

*Salamander weiht neues Vertriebs- und Schulungszentrum ein:*

# Bekanntnis zum Profilgeschäft

Mit gut 50 Prozent Umsatzanteil gehört der Bereich Fensterprofile zu den bedeutendsten Geschäftsfeldern der Salamander Industrie-Produkte GmbH (SIP) in Türkheim. Zur Neugewinnung und Weiterbildung von Kunden hat sich die Unternehmensleitung vor einiger Zeit entschieden, vor Ort mit einer Entwicklungs- und Ausbildungswerkstatt sowie Prüf-, Ausstellungs- und Schulungsräumen Flagge zu zeigen. Ende April wurde das neue Vertriebs- und Schulungszentrum eingeweiht.

Bislang waren diese Aktivitäten an verschiedenen Orten im Werk untergebracht. In dem neuen Gebäude, kurz VSZ genannt, sind nun sämtliche, die Profile betreffenden Bereiche in einer organisatorisch gestrafften, übersichtlichen, kommunikativen und repräsentativen Form zusammengefaßt. Hier befinden sich Vertrieb, Marketing, Anwendungstechnik, Auftragsbearbeitung, Technikum, Ausstellungsraum sowie ein Konferenz- und Schulungsraum.

### *Basis für Weiterentwicklung*

Der Besucher betritt das Gebäude über eine fast 10 m hohe gläserne Rotunde. Diese dient als schon von weitem sichtbares architektonisches Zeichen und einladende Geste. Zugleich ist der Eingangsbereich Schnittstelle zwischen dem mit technisch-produktiven Funktionen belegten Erdgeschoß und dem Obergeschoß mit Büroräumen und Kundenbetreuung.



*Klaus Jensen und Nachfolger Hans-Dieter Panzer*

Die Geschosse umfassen jeweils 1600 m<sup>2</sup> Fläche. Das Kernstück des Erdgeschosses ist das Fenstertechnikum. Hier werden in einer ca. 800 m<sup>2</sup> großen Halle Mitarbeiter von Kunden in der Verarbeitung von Fensterprofilen geschult, Systeme getestet und optimiert sowie Fenster auf dem Fensterprüfstand geprüft. Die große

Glasfront im Eingangsbereich gewährt guten Einblick in das Technikum. Ebenfalls im Erdgeschoß befindet sich das Extrusionstechnikum, in dem verfahrenstechnische Untersuchungen stattfinden.

Über eine imposante gewendelte Stahlterrasse in der Rotunde erreicht man den ca. 250 m<sup>2</sup> großen Ausstellungsraum. Belichtet über sechs Dachsheds wird hier die gesamte Produktpalette des Unternehmens präsentiert.

Die Büroräume der vorstehend genannten Bereiche sind um den Ausstellungsraum und einen Bereich mit Nebenräumen organisiert. Sie sind großzügig belichtet und bemessen und geben den Mitarbeitern einen Ausblick auf die Allgäuer Landschaft. Diesen können auch die Gäste des Schulungsraumes genießen. Hier wird mit moderner Technik in Seminaren vermittelt, was die Kunden in den Funktionen Vertrieb von Fenstern, Betriebsorganisation und Systemtechnik von SIP wissen müssen.

Das VSZ soll die Basis für die konsequente Weiterentwicklung des Profilgeschäftes in Europa, später auch in Asien und der ganzen Welt werden, einen Markt, den Salamander seit Jahren durch den Bereich Lederfaserstoffe kennt.



*Neues Vertriebs- und Schulungszentrum der Salamander Industrie-Produkte  
Bilder: Düppel/SIP*

### *Größtmögliche Systemflexibilität*

Die SIP konnte mit ihren mehr als 600 Beschäftigten allein im letzten Jahrzehnt den Umsatz auf 200 Mio. DM verdoppeln. Dies war möglich u. a. durch die hohe Erfahrung und Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter, ständige Innovation in Produkten und Anwendungsbereichen sowie kontinuierliche hohe Investitionen. So sind heute alle vier Geschäftsbereiche – neben dem Bereich Fensterprofile sind dies noch die Herstellung von Lederfaserstoffen, die Dicht- und Klebetechnik sowie der Bereich Technische Teile – erfolgreich in ihrem Marktsegment tätig.

Im Jahr 1973 ist SIP mit stetig wachsendem Erfolg in das Marktsegment Fensterprofile eingestiegen. So konnte das Unternehmen in den letzten Jahren deutlich stärker als der Markt wachsen. Heute gehört man zu den führenden Anbietern am Markt. Hohe Maßstäbe an Design, Qualität und Verarbeitungsfreundlichkeit gehören ebenso zum Firmen selbstverständnis wie ein komplettes Dienstleistungsangebot, bestehend aus Beratung und Schulung, betriebswirtschaftliche Unterstützung und Entwicklung von Marketingkonzepten für die Profilverarbeiter.

In den nächsten Jahren strebt das Unternehmen erneut eine Umsatzverdoppelung an, um auch mittelfristig in Europa unter den fünf führenden Systemgebern zu sein. Darüber hinaus steht der weitere Ausbau des Systembaugruppen-Konzeptes an oberster Prioritätenstelle. Den Partnern sollen durch größtmögliche Gestaltungs- und Systemflexibilität zusätzliche Marktchancen eröffnet werden. Die Anzahl der Einzelprofile wird dabei durch eine zielgerichtete Systemkompatibilität schlank gehalten. Ebenso arbeitet Salamander an verfahrenstechnischen Weiterentwicklungen zur Beeinflussung der Produktionskosten. Mit einem modernen Kundeninformationssystem will man den Service für die Profilverarbeiter auf ein völlig neues Niveau bringen. Die dafür notwendigen, beträchtlichen Investitionen ist das Unternehmen bereit zu tätigen.

Obwohl der Bereich Kunststoff-Fensterprofile als Hauptproduktgruppe in Deutschland im Sog der schwachen Baukonjunktur steht, konnte ein Ausgleich im Wachstum vor allem in den osteuropäischen Märkten gefunden werden. Der Umsatz in diesem Bereich wuchs in den letzten sieben Jahren um durchschnittlich 18 Prozent. Der Exportanteil wird in Kürze deutlich über 50 Prozent liegen.

In den letzten fünf Jahren lag das Investitionsvolumen stets um rund neun Prozent über den Abschreibungen. Insgesamt wurden in diesem Zeitraum ca. 63 Mio. DM investiert, 6 Mio. DM entfallen dabei auf das Vertriebs- und Schulungszentrum. Im Geschäftsjahr 2001 werden die Investitionen in Maschinen und Produktionsanlagen die Rekordhöhe von 19 Mio. DM erreichen. Im Mittelpunkt stehen dabei Vorhaben, die die Produktivität bei der Herstellung der Produkte und deren Qualität weiter steigern und damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens verbessern.

Auch in der Unternehmensleitung sind die Weichen neu gestellt. Für den seit 1993 verantwortlichen Geschäftsführer Klaus Jensen steht seit dem 30. April 2001 mit Hans-Dieter Panzer (50) ein Nachfolger bereit. Jensen hat das Unternehmen mit großem Geschick geleitet und den Ausbau des Profilbereiches entscheidend voran gebracht. Er steht auch zukünftig noch beratend zur Verfügung. Panzer wurde bereits zum 1. Januar 2001 zum Geschäftsführer bestellt und seither von Klaus Jensen eingearbeitet. Mit ihm konnte Salamander einen vertriebs- und kundenorientierten, international erfahrenen Manager gewinnen. *Hilmar Düppel*