

Von Rolläden bis ZIP-Screens



Interview mit
Lisa Többen,
Geschäftsführerin
und
Max Köhler,
Geschäftsführer
der Köhler Rolladen &
Sonnenschutz GmbH

Auf 4.000 m² Produktionsfläche entstehen Rolläden, Raffstores, Insektenschutzelemente und vieles mehr

KONTAKTDATEN

Köhler Rolladen & Sonnenschutz GmbH
Lindenberger Straße 4
19322 Wittenberge
Deutschland
☎ +49 3877 92950
info@koehler-rolladenbau.de
www.koehler-rolladenbau.de



Das Geschäftsführungsteam blickt zuversichtlich in die Zukunft

Seit vielen Jahrzehnten ist die Köhler Rolladen & Sonnenschutz GmbH aus Wittenberge ein geschätzter Partner von Bauträgern und Fensterbauern. Wie sie ihre Kunden mit einem breiten Produktportfolio, einem hohen Individualisierungsgrad und einer umfassenden Fertigungstiefe auch in Zukunft wirkmächtig unterstützen wollen, verrieten die Geschäftsführer Lisa Többen und Max Köhler im Interview.

Wirtschaftsforum: Frau Többen, Herr Köhler, seit 1994 stellt Ihr Unternehmen in Wittenberge von Rolläden bis ZIP-Screens alles her, was vors Fenster gehört – wie umfangreich fällt dabei Ihr Produktspektrum aus?

Lisa Többen: Die Geschichte unseres Familienbetriebs reicht sogar noch deutlich weiter zurück – denn schon in den 1960er-Jahren hat mein Großvater in seiner Schreinerei mit der Herstellung von ersten Rolläden begonnen. Unsere Eltern haben die Unternehmenstätigkeit über die nächsten Jahrzehnte dann

deutlich ausgebaut, wobei 1994 der Umzug an unseren heutigen Standort erfolgte, wo wir nun – eine Unternehmergeneration später – inzwischen über 60 Mitarbeiter beschäftigen. Dabei fertigen wir schon längst nicht mehr nur Rolläden, sondern auch textile Sonnenschutzelemente wie ZIP-Screens, Insektenschutz und Raffstores sowie den eigentlichen Rollladenbehang aus Aluminium und Kunststoff. Dazu betreiben wir sogar eine eigene Extrusionsabteilung. Bei einem Teil unserer Produkte unterstützen wir auf Wunsch unserer Kunden, also der Bauträger, Fensterbauer oder

Architekten, auch die anfallenden Montagearbeiten im jeweiligen Objekt.

Wirtschaftsforum: Wie heben Sie sich dabei von Ihren Wettbewerbern im Markt ab?

Max Köhler: Uns zeichnet sicherlich aus, dass wir für unsere Kunden gerne auch individuelle Lösungen entwickeln und anfertigen – das geht so weit, dass es bei uns mit wenigen Ausnahmen eigentlich kein wirkliches Standardprodukt gibt. Größere Marktteilnehmer könnten derart spezifische Anforderungen und



Köhler Rolladen & Sonnenschutz besticht durch ein umfassendes Know-how...



...und eine hohe Fertigungstiefe



Die Kernkompetenz des Unternehmens?
„Alles, was vors Fenster gehört“...



...so wie an diesem exponierten Gebäude
in Rostock

Sonderkonstruktionen gar nicht anbieten. Wir haben uns jedoch bewusst dazu entschlossen, wenig und flexibel zu bleiben, was auch unsere Kunden sehr an uns schätzen, wie uns in Gesprächen regelmäßig gespiegelt wird: Bei Köhler muss man nicht lange fragen, bis man eine zielführende Antwort bekommt; darüber hinaus stellen wir unseren Kunden grundsätzlich einen festen Ansprechpartner im Unternehmen zur Seite, der somit auch immer zügig auskunftsfähig ist. Kurze, firmeninterne Dienstwege ermöglichen uns schnelle Entscheidungen und eine unkomplizierte Unterstützung, wenn die Zeit einmal drängt – etwa bei Planungs- und Servicearbeiten.

Wirtschaftsforum: Mit welchen Innovationen beschäftigen Sie sich derzeit besonders intensiv?

Lisa Többen: Die Baubranche ist besonders stark vom allgemeinen Fachkräftemangel betroffen. In diesem Zuge besteht grundsätzlich ein großes Bestreben, dass auf der Baustelle selbst nur noch möglichst wenige Montageschritte erfolgen sollen, um ein zügiges Fortschreiten des

Bauvorhabens zu gewährleisten und gleichzeitig die Mitarbeiter nachhaltig zu entlasten. Dabei kommt den vielfältigen Vorteilen der modularen Bauweise eine zunehmend größere Bedeutung zu – für uns heißt das, dass der Rollladenkasten und das Fenster samt der entsprechenden Abdichtung idealerweise schon im Werk als ein Bauteil zusammengefügt werden, das dann auf der Baustelle als eine Einheit montiert werden kann. Natürlich nehmen auch die Produkthanforderungen im Hinblick auf den Schall- und Wärmeschutz unaufhaltsam zu, sodass wir auch in diesem Kontext beständig an weiteren Verbesserungen arbeiten.

Wirtschaftsforum: Mit welcher Vision gehen Sie auf dieser Basis in die Zukunft?

Max Köhler: Wir möchten auf jeden Fall unseren Standort dauerhaft sichern, weshalb wir derzeit umfassend in neue Anlagen und Technologien investieren. So wollen wir auch weiterhin für unsere Kunden wie für unsere Mitarbeiter als attraktives Unternehmen auftreten.