

Partner für die Zukunft

Im Gespräch mit Otto Glastechnik — Seit rund 30 Jahren vertreibt die Otto Glastechnik Materialien, Werkzeuge und Maschinen für die Glasbearbeitung. Heute leitet Uwe Leupold als geschäftsführender Gesellschafter die Firma; seit Kurzen unterstützt ihn dabei Matthias Heidkrüger. Die GLASWELT wollte von beiden wissen, welche Unternehmensziele sie verfolgen und worauf Glasverarbeiter künftig Ihr Augenmerk richten sollten.



Ein Team, das voran will
Uwe Leupold (li.) und Matthias Heidkrüger leiten gemeinsam die Otto Glastechnik.

GLASWELT: Welche Unternehmensstrategie verfolgt die Otto Glastechnik aktuell?

Leupold: Wir haben vor zwei Jahren ein Traditionsunternehmen übernommen. Dies wollen wir bewahren, aber auch dort weiter entwickeln, wo es aus Kundensicht sinnvoll ist. Gerade im Maschinensektor halten wir ständig nach Innovationen Ausschau, um zukunftssichere Technologien anbieten zu können.

Heidkrüger: Als neuer geschäftsführender Gesellschafter sehe ich eine meiner Herausforderungen darin, gemeinsam mit meinem Kollegen den Markt zu sondieren, um neue, geldwerte Produkte für Glasverarbeiter zu finden und anbieten zu können. Daneben gilt unser Serviceversprechen für die Kunden: Wir wollen uns durch eine fundierte „Rund-um-Betreuung“ von der Beratung bis zum technischen Service positionieren.

GLASWELT: Welche Tendenzen sehen Sie, worauf sollte der Glaser achten?

Leupold: Der traditionelle Glaser wird es immer schwerer haben, gegen die „Großen“ zu bestehen. Deshalb muss er sich nach zusätzlichen Umsatzmöglichkeiten umsehen. Lösungen, wie kombinierte, intelligente Bearbeitungsmaschinen (z.B. Schleifen/Bohren) sowie kleinere CNC-Anlagen liegen im Trend. In diesem Kontext wollen wir nicht nur Maschinen verkaufen, sondern

dem Verarbeiter helfen, Zeit einzusparen, etwa durch Optimierung seiner Arbeitsabläufe. Hierzu sollte der Glasverarbeiter einen Blick auf intelligente Lösungen für Transport und Lagerhaltung von Roh- und halbfertigen Produkten sowie der Kommissionierung und Belieferung werfen.

Heidkrüger: Waren vollautomatische Glaszuschneidemaschinen vor einigen Jahren nur den großen Betrieben vorbehalten, wird die Nachfrage bei kleinen und mittleren Betrieben immer stärker. Zudem gewinnt die Wasseraufbereitung immer mehr an Bedeutung. Nicht nur das gesteigerte Umweltbewusstsein schlägt hier durch, auch kaufmännische Aspekte sind zunehmend ausschlaggebend. Werkzeuge und Maschinen erreichen mit sauberem Wasser längere Lebens- bzw. Laufzeiten, auch erhält man fast automatisch bessere Arbeitsergebnisse.

Leupold: Die aktuell interessanteste Entwicklung stellen wir bei den Glasspezialöfen fest. Dank der neuartigen EVA-Folie ist heute jeder Verarbeiter in der Lage, Glas unkompliziert zu laminieren, etwa mit Farb- oder bedruckten Bildfolien. Ebenso lassen sich solche Laminiergläser für die Herstellung von PV-Anwendungen einsetzen. Wir sprechen hier nicht von serieller VSG-Produktion, das können die großen Veredler billiger, sondern von individuellen Angeboten für Endkunden. Der Glaser kann sich als kompetenter Ansprechpartner etablieren, wenn es darum geht, die neue Dusche mit einem einlaminieren Urlaubsfoto auszustatten oder die gläsernen Küchenrückwände mit Mustern zu versehen. So kann er neue, zahlungskräftige Kundengruppen erschließen oder auch für Kollegen produzieren.

GLASWELT: Wie können Sie dabei helfen?

Leupold: Mit TK TeknoKilns haben wir einen italienischen Ofenexperten exklusiv im Programm. Neben der Installation gehört ein 2- bis 3-tägiges Training sowie die Betreuung des Verarbei-

ters während der ersten Monate zum Angebot (im Preis inbegriffen).

Heidkrüger: Neuinvestitionen können das gesamte Gefüge eines Betriebs nachhaltig verändern. Wenn also größere Investitionen anstehen, sollte der Firmenchef genau abwägen, mit welchem Profil er künftig am Markt auftreten will. Möchte er seinen traditionellen Weg weitergehen oder, wie beschrieben, neue Produkte und Techniken anbieten. Hier benötigt er im Vorfeld eine intensive, vertrauensvolle Beratung und jemanden, der ihm sagt, dass seine Planung auch Risiken enthält. Hier stehen oft Entscheidungen an, die die Entwicklung des Unternehmens für die nächsten 10 Jahre stark prägen.

GLASWELT: Welche Ziele haben Sie für 2011?

Leupold: Auf unserer Agenda steht der Ausbau zum Vollsortimenter bei Werkzeugen, Kleinmaschinen und Verbrauchsmaterialien; die neue Preisliste ist jetzt erschienen. Und wir wollen unsere Kunden mit cleveren Produkten überraschen, z.B. einem automatischen Fenster-

schließer ohne Strom oder platzsparende, faltbare Transportständer

Heidkrüger: Wir wollen unseren Maschinen-

markt (neu und gebraucht) erweitern, unsere Stellung als kompetenter Partner während der Planung, Abwicklung und Inbetriebnahme stärken, ebenso die Beratung, z.B. die Produktionsoptimierung bei bestehenden oder bei der Integration neuer Anlagen.

Uwe Leupold: „Die Nachfrage im kleinen und mittleren Maschinensegment wird steigen.“

Exklusiv bei Otto

- Hakon
- Sullak
- Pavoni
- Maver
- Zafferani
- TK TeknoKilns
- Italiana Macchine

www.otto-glastechnik.de

glasstec Halle 16, Stand F56