

**SONDERDRUCK**  
Verlag für Fachpublizistik GmbH  
Mörikestraße 15, 70178 Stuttgart

Mit kontinuierlichen Investitionen und gepflegter  
Unternehmenskultur auf Erfolgskurs

## Annäherung an eine unbekannte Größe



**drinkuth**

**bb-Marktübersicht:**  
Kunststoff-Fenster und -Türen

**bb-Nachlese:**  
2. Wiener Fensterkongress



## Mit kontinuierlichen Investitionen und gepflegter Unternehmenskultur auf Erfolgskurs

Gemeinsam mit zwei Kollegen hat Markus Schmees vor rund 20 Jahren das Fensterbau-Unternehmen Drinkuth mit Sitz in Boizenburg an der Elbe übernommen. In diesem Zeitraum wurden umfangreiche Investitionen in einen hochmodernen Maschinenpark und in die Personalentwicklung getätigt. Damit konnte der Umsatz innerhalb der beiden Jahrzehnte vervierfacht werden. Der außergewöhnliche Erfolg des Unternehmens basiert auf einer stringenten Kundenorientierung, einem umfassenden Dienstleistungspaket, hohen Qualitätsansprüchen, einer engen Kundenbetreuung und nicht zuletzt einer gepflegten Unternehmenskultur. In dieser Kombination sieht die Unternehmensleitung die wichtigsten Faktoren für weiteres Wachstum und den Ausbau der Marktposition. Die Voraussetzungen dafür sollen unter anderem mit umfangreichen Investitionen zum Ausbau des Produktprogramms sowie der Produktionskapazitäten geschaffen werden. Lesen Sie dazu auch das Interview mit den beiden Gesellschaftern auf den nachfolgenden Seiten.

*Mit kontinuierlichen Investitionen hält Drinkuth seine Produktion auf dem neuesten Stand. Vorstand Markus Schmees (rechts im Bild) mit dem Produktionsleiter Jörg Sander.*

*Fotos: bauelemente bau*



*Eines der Bearbeitungszentren in der Kunststoff-Produktion.*



*In einer gesonderten Halle werden die Reststücke verwaltet. Für die Verwaltung des umfangreichen Bestandes wurde von der hauseigenen IT-Abteilung eine spezielle Softwarelösung programmiert.*

Mit seinen 270 Mitarbeiter\*innen und einer täglichen Produktion von 600 Kunststoff- und Aluminumelementen ist das Unternehmen einer der führenden Fenster- und Haustürhersteller in Deutschland, gehört aber dennoch zu den eher stillen Größen in der Fensterbranche. Im Rahmen der Titelgeschichte wollen wir Ihnen das Unternehmen und seine bemerkenswerte Entwicklung ein wenig näherbringen.

Auf einer Grundstücksfläche von 46.500 Quadratmetern und 24.000 Quadratmetern Hallen- und Büroflächen sind die Produktion, die Verwaltung als auch die Logistik an einem Standort vereint. In der Zentralisierung aller Abteilungen an einem Ort sieht die Unternehmensleitung große Vorteile hinsichtlich Kommunikation, Abwicklung und Prozesssicherheit für alle Abläufe im Unternehmen und letztendlich auch für die Fachhändler.

Dank kontinuierlicher Investitionen ist die Produktion bei Drinkuth auf der Höhe der Zeit. In den letzten Jahren wurde vor allem in

die Optimierung der innerbetrieblichen Logistik investiert. „Unsere Maschinenlieferanten bescheinigen uns, einer der am besten ausgestatteten Betriebe zu sein“, berichtet Vorstand und Gesellschafter Markus Schmees mit sichtlichem Stolz.

Heute verfügt das Unternehmen allein in der Kunststoff-Abteilung über fünf leistungsfähige Bearbeitungszentren von Schirmer und Stürtz. In den BAZ, die für Bearbeitung von Rahmenprofilen ausgelegt sind, werden die Schließteile gesetzt, verschraubt und markiert. Eine der Anlagen verfügt über eine zusätzliche Frässtation mit elf Wechselköpfen, die für die Bearbeitung von Pfosten und Kämpfern ausgestattet ist.

Zwei der Anlagen sind für die Bearbeitung von Haustürprofilen, Hebe-Schiebe- und Sonder-elemente ausgelegt. Ein Bearbeitungszentrum dient ausschließlich dem Zuschnitt und der Bearbeitung der umfangreichen Bandbreite von Anschluss- und Kopplungsprofilen sowie Roll-ladenführungsschienen und Traversen.

„Wenn es darauf ankommt, sind vier Anlagen für die Bearbeitung von sämtlichen Profilen einsetzbar“, macht Produktionsleiter Jörg Sander deutlich.

Auch die fünf Schweiß-/Putz-Linien sind flexibel nutzbar, um beim Ausfall einer Anlage noch immer handlungs- und lieferfähig zu sein.



*Eine der drei Elemente-Sortieranlagen. Hier: für angeschlagene Rahmen und Flügel. Foto: Drinkuth*



Vom erweiterten Angebot an Aluminiumelementen verspricht sich das Unternehmen für die nächsten Jahre steigende Umsatzzanteile. Mit einem leistungsfähigen Bearbeitungszentrum verfügt die Abteilung über die dafür notwendige Ausstattung.

Um die Kapazität weiter zu erhöhen, ist die Installation von drei weiteren Linien geplant. Damit die Nachfolgebearbeitung gleichzeitig weiter Schritt halten kann, ist vorgesehen, die bestehenden Zweikopf-Verputzer um weitere zu ergänzen. Zudem soll die bereits bestehende Glas-Sortieranlage noch in diesem Jahr weiter ausgebaut werden.

#### Eine Frage der Nachhaltigkeit

Außergewöhnlich ist die Lösung für die Verwaltung von Reststücken, die Drinkuth entwickelt hat. Diese werden in einer gesonderten Halle in speziellen Regalen gelagert. Für die Verwaltung des umfangreichen Bestandes mit einer großen Anzahl von Profil- und Dekorvarianten wurde von der hauseigenen IT-Abteilung eine Softwarelösung programmiert. Diese versetzt die Mitarbeiter in die Lage, bei der nächsten Bestellung die Reststücke zu berücksichtigen und entsprechend weniger zu bestellen. Eine ähnliche Lösung wurde auch für die Aluminium-Abteilung entwickelt.

#### Hohe RAL-zertifizierte Fertigungstiefe

Neben Elementen in allen gängigen Bauarten fertigt der Hersteller auch großflächige Elemente wie PSK, Abstell-Schiebe- und Hebeschiebe-Konstruktionen. Dazu kommen Faltschiebeanlagen und Sonderfenster aller Art.

Alle Drinkuth-Produkte unterliegen sowohl einer ständigen internen Qualitätskontrolle als auch Kontrollen durch externe Institute (RAL-Gütegemeinschaft, ift Rosenheim).

#### Aluminiumprogramm wird weiter ausgebaut

Der größere Umsatzanteil entfällt auf die Produktgruppe Kunststoff-Fenster und Kunststoff-Haustüren. Detaillierte Informationen zum Produktprogramm finden Sie im Beitrag "Interessanter Partner für den Fachhandel".

Schmees rechnet jedoch fest damit, dass der Anteil der Alu-Elemente in den nächsten Jahren deutlich zunehmen wird. Beitragen sollen dazu eine preislich attraktive Faltschiebe-Konstruktion sowie eine fertigungsoptimierte Aluminium-Haustür. Zudem wird das Sortiment um Rauch- und Brandschutztüren erweitert. Diese sind bereits geprüft und zer-



Andreas Stawinsky, Konzeptmanagement Vertrieb: „Mit den Prüfzeugnissen für Rauch- und Brandschutztüren ist unser Kunde auf der sicheren Seite.“

tifiziert. „Mit diesen Prüfzeugnissen ist unser Kunde, wie auch schon bei unseren Fluchttüren und Sicherheitselementen, auf der sicheren Seite. Er kann mit diesen Lösungen sein Produktportfolio erweitern und in seiner Verkaufsregion als Ansprechpartner mit hoher Kompetenz auftreten“, erläutert Andreas Stawinsky, Konzeptmanagement Vertrieb.

#### Für Events und praktische Schulungen

Im Erdgeschoss des Verwaltungsgebäudes hat das Unternehmen eine 500 Quadratmeter große Ausstellung eingerichtet. Diese wird vielfältig genutzt. Zum einen für Kundentagungen und Schulungen, zum anderen haben die Handelspartner die Möglichkeit, die Ausstellung für die Beratung ihrer Kunden zu nutzen. Dass dabei lange Anfahrten in Kauf genommen werden, spricht für die Attraktivität der Ausstellung. „Aber auch unsere Außendienstmitarbeiter aus dem gesamten Vertriebsgebiet nutzen die Räume, um Partner aus ihrer Region einzuladen. Die Information über neue Produkte wird dann mit einem Wochenende im Hamburg, einer Hafenrundfahrt oder einem Besuch in Lüneburg verbunden“, berichtet Stawinsky.

Parallel dazu besteht auf einer Fläche von 300 Quadratmetern ein Zentrum für die regelmäßige Prüfung von Elementen im Rahmen der Gütesicherung. Dieses soll ausgebaut werden zu einem Zentrum für praktische Schulungen. „Nutzen wollen wir das mit allen nötigen Maschinen ausgestattete Schulungszentrum, um neue Mitarbeiter und Auszubildende anzulernen. Denn das ist in der laufen-

den Produktion nicht immer so einfach machbar. Zudem wollen wir die Räumlichkeiten nutzen, um auch den Mitarbeitern aus der Verwaltung zu zeigen, wie ein Fenster gebaut wird“, erläutert Schmees.

### Konsequente Handelsorientierung

Der überwiegende Teil der Produkte wird über ein Händlernetzwerk von mehr als 800 Partnern vertrieben. Parallel dazu werden aber auch größere Hausbau-Unternehmen beliefert, die die Montage eigenständig und komplett ausführen. Das Unternehmen betätigt sich weder im Objektgeschäft noch werden Privatkunden im unmittelbaren Umkreis um den Standort angesprochen. Der Vertrieb erfolgt bundesweit. „Einige wenige weiße Flecken gibt es aber noch“, räumt Schmees ein. Vertriebsaktivitäten über die Landesgrenzen hinaus werden nicht angestrebt. „Es gibt derzeit noch genügend Potenziale im deutschen Markt“, so die Begründung von Schmees.

### Händlersoftware „Preisfinder“

Das Unternehmen leistet sich den „Luxus“ einer eigenen IT-Abteilung mit sieben Mitarbeitern. Unterstützend dazu sind weitere sechs externe IT-Spezialisten für Drinkuth tätig. Gemeinsam hat man mit dem „Preisfinder“ eine haus eigene Händlersoftware entwickelt. „Der erste Ansatz war es, unseren Händlern eine elektronische Preisliste zur Verfügung zu stellen“, berichtet Stawinsky. Heute wird die schlichte Bezeichnung „Preisfinder“ der Software-Lösung und den Möglichkeiten, die sie dem Nutzer bietet, bei weitem nicht mehr gerecht.

Denn die Software macht eine einfache, zuverlässige und schnelle Kalkulation möglich, erleichtert so die tägliche Bearbeitung von Kundenanfragen. Per „Klick“ lassen sich variantenreiche Produkte konfigurieren. Ist aus dem Angebot ein Auftrag generiert, kann mit dem Programm auch die komplette Auftragsabwicklung erfolgen: Auftragsbestätigung, Kundenänderungen, Lieferantenbestellung bis hin zur Rechnungslegung.

Ein professionelles Angebot ist einer der entscheidenden Faktoren zur Gewinnung von Aufträgen. Es soll für die Kunden klar verständlich, übersichtlich und erklärend sein, Besprochenes widerspiegeln, Alternativen und Ergänzungen aufzeigen und eine echte Entscheidungshilfe sein.



Die Händlersoftware „Preisfinder“ macht eine einfache, zuverlässige und schnelle Kalkulation möglich. Zudem kann sie für die komplette Auftragsabwicklung genutzt werden.

Screenshot: Drinkuth

Mit wenig Aufwand werden professionelle Angebote erstellt, die mit Bildern und Grafiken übersichtlich und erklärend ausgeführt sind. Auch das Erfassen von eigenen Sortimentsartikeln, das Anlegen von Montagesätzen oder das Anfügen von Zertifikaten etc. ist möglich. Der Preisfinder bietet darüber hinaus mögliche Ausstattungsvarianten ohne zusätzliche Erfassungsarbeit an und gibt damit viele Möglichkeiten, Mehrwertartikel anzubieten und eine höhere Wertschöpfung und Deckungsbeitrag zu generieren. Die Software wird den Partnern kostenfrei zur Verfügung gestellt. Zur Einführung wird eine Schulung angeboten, zur Unterstützung stehen die Mitarbeiter von Drinkuth an der Hotline zur Verfügung.

### Eigener Fuhrpark

Die Auslieferung erfolgt mit dem eigenen Fuhrpark, der aus 28 Spezial-Aufliegern besteht. In der Vorwoche werden die Fachpartner über den Tag der Anlieferung informiert. Die Verpackung auf speziellen Mehrwegstellen gewährleistet den Schutz gegen Transportbeschädigungen. Jedes Element ist einzeln auf dem Transportgestell befestigt und kann sicher einzeln abgenommen werden. Die Abladung der Transportgestelle erfolgt durch den mitgeführten Gabelstapler. Auf Wunsch wird der Kundenauftrag auch direkt an die Baustelle geliefert. Kleinteile werden extra verpackt, die Pakete sind mit Aufklebern/ Kommissionsangaben beige packt.



Die Auslieferung erfolgt mit dem eigenen Fuhrpark, der aus 28 Spezial-Aufliegern besteht.

Für die Tourenplanung, die LKW-Volumenauslastung mit 3D-Visualisierung sowie die Transportgestell-Verwaltung wurde hausintern eine neue Logistiksoftware entwickelt.

Mit Hilfe einer neuen Logistiksoftware, die ebenfalls von der eigenen IT-Abteilung entwickelt wurde, konnten die Tourenplanung, die LKW-Volumenauslastung mit 3D-Visualisierung sowie die Transportgestell-Verwaltung nochmals optimiert werden. Mit der Folge, dass zusätzliche Planungssicherheit für alle Auslieferungstouren und Terminvereinbarungen gewonnen wurde. „Ziel ist die Steuerung unserer Produktion gewissermaßen von hinten, sprich in Abhängigkeit von den Auslieferungstouren“, verdeutlicht Schmees.

Mit einer neuen Fahrer-App geht das Unternehmen noch ein Stück weiter. So soll ein Zeitfenster für eine genaue Anlieferung genannt, Meldungen zu aktuellen Ereignissen (Verkehrssituation, Kundenmeldungen usw.) sowie eine papierlose Auslieferung umgesetzt werden.

### Entwicklung einer neuen Unternehmenskultur

In den 20 Jahren seit der Übernahme wurde aber nicht nur in die Produktion, sondern auch in die Personalentwicklung investiert. „Zum Zeitpunkt der Übernahme war der Umgang mit den Mitarbeitern ein ganz anderer, was nicht meinem Führungsstil entsprach. Mir ist jeder Mensch wichtig, unabhängig von seiner Funktion im Unternehmen. Denn schließlich haben das technische Know-how der Mitarbeiter\*innen und ihre Einsatzbereitschaft das Unternehmen zu dem gemacht, was es heute ist“, macht Schmees deutlich.

In den Jahren danach wurde eine Unternehmenskultur entwickelt, die sich durch Wertschätzung, Leistungsbereitschaft und Unterstützung auszeichnet. So ist es unter anderem erklärtes Ziel, den Mitarbeiter oder die Mitarbeiterin am richtigen Platz einzuset-



*Erklärtes Ziel des Unternehmens ist es, den Mitarbeiter oder die Mitarbeiterin mit einer Tätigkeit zu betrauen, die den Fähigkeiten und Neigungen bestmöglich entspricht. Hier der Flügelanschlag am Beschlagautomaten.*

zen, sprich mit einer Tätigkeit zu betrauen, die den Fähigkeiten und Neigungen bestmöglich entspricht.

Bei Konflikten oder privaten Problemen, die sich belastend auf die Arbeit auswirken können, wird gemeinsam auch mit externer Unterstützung nach einer möglichst einfachen und für alle Seiten praktikablen betrieblichen Lösung gesucht. Dies können zum Beispiel Teilzeitverträge sein, wenn die Familienbetreuung dies erfordert oder eine Veränderung von Aufgaben- und Arbeitsplatzanforderungen für den Mitarbeiter aufgrund seines persönlichen Profils sein.

### Sorge für die Gesundheit

An dem jährlich stattfindenden Gesundheitstag haben die Mitarbeiter\*innen die Gelegenheit, den eigenen körperlichen Status feststel-

len zu lassen, sich interessante Vorträge zur Ernährung und zu gesundheitsbewussten Verhaltensweisen anzuhören und verschiedene Sportangebote auszuprobieren. Einmal pro Woche steht die Sportstunde auf dem Programm. Interessierte können unter Anleitung einer erfahrenen Therapeutin berufsbezogenen Beeinträchtigungen entgegenwirken und zudem etwas für ihre körperliche Fitness tun.

Für die Bemühungen um einen partnerschaftlichen Umgang mit den Mitarbeiter\*innen wurde der Betrieb im September 2015 von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Südwestmecklenburg mbH erstmals als „Familienfreundliches Unternehmen“ zertifiziert und ausgezeichnet. Voraussetzung dafür sind flexible Arbeitszeitmodelle, Betreuungsangebote, ein Gesundheitsmanagement sowie ein eigenes Sport- und Bewegungszentrum.

### Ausbildung sichert den qualifizierten Nachwuchs

Seit 2017 wird das Unternehmen für seine vorbildliche Ausbildung von der Industrie- und Handelskammer als Top-Ausbildungsbetrieb ausgezeichnet. Aktuell bildet das Unternehmen 16 junge Menschen in allen Unternehmensbereichen aus. „Ziel dieses Engagements ist es, engagierte Nachwuchskräfte im Unternehmen zu halten. So können wir einen Teil der Personalentwicklung für die nächsten Jahre sicherstellen“, erklärt Schmees. ■



*Für Mitarbeiter, die sich fit halten und berufsbedingten Belastungen entgegenwirken wollen, steht ein 250 Quadratmeter Sportraum zur Verfügung.*

bb im Gespräch mit Markus Schmees und Stephan Krause, Drinkuth AG



Stephan Krause: „Wir werden auch in den weiteren Ausbau der Digitalisierung investieren.“

Fotos: bauelemente bau



Markus Schmees: „Dank guter Nachfrage liegen wir in 2021 bis jetzt umsatzmäßig um 20 Prozent über dem Vorjahr.“

## „Wir bauen unser Programm und die Kapazitäten weiter aus“

**Markus Schmees, Vorstand und Gesellschafter von Drinkuth, sowie Stephan Krause, Leiter der IT und zweiter Gesellschafter schildern im Gespräch, wie das Unternehmen die Corona-Pandemie sowie die aktuelle Rohstoff-Situation meistert. Mit dem geplanten Ausbau des Produktprogramms sowie weiteren Investitionen zur Steigerung der Kapazität wollen die beiden die Attraktivität als leistungsstarker Partner für den Fachhandel weiter steigern und die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens fortschreiben.**

**Das Größte dürfte nun überstanden sein. Wie ist es Drinkuth in den Zeiten von Corona ergangen?**

**Schmees:** Zunächst war für uns die Pandemie noch weit weg. Umso größer der Schreck dann im März, als Corona gewissermaßen vor der Tür stand. Wir haben dann in kürzester Zeit eine Fülle an Maßnahmen umgesetzt: Home Office-Arbeitsplätze eingerichtet, die Büroflächen erweitert und sämtliche digitalen Hilfsmittel für die Kommunikation genutzt. Wir sind stolz auf unsere Mitarbeiter, denn wir haben alle in dieser Phase an einem Strang gezogen.

**Haben von dem Home Office-Angebot viele Mitarbeiter Gebrauch gemacht?**

**Krause:** Einige Mitarbeiter hatten schon vorher die Möglichkeit, im Home Office tätig zu sein, genutzt. Die Möglichkeit wurde jedoch in der Vergangenheit nicht stark nachgefragt. Bei Verschärfung der Corona-Krise haben wir sehr schnell die Mitarbeiter mit dem nötigen Equipment ausgestattet, bevor dann Produkte wie Laptops, Ka-

meras oder Bildschirme knapp wurden. Fast alle Mitarbeiter wollen aber dann auch wieder in ihr Büro am Standort Boizenburg zurückkommen. Ganz zuhause bleiben will niemand.

**Wie hat sich Corona in der Geschäftsentwicklung niedergeschlagen?**

**Schmees:** Im Frühjahr letzten Jahres war die Nachfrage aufgrund der allgemeinen Verunsicherung über zwei bis drei Monate etwas verhalten. Ab August letzten Jahres war die Auftragsituation aber mehr als gut, sodass unsere Produktion gut ausgelastet war und wir zumindest einen moderaten Umsatzzuwachs erzielen konnten. 2021 läuft dagegen bisher so gut, dass wir bis jetzt umsatzmäßig um 20 Prozent über dem Vorjahr liegen.

**Rechnen Sie damit, dass es bis zum Jahresende so bleibt?**

**Schmees:** Zum jetzigen Zeitpunkt ist unter Berücksichtigung keiner erneuten Verschärfung der Pandemie mit einer soliden Marktentwicklung mit vereinzelt Störungen in der Materialversorgung zu rechnen.

**Die Verknappung wichtiger Rohstoffe wie Stahl und PVC führt in der Branche teilweise zu Versorgungsengpässen und Lieferverzögerungen. Haben auch Sie mit Problemen zu kämpfen?**

**Schmees:** Bisher erfüllen wir bei unseren Lagerartikeln im hohen Maße unser Lieferversprechen. Offensichtlich haben wir bei unseren Lieferanten der Kunststoff- und Aluminium-Profile sowie der Beschläge auf die richtigen Partner gesetzt. Selbstverständlich haben



„Aus Gründen der Versorgungs-Sicherheit wird derzeit verstärkt wieder ‚Made in Germany‘ gekauft“.

wir auch entsprechend großzügig eingelagert. Wenn wir vereinzelt dennoch Lieferverzögerungen haben, dann betrifft das ausschließlich Kommissionsware.

#### Das heißt, Sie können Ihre Lieferzusagen einhalten?

**Schmees:** Wir können unseren Kunden eine gute Versorgungssicherheit bezüglich der aus Lagerware produzierten Elemente gewährleisten. Bei einigen Kommissionsartikeln kommt es in Einzelfällen leider zu Verzögerungen, was gar nicht der gewohnt hohen Lieferzuverlässigkeit von Drinkuth entspricht.

#### Wie gehen Sie mit den deutlichen Preiserhöhungen um?

**Schmees:** Die Preissituation ist auch deshalb so schwierig, weil die Steigerungen relativ kurzfristig und in bisher unbekannter Höhe erfolgen. Wir haben natürlich auch die Preise angepasst, denn es gibt angesichts des Umfangs der Steigerungsraten keinen anderen

Ausweg. Die Akzeptanz ist bei den Handelspartnern aber im Großen und Ganzen gegeben.

#### In welchem Zeitraum rechnen Sie mit einer Entspannung der Situation?

**Schmees:** Meine Überzeugung ist, dass sich das Materialthema in einem halben Jahr relativieren wird. Es wird aber voraussichtlich kein Zurück auf das alte Niveau geben.

#### Das Unternehmen firmiert als AG. Was sind die Gründe dafür?

**Schmees:** Das hat historische Gründe. Drinkuth war schon immer eine AG. Es gibt heute zwei Gesellschafter, Stephan Krause und meine Person. Die Rechtsform der AG bringt es mit sich, dass regelmäßig ein Wirtschaftsprüfer in die Bücher schaut. Das verpflichtet uns zur Disziplin und das ist gut so. Aktuell verfügen wir über eine Eigenkapitalquote von 60 Prozent, so dass wir bankenunabhängig sind.

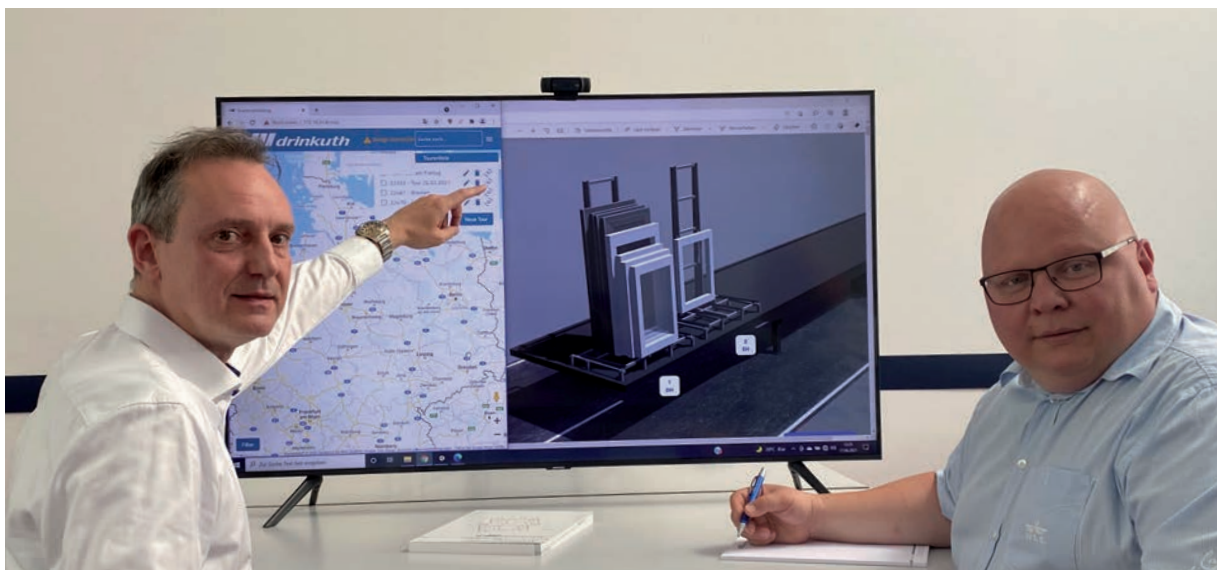
#### Das Feld der Anbieter von Fenster und Türen ist groß. Mit welchen Maßnahmen versuchen Sie sich im Wettbewerb zu differenzieren?

**Schmees:** Wir wollen unsere Kunden mit Qualität, Leistung und Persönlichkeit begeistern. Dazu müssen wir wissen, was die Kunden wollen. Ein guter Außendienst ist daher das A & O. Wir sind mit 19 Mitarbeitern bundesweit vertreten, sodass diese Mitarbeiter unsere Kunden vor Ort beraten und unterstützen können.

Die technische Beratung zu Statik, Sicherheitstechnik und vielen anderen Themen gibt dem Fachhandel die nötige Sicherheit bei komplexen Fenster- und Haustürlösungen.

Wir bieten unseren Handelspartnern für die Auftragsbearbeitung gleich zwei Software-Lösungen, die im eigenen Haus entwickelt wurden. Der Preisfinder ist insbesondere für den Fachpartner geeignet, der eine komfortabel zu bedienende, schnelle und ertragssteigernde Softwarelösung sucht.

Wir produzieren eine breite RAL-zertifizierte Produktpalette, die unsere Händler in die Lage versetzt, jeder Zielgruppe das passende Angebot zu erstellen. Darunter sind auch Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen sowie echtem Mehrwert, was dem Händler die



**Stephan Krause, Gesellschafter und CDO und Heiko Banowsky, Leiter Versand mit der neuen Touren- und Verladepaltung.**

Foto: Drinkuth



Differenzierung im regionalen Wettbewerb ermöglicht. Eine moderne Produktion gewährleistet in Verbindung mit einem eigenen Fuhrpark eine hohe Lieferzuverlässigkeit. Darüber hinaus verstehen wir uns als verlängerte Marketingabteilung unserer Kunden. Diesen bieten wir auch individualisierte Verkaufsunterlagen. In Absprache mit unseren Kunden werden ebenfalls themenbezogene Händlerunterlagen, Prospekte und Flyer erstellt.

#### Wie steht es aktuell um den Wettbewerbsdruck aus den osteuropäischen Ländern?

**Schmees:** Derzeit wird eher wieder „Made in Germany“ gekauft, auch wegen der Versorgungssicherheit. Sollte die Nachfrage nachlassen, wird der Druck aber erneut steigen. Aber das kennen wir, damit können wir umgehen.

#### Sie haben in den vergangenen Jahren umfangreich investiert. Was steht für die nächsten Jahre auf dem Programm?

**Schmees:** Wir wollen unter anderem unser Programm im Aluminium-Segment ausbauen. Darüber hinaus bauen wir vor allem im Kunststoff-Bereich mit zusätzlichen Schweiß-/Putz-Linien unsere Kapazität weiter aus. Wir leisten uns einen eigenen Fuhrpark, bieten zudem unseren Handelspartnern ein breites Programm. Dafür braucht es schon eine gewisse Größe.

#### Werden Sie dabei auch in neue Schweißtechnologien investieren?

**Schmees:** Neue Schweißtechnologien sind für uns ein Thema, aber das darf nicht zu Lasten der Eckenfestigkeit gehen. Als überzeugter Kunde von Veka gehen wir auch da keine Kompromisse ein. Aktuell besteht für uns keine Notwendigkeit für einen Technologiewechsel. Drinkuth war eines der ersten Unternehmen, das seine Fenster mit einer feinen V-Fuge versehen hat und die sieht einfach gut aus!

#### Ist der Einsatz der Klebtechnik für Sie eine Option?

**Schmees:** Ein standardmäßiger Einsatz nicht, aber wir kleben bei Sonderfenstern und einbruchhemmenden Elementen.

#### In welchem Bereich soll neben der Maschinenteknik investiert werden?

**Krause:** Wir investieren intensiv in den Ausbau der Digitalisierung. Im Focus steht dabei die Prozessoptimierung. Im gesamten Produktionsdurchlauf wird ein Monitoring installiert, das die Abläufe überwacht und die Prozesse vom Zuschnitt bis zur Verladung transparent darstellt.

Die Logistik-IT wird zurzeit komplett erneuert. Von der Tourenplanung über die Transportgestell-Verwaltung bis hin zur Verladung. Herzstück wird hierbei die Volumenplanung. Die Auflieger werden virtuell in einem 3D-Raum beladen, um eine optimale Auslastung der Fahrzeugflotte zu erreichen. Die gesamten Tourdaten stehen den Fahrern auf einer parallel entwickelten App zur Verfügung.

Darüber hinaus entwickeln wir Tools, die den Komfort der Auftragserfassung verbessern und investieren in die Weiterentwicklung des „Preisfinders“, um unseren Kunden das Angebotsspektrum zu erweitern.

**Schmees:** Kontinuierlich besser zu werden gehört für uns zu den



„Auch unseren Preisfinder für die Kalkulation und Auftragsabwicklung wollen wir weiterentwickeln, das Programm noch umfangreicher gestalten.“

täglichen Aufgaben. Wir wollen daher auch weiterhin in die Qualifikation unserer Mitarbeiter investieren, dabei den Schwerpunkt auf die Entwicklung der persönlichen Stärken und auf die Digitalisierung legen.

#### Wollen Sie sich im Zuge dessen auch in Sachen Social Media engagieren?

**Schmees:** Wir wollen nicht über alle erdenklichen Kanäle erreichbar sein. Wir legen daher auch künftig den Schwerpunkt auf den persönlichen Kontakt zur Kundenansprache. Sprich bei Facebook oder Twitter werden wir uns nicht betätigen. Umfangreiche Erläuterungen über Drinkuth und unsere Leistungen erfahren unsere Kunden über unsere informative Homepage und aussagekräftige Print-Medien.

#### Boizenburg liegt nicht unbedingt zentral. Wie gelingt es Ihnen dennoch, Auszubildende für die Mitarbeit im Unternehmen zu gewinnen?

**Schmees:** Wir zeigen Präsenz auf Ausbildungsmessen und engagieren uns als Sponsor von regionalen Vereinen. Aber auch die Mund-zu-Mund-Propaganda innerhalb der Familien unserer Mitarbeiter ist ein wichtiger Faktor. Dass wir schon seit 2015 als familienfreundliches Unternehmen ausgezeichnet sind, dürfte auch mit dazu beitragen. Mit dem Effekt, dass wir bisher keine Probleme hatten, guten Nachwuchs zu gewinnen.

Im Rahmen der Pandemie scheint sich das Thema jedoch zu erschweren. Für unseren Nachwuchs ist von Interesse, dass wir berufliche Perspektiven und Aufstiegschancen bieten können. ■

Herr Schmees, Herr Krause,  
wir danken Ihnen für das Gespräch!

Das Drinkuth-Produktprogramm im Überblick

## Interessanter Partner für den Fachhandel



Das Unternehmen versteht sich als verlängerte Marketingabteilung seiner Kunden.

Diesem bietet Drinkuth ansprechend aufgemachte Verkaufsunterlagen für alle Produktgruppen.

Auf Wunsch sind auch individualisierte Versionen möglich.

Foto: Drinkuth

Ihren Fachhändlern bietet die Drinkuth AG ein umfangreiches Produktprogramm. Darin finden sich neben Fenstern und Türen aus Kunststoff und Aluminium auch Elemente mit Alu-Vorsatzschale. Eine spezielle Stärke des Unternehmens ist das Thema Sicherheit. Neben einbruchhemmenden Elementen werden auch Flucht- und Paniktüren sowie Rauch- und Brandschutzelemente angeboten. Sichere Abwicklungsprozesse sorgen für eine hohe Planungssicherheit in der Abwicklung der Aufträge, was sich letztendlich in einer hohen Lieferzuverlässigkeit niederschlägt. Das Produktprogramm wird komplettiert durch eine umfassende Unterstützung im Bereich Marketing, um den Kunden zu einem professionellen Marktauftritt zu verhelfen.

Das Angebot an Kunststoff-Fenstern umfasst Konstruktionen in 76 und 82 Millimeter Bautiefe, Lösungen vom Einstiegs- bis zum Premiumprodukt, in Anschlag- oder Mitteldichtung. Für diese bietet der Hersteller diverse Ausstattungsvarianten. Aluminium-Fenster sind in den Bautiefen von 75 und 85 Millimeter erhältlich, darunter auch hoch isolierende Varianten.

Auch bei den Haustüren bietet Drinkuth mit Elementen aus Kunststoff, Kunststoff/Aluminium und Aluminium sowie einer großen Auswahl an Füllungen in einseitiger oder zweiseitig flügelüberdeckender Ausführung eine große Auswahl. Profilsysteme von 76 bis 87 Millimeter Bautiefe für Kunststoff und Kunststoff/Aluminium sowie 75 bis 85 Millimeter für Aluminium bieten sowohl technische als auch preisliche Alternativen. Dank einer gro-

ßen Vielfalt technischer Zusatzausstattungen können die Haustüren an die unterschiedlichen Ansprüche hinsichtlich Komfort und Sicherheit angepasst werden.

### Umfassende Standard-Ausstattung

„Unser Ehrgeiz ist es nicht, das Unternehmen als Preisführer, sondern als Leistungsführer im Markt zu positionieren“, betont Andreas Stawinsky, Konzeptmanagement Vertrieb. Unter der Bezeichnung drinkuth-inside gibt das Unternehmen daher seinen Kunststoff-Elementen eine umfangreiche Serienausstattung mit.

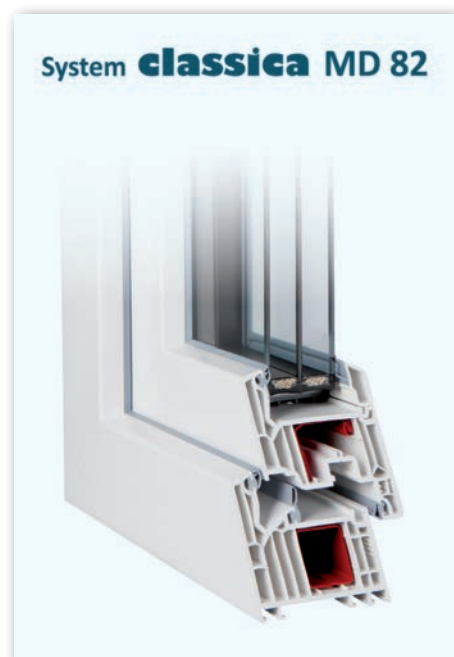
Verarbeitet werden Veka-Profile in Klasse-A-Qualität mit einer Profilwandstärke von drei Millimetern. Bei beidseitig farbigen Oberflächen wird ein farblich passender dunkler Profilgrundkörper eingesetzt. Die Gehrungsecken werden mit einer filigranen V-Fuge ausge-

führt. Diese gewährleistet eine hohe Eckfestigkeit, da beim Verschweißen mit einem Abbrand von drei Millimeter gearbeitet wird.

Zur sicheren Aufnahme hoher Scheibengewichte kommt ein verstärktes Eck- und Scheinlager für Flügelgewichte bis 130 kg zum Einsatz. Diese werden, wie auch die Schließbleche, zusätzlich im Stahl verschraubt. Sämtliche Fenster werden grundsätzlich mit einer Armierung versehen. Der Rahmen wird immer durch ein solide dimensioniertes Vierkant-Stahlprofil im Kern verstärkt. Bei den Haustüren kommen neben einer drei Millimeter starken Armierung auch solide Eckverbinder zum Einsatz.

Bereits beim Standardbeschlag werden auch auf der Bandseite weitere Verriegelungspunkte gesetzt. Bei Dreh-Kipp-Türen kommt ein Beschlagteil mit Dreifachfunktion zum Einsatz: Fehlbedienungssperre, Auflaufstütze für Beschlag und Schnäpper. Bei größeren Fensterflügeln sorgt der Flügelheber für einen kraftsparenden Bedienkomfort.

Die Dichtungen sind in den Ecken verschweißt. Die Hinterfräsung der Profile verhindert Verhärtungen im Eckbereich, sodass für einen gleichmäßigen Anpressdruck über den gesamten Dichtungsverlauf gesorgt ist. Auch eine patentierte Transport- und Montagesicherung zum Schutz der Bauelemente



Kunststoff-Fenster bietet das Unternehmen in 76 und 82 Millimeter Bautiefe. Die breite Palette an Zusatzausstattungen bietet Lösungen für alle Zielgruppen. Foto: Drinkuth



Haustür aus dem 176 Seiten umfassenden Haustürkatalog. Element in basaltgrauer Beton-Optik mit Echtholz-Applikation.

Foto: Drinkuth

auf dem Transport und für eine optimale Kontrolle der erforderlichen Falzluft bei der Montage bietet der Hersteller. Siehe: [www.drinkuth.de/service/dtms](http://www.drinkuth.de/service/dtms).

Mit vielen weiteren Ausstattungsoptionen im Bereich Bedienkomfort, Sicherheit, Schallschutz und Lüften können die Fenster und Türen an die Anforderungen und Wünsche der Kunden angepasst werden.

### Stark in Sachen Sicherheit

Geprüfte und zertifizierte einbruchhemmende Fenster und Haustüren aus Kunststoff und Aluminium bietet Drinkuth in den Widerstandsklassen RC2 und RC3, Hebeschiebeelemente in beiden Materialien in RC2.

Darüber hinaus ist die Drinkuth AG Partner des K-Einbruch-Netzwerkes. Aufgrund der Zertifizierung durch die akkreditierte Zertifizierungsstelle des ift Rosenheim ist die Drinkuth AG im Herstellerverzeichnis des bayerischen Landeskriminalamt als Anbieter für Fenster und Haustüren aus Kunststoff und Aluminium für die Widerstandsklassen RC2 und RC3 gelistet.

Darüber hinaus hat der Hersteller mit „lifectect“ auch zertifizierte Flucht- und Paniktüren nach EN 179 beziehungsweise EN 1125 im Programm. Ergänzend sind auch spezielle Kindergarten-Fluchttürlösungen mit elektronischem Fluchttürsicherungssystem lieferbar. Mit dem bandseitigen Fingerklemmschutz auf der Innen- und der Außenseite der Tür schützen diese Elemente zusätzlich vor Verletzungen.

Mit den Sicherheitspaketen „safedoor“ lassen sich die Haustüren mit zusätzlichen Sicherheitskomponenten und Komfortausstattungen kombinieren. Mit acht Paketlösungen kann der Fachpartner die Haustür individuell an Kundenwünsche anpassen. Elektronische Zutrittskontrollsysteme mit Bedienung über Codetastatur, Fingerscanner, Transponder oder Funklösung bieten eine Alternative zur klassischen Schlüsselbedienung.

Die Beschlagvariante „firsttect“ sorgt dafür, dass Kinder das Fenster dank der speziellen Schaltfolge Kipp vor Dreh sowie einem speziell abschließbaren Fenstergriff nur aufklappen können.

### Lüftungslösung

Der Lüftungsbeschlag „aerotect“ macht durch die Parallelabstellung des Flügels um wenige Millimeter eine gesicherte Lüftungsstellung möglich. Trotzdem bieten die Elemente eine einbruchhemmende Wirkung bis zur Widerstandsklasse RC2. Die Falzlüftervarianten Regel-air und arimeo stehen ebenfalls zur Auswahl.



Foto: bauelemente bau

Sämtliche Produkte unterliegen sowohl einer ständigen internen Qualitätskontrolle (im Bild das hauseigene Prüfzentrum) als auch Kontrollen durch externe Institute.



Der „Montagechip“ für perfekte Fenstereinstellung.  
(siehe: [www.drinkuth.de/service/dtms](http://www.drinkuth.de/service/dtms))

Die patentierte Drinkuth-Transport- und Montagesicherung dient zum Schutz der hochwertigen Bauelemente auf dem Transport und für eine optimale Kontrolle der erforderlichen Falzluft bei der Montage. Grafik: Drinkuth

### Durchgehende Qualitätskontrolle

Sämtliche Produkte unterliegen sowohl einer ständigen internen Qualitätskontrolle als auch Kontrollen durch externe Institute (RAL-Gütegemeinschaft, ift Rosenheim). Schon seit 1980 ist das Unternehmen Mitglied in der Gütegemeinschaft Fenster und Haustüren e.V. Die Sammlung der Gütezeichen umfasst die komplette Produktpalette inklusive der Montage.

Im Mai 2019 wurde dem Unternehmen vom Institut für Management- und Wirtschaftsforschung (IMWF) das stern-Siegel „Vertrauen auf Deutschland – Made in Germany“ verliehen. Mit diesem Siegel werden Unternehmen ausgezeichnet, die sich durch eine hohe Wertschöpfungstiefe in Deutschland auszeichnen. ■

[www.drinkuth.de](http://www.drinkuth.de)

# Für Sie haben wir uns auszeichnen lassen ...

