auftrag persönlich zu identifizieren“. Und in Anbetracht der überragenden fachlichen Fähigkeiten des Schwiegersohnes kann sich die Familie Weiß ohnehin mit ruhigem Gewissen aus dem Tagesgeschäft zurückziehen.

Hohe Auszeichnung für Schwiegersohn

Wie schon der Vater und Großvater seiner Ehefrau Nanny bezeichnet sich

als leistungsstarkes Fertigungsunternehmen mit 50 Mitarbeitern. An der Mozartstraße in Billigheim verfügt man über ein großzügiges Firmengebäude mit über 2000 m² Betriebsfläche. Die erfolgreiche Firmenentwicklung führt Fensterbau Weiß nicht zuletzt auch auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Kömmerling Kunststoffwerken zurück, Hersteller von Fenster- und Türprofilsystemen aus Kunststoff.

Auf modernsten computergesteuerten Maschinen verarbeitet der Billigheimer Fachbetrieb die Kömmerling-Profile zu Fenstern und Türen unterschiedlichster Ausführungen für Neu- und Altbauten, private Wohnbauten und öffentlich-gewerbliche Gebäude. Speziallösungen, die hohen Anforderungen im Wärme-, Schall- und Einbruchschutz Rechnung tragen, gehören ebenso zum Lieferprogramm wie Fenster und Türen mit anspruchsvollem Design. Seine umfassende Kompetenz bei Systemlösungen rund ums Fenster nutzt der Fachbetrieb darüber hinaus zur Herstellung von Rolläden.

Daß der Fachbetrieb zu den leistungsstärksten in der Region gehört, hat sich auch außerhalb der Südpfalz rumgesprochen. Durch zahlreiche Projekte im Großraum Rastatt und Karlsruhe hat sich der Fachbetrieb sogar in Südbaden einen Namen gemacht.



Eine anspruchsvolle Modernisierung, die Fensterbau Weiß mit Bravour meisterte: mit neuen Kunststoff-Fenstern wurde die altherwürdige Fassade dieses vor der Jahrhundertwende erbauten Gebäudes in Landau ansichtengleich rekonstruiert

Bilder: Kömmerling

Kontrolliertes Wachstum statt steiler Expansion

Obwohl der Betrieb kontinuierlich ausgebaut wurde, gehörte das Streben nach steiler Expansion eigentlich nie zur Unternehmensphilosophie der

auch Gunther Nagel als Glaser mit „Leib und Seele“. Daß er sich für sein Handwerk richtig ins Zeug legen kann, hat er im Rahmen seiner Meisterprüfung an der Fachschule für Glas-, Fenster- und Fassadenbau e. V., Karlsruhe, eindrucksvoll bestätigt. Gekrönt wurde seine überragende Leistung auf der diesjährigen Fachmesse „Fensterbau/Frontale 2000“ in Nürnberg, wo er eine ganz besondere Ehre entgegen nehmen durfte. Auf-

grund seiner vorbildlichen Fachkenntnisse, die er bei der Meisterprüfung an der Karlsruher Fachschule unter Beweis gestellt hatte, wurde Gunther Nagel mit dem 1. Leistungspreis der Fachschule ausgezeichnet. Belohnt wurde dies mit einem Scheck in Höhe von 2000 DM, gesponsert von der Werner-Stober-Stiftung, Karlsruhe.

Für Gunther Nagel war dies das nunmehr dritte stolze Ereignis innerhalb von neun Monaten. Bereits im Juli 1999 erhielt er im Rahmen seiner Meisterprüfung den „1. Förderpreis Dekorglas“. Und weil er auch die anschließende theoretische Prüfung mit Bravour meisterte, fand er als



In der Kundenberatung wird Gunther Nagel von seiner Ehefrau Nanny tatkräftig unterstützt – hier in den Ausstellungen des Unternehmens



Fertigung nach Maß – in der Abteilung Sonderbau

Jahrgangsbester der Fachschule sogar lobende Worte von Bundeswirtschaftsminister Werner Müller, der ihm den Meisterbrief im November 1999 in der Karlsruher Stadthalle höchstpersönlich überreichte.

Erschließung zukunftssträchtiger Marktpotentiale

Wenn Gunther Nagel im Sommer die Geschäftsführung des Familienbetriebes übernehmen wird, will er auch im Hinblick auf das Produktangebot in die Offensive gehen. Unter dem Motto „Thermo Offensive“ plant er die Einführung innovativer Systemvarianten, die von den Kömmerling Kunststoffwerken zur Herstellung einer neuen Generation hochwärmedämmender Kunststoff-Fenster entwickelt wurden. Im Visier hat er dabei die Erschließung eines Marktsegmentes mit

hohem Zukunftspotential. Denn mit den neuen Produkten kann er nicht nur der neuen Energieeinsparverordnung, sondern auch den Anforderungen von finanziell geförderten Passivhäusern Rechnung tragen.

Daß eine marktorientierte Unternehmensführung einen ähnlichen Stellenwert besitzt wie umfassendes technisches Know-how, beweist der Familienbetrieb auch in anderen Belangen. Ein professioneller, kontinuierlich aktualisierter Internet-Auftritt mit zahlreichen Referenzobjekten gehört ebenso zum Marketing-Mix wie die Ansprache von Endkunden, Architekten und Planern mit anspruchsvollen Tageszeitungsanzeigen sowie Image- und Themenbroschüren, zu deren Erstellung die Kömmerling Kunststoffwerke maßgeblich beigetragen haben. Flagge zeigt der Betrieb auch bei regionalen Ausstellungen, so zum Beispiel auf dem „Mannheimer Maimarkt“ und der „Landauer Wirtschaftswoche“. Und daß man einen repräsentativen Querschnitt des Lieferprogramms in eigenen Ausstellungen räumen hautnah zum „Anfassen“ präsentiert, ist für Gunther Nagel eigentlich eine Selbstverständlichkeit. □

Fensterbau Heinrich Weiß & Sohn,
76831 Billigheim,
Tel. (0 63 49) 9 93 10