

Erfolgsrezept: Qualität statt Dumpingpreis

Erfolgreiche Fenster- und Fassadenbaubetriebe sind im seit Jahren drastisch schrumpfenden Markt eine sehr seltene Spezies. Überkapazitäten, Verluste, Entlassungen, Insolvenzen bestimmen heute zum überwiegenden Teil die Nachrichten aus der Branche. Doch die Hellweg KG trotz dem Trend.

Das traditionsreiche Familienunternehmen aus dem sauerländischen Sundern-Allendorf lässt die Dauer-Krise scheinbar mühelos an sich abperlen. Seit Jahren wachsen die Auftragssummen kontinuierlich. Die Mitarbeiterzahl stieg in den letzten 15 Jahren von fünf auf 23, davon vier Auszubildende. Der Jahresumsatz liegt bei rund 2,5 Mio. Euro, Tendenz steigend. Und die Auftragsbücher sind für ein dreiviertel Jahr gefüllt - in der derzeitigen Marktlage sind das fast schon paradisische Zustände.

Qualität statt Quantität

Das Erfolgsgeheimnis verkürzt Juniorchef Bert Hellweg (35) auf eine simple Formel: „Qualität statt Quantität“. Konsequentermaßen versagt sich das Unternehmen dem ruinösen Preiskrieg der Billiganbieter. Hellweg füllt im Fenster- und Fassadenbereich eine Nische aus: Vor 15 Jahren entschied sich der 1890 gegründete Betrieb für eine Partnerschaft mit dem Systemgeber Schüco und verlegte sich ausschließlich auf Aluminiumkonstruktionen. Standardfenster für den Privatbereich sind nicht das Metier von Hellweg. Industriehallen, öffentliche Gebäude und größere Wohnanlagen bilden den Schwerpunkt der Tätigkeit. Auftraggeber sind meist die öffentliche Hand oder gewerbliche Kunden. Dabei sucht Hellweg die Projekte, die den Billiganbietern zu schwierig und den ganz großen Fassadenspezialisten wie Gartner zu klein sind.



Foto: Hellweg

Architektonisch erinnert das EDE-Gebäude in Wuppertal an einen Schiffsbug. Die Hellweg KG hat die Glas- und Fassadenarbeiten am Erdgeschoss, Dachgeschoss und an der Brücke (links unten) geleistet.

Die Referenzliste der Hellweg KG ist voll mit solchen anspruchsvollen Objekten. Dazu zählt beispielsweise das futuristische zehngeschossige Gebäude der Einkaufsgenossenschaft der Eisenwarenhändler (EDE) in Wuppertal. Hier lieferte und montierte das Unternehmen für eine Auftragssumme von 385.000 Euro eine Sonderkonstruktion der Alu-Glas-Fassade Schüco FW50, Fenster- und Türyanlagen Schüco Royal S65 und eine punktgehaltene Fassade im System Multipoint. Der Neubau des Logistik-Zentrums der Veltins-Brauerei in Meschede Grevenstein, die Erweiterung der Paracelsus-Klinik in Hemer oder die Neubauten der Stadtwerke Erkrath sowie des Lautsprecher-Herstellers Visaton in Haan sind weitere Referenzobjekte. Auch an der Erweiterung des Berufskollegs der Glasfachschule Rheinbach waren die

Sauerländer beteiligt. In der Arbeitsgemeinschaft mit den Unternehmen Döniges (Köln) und Kastenholz (Frechen) realisierte Hellweg eine Stahl-Glasfassade als Sonderkonstruktion in gebogener Ausführung. Hinzu kamen Aluminiumfenster und -türen sowie eine Hoesch-Paneelfassade.

Leistungen aus einer Hand

Solche Aufträge sind für Hellweg möglich, weil das Unternehmen mehr als Standardleistungen im Köcher hat. So wickelt Hellweg die komplette Planung selbst ab. „Wenn man diese Leistungen erbringt, hat man den Fuß in der Tür“, betont Seniorchef Heinrich Hellweg, der auch mit 73 Jahren noch sehr aktiv führt und mitarbeitet. Außerdem kann der Betrieb eigene, selbst ausgebildete Monteure anbieten. Darum

Glas Hellweg ist Gewinner der großen Glas+Rahmen-Aktion. Der Preis: ein ausführliches Unternehmensporträt sowie 500 vierseitige Image-Broschüren, die die Stärken des Betriebs herausstellen.



Insgesamt 1000 Quadratmeter Produktions- und Bürofläche bietet der neue Firmensitz in Allendorf, der im Oktober 1999 eingeweiht wurde.



Die dritte und vierte Generation des Familienbetriebs arbeitet Hand in Hand: Juniorchef Bert Hellweg (l.) mit seinem Vater Heinrich Hellweg.

Fotos: Smets

muss Hellweg keine Subunternehmer beschäftigen. Einzige Ausnahme ist der Bereich Sonnenschutz. Ansonsten gibt der Betrieb keine Aufträge bzw. Auftragskomponenten aus der Hand. Das setzt natürlich erstklassige Mitarbeiter voraus. Die meisten zieht Hellweg selbst heran. Die Ausbildungsquote ist

Tatsache, dass die Fluktuation gegen Null tendiert. „Aufgeschlossenheit gegenüber Neuerungen“, beschreibt Bert Hellweg eine weitere Maxime des Unternehmens. Was er damit meint, zeigt der Blick auf die Historie des Familienbetriebs. Unternehmensgründer Franz Hellweg be-

Heinrich Hellweg nach bestandener Prüfung zum Glasermeister auf den Fenster- und Fassadenbau. Jahrelang musste Hellweg Metallbauer als Subunternehmer beschäftigen, die die Profile für Verglasungs-Projekte an Industrie- und Verwaltungsgebäuden, Schulen und Universitäten lieferten.

Das änderte sich Ende der 80er Jahre, als der Kontakt zu Schüco entstand und zu einer festen Partnerschaft reifte. Hellweg konnte größere und anspruchsvollere Projekte realisieren. Mitarbeiter-, Auftrags- und Umsatzzahlen stiegen rasant. Im Zuge der Expansion investierte das Unternehmen in ein neues Firmengebäude in Sundern-Allendorf, das mit 800 Quadratmeter Produktionsfläche und 200 Quadratmeter Büroraum beste Voraussetzungen für die Zukunft bietet. In die blickt die Hellweg KG optimistisch: Die „klassischen“ Geschäftsfelder Fenster- und Fassadenbau sind optimal besetzt, die zukünftigen schon bestellt: Nicht von ungefähr hat Bert Hellweg 1996 als Meisterstück ein Photovoltaik-Element entwickelt.

Jochen Smets

Informationen: Hellweg KG, Wassermühle 11, 59846 Sundern, Telefon 02393/9186-0, Telefax 02393/9186-22, E-Mail info@glas-hellweg.de, Internet www.glas-hellweg.de

Die Produktpalette

- Aluminium-Fenster, -Türanlagen, -Fassaden (System Schüco)
- Industriefassaden + Fenster (System Reglit/System Engstler)
- Structural Glazing Glasfassaden (System Schüco/Flachglas Planar)
- Isoliergläser und alle Funktionsgläser für Sonnen- und Schallschutz
- Schaufenster-Verglasung + Ganzglas-Türanlagen
- Brandschutzverglasung mit Lizenz der Bundesaufsichtsbehörde
- Einbruchhemmende Fenster und Türen nach Richtlinien (VdS geprüft)
- Automatic-Türanlagen aller führenden deutschen + Schweizer Hersteller
- Photovoltaik Sonnenenergie-Fassaden
- Rauchabzugsanlagen mit Be- und Entlüftungsfunktion
- Reparaturverglasungen aller Art

traditionell hoch. Die gute Ausbildung und Förderung bildet einen Mosaikstein im Erfolgskonzept der Hellweg KG. Allein Heinrich Hellweg hat über 30 Lehrlinge ausgebildet. „Durchgefallen ist keiner“, sagt der Seniorchef nicht ohne Stolz. Leistungsfördernd wirkt sich offenbar auch das familiäre Arbeitsklima aus. Dass sich die Mitarbeiter wohl fühlen, beweist schon die

gann 1890 als Ein-Mann-Maler- und Glaserbetrieb. Heinrich Hellweg, der heutige Seniorchef und Großneffe des Firmengründers, machte 1958 ebenfalls noch eine Ausbildung als Malermeister und übernahm im selben Jahr den Betrieb von seinem Vater Heinrich, der das Unternehmen nach dem Zweiten Weltkrieg wieder aufgebaut hatte. Erst 1977 konzentrierte sich



Wichtiger Erfolgsfaktor: Entwicklung, Planung, Produktion und Montage bietet Hellweg aus einer Hand an. Projektleiter Stefan Nolte bildet die Schnittstelle zur Produktion.



Blick in die 800 Quadratmeter große Produktionshalle: Die Hellweg KG verarbeitet ausschließlich Aluminiumprofile des Bielefelder Systemgebers Schüco.