

Presseinformation

Nettersheim-Zingsheim, November 2021

„Wir präsentieren Produkte, die viele als bahnbrechend ansehen werden“

Nach der Integration in die StellaGroup hat sich DuoTherm viel vorgenommen. Im Interview blickt Geschäftsführer André Barth auf das Geschäftsjahr 2021 zurück – und gibt einen Ausblick, wie er das Unternehmen künftig positionieren will.

Herr Barth, seit gut einem Jahr ist DuoTherm Teil der StellaGroup. Was hat sich dadurch für das Unternehmen geändert?

Wir sind internationaler aufgestellt. Es sind viele Synergien entstanden innerhalb der StellaGroup, wir profitieren gegenseitig voneinander: beim Know-how, den Vertriebswegen, bei der Materialbeschaffung, und auch im Hinblick auf Produktentwicklung. All das führt dazu, dass DuoTherm nun noch dynamischer, noch flexibler agieren kann. Das hat uns ein großes Stück vorangebracht.

Und was hat sich für Sie persönlich geändert?

Geschäftsführer eines Unternehmens zu sein, das Teil eines großen Konzerns ist, hat meinen Blickwinkel verändert, meine Denk- und Herangehensweise. Wir sind nun breiter aufgestellt, und unsere neuen Optionen erlauben es, viel strategischer zu denken und das Unternehmen mit größerem Weitblick zu entwickeln.

Allein die Möglichkeit, sich auf internationaler Ebene mit Partnern fachlich auszutauschen und Ziele gemeinsam zu erörtern, erlebe ich als eine große Bereicherung.

Wenn Sie insgesamt auf 2021 blicken, wie sehen Sie es im Vergleich zu 2020?

Es liegt definitiv ein sehr turbulentes Jahr hinter uns! Es gab viele Herausforderungen auf unterschiedlichen Ebenen. Allein die Materialbeschaffung und die Preisentwicklung hat uns – genauso wie die gesamte Branche – in Atem gehalten. Aber bedingt durch die Integration in die StellaGroup hatten wir natürlich noch mehr zu stemmen. Wir haben mit der Einführung eines neuen ERP-Systems begonnen, um so unseren Kunden mittelfristig einen Konfigurator mit Schnittstellen zu diversen Fensterbau-Softwares bieten zu können. Und nicht zuletzt haben wir viel Energie in die Entwicklung neuer Produkte gesteckt, die wir schon bald präsentieren.

Das ist auch der Grund dafür, warum DuoTherm nun erstmals auf der Fensterbau Frontale vertreten ist?

Da spielen mehrere Gründe eine Rolle. Aufgrund unserer neuen Position wollen wir viel stärker als bisher auf uns aufmerksam machen und uns in der Fensterindustrie als Premium-Partner etablieren. Die Fensterbau Frontale ist dafür die ideale Plattform. Gleichzeitig wollen wir die Unternehmen Tenbrink und DuoTherm als gemeinschaftliche Unternehmung vorstellen: Wir freuen uns, dass Tenbrink etwa ab Mitte 2022 unter der Flagge der DuoTherm firmieren wird.

Durch den Zusammenschluss werden wir einer der führenden Anbieter für Sichtschutz-Elemente. Und auf uns aufmerksam zu machen, gelingt am besten mit erstklassigen Produkten. Daher werden wir Neuheiten präsentieren, die viele Besucherinnen und Besucher als bahnbrechend ansehen werden, und die dem Markt einen großen Mehrwert bieten.

Können Sie uns einen kleinen Ausblick geben?

Da möchte ich jetzt noch nicht zu weit vorgreifen. So viel sei aber verraten: Wir werden unter anderem neuartige Motoren zeigen, die deutlich mehr zu bieten haben als die marktüblichen. Und sehr gespannt sind wir auf die Resonanz bezüglich unserer Ideen und Neuentwicklungen zum Innenleben eines Rollladenkastens.

Trotz der anhaltenden Corona-Situation ist der Bau nach wie vor gut aufgestellt. Spürt DuoTherm überhaupt etwas von der Krise?

Die Auftragslage ist sehr gut: Eingänge und Anfragen sind unverändert hoch. Immer häufiger hören und erleben wir jedoch, dass insbesondere im Einfamilienhausbereich ein bereits geplanter Baubeginn zurückgestellt wird. Hinzu kommen die deutlich gestiegenen Materialpreise, die auch wir spüren.

Die sich abzeichnende Ampel-Koalition hat sich in Sondierungen auf die Fahnen geschrieben, pro Jahr 400.000 neue Wohnungen zu bauen. Rosige Zeiten für den (Fenster-)Bau?

Natürlich ist das erst einmal eine gute Nachricht. Ich bin jedoch noch skeptisch, weil ich aktuell nicht erkennen kann, wie das umgesetzt werden soll. Den Bauämtern fehlt es an Personal, die Ausweisung von Bauland geht nur schleppend voran, und die Materialknappheit gibt uns ebenfalls zu denken. Sehr wichtig bleiben in diesem Zusammenhang Sanierungen: Die Sanierung von Bestand wird künftig einen noch höheren Stellenwert haben als heute. Und auch hier müssen wir noch drei bis vier Gänge zulegen – vor allem im Hinblick auf die zu erreichenden Klimaziele.

Rollläden, Raffstoren, Screens: Welche Entwicklungen beobachten Sie?

Als Zulieferer für die Fensterhersteller sind Rollläden unser Hauptprodukt. Wir beobachten, dass das Qualitätsbewusstsein in diesem Bereich steigt: Der Anteil an Aluminium- gegenüber PVC-Produkten nimmt stetig zu. Allerdings hat auch die Nachfrage nach Raffstore und Tuchverschattung in den vergangenen Jahren zugenommen. Ich denke, dass wir auch bei diesen Produkten weitere positive Impulse erleben.

Und welche Herausforderungen sehen Sie ganz allgemein auf die Branche zukommen?

Die Konzentration in der Sonnenschutzbranche hat schon vor einigen Jahren begonnen und wird sich auch in Zukunft weiter fortsetzen. Kleinere Unternehmen werden Probleme bekommen, sich gegen große Konzerne zu behaupten – insbesondere bei Auftragsrückgängen. Darüber hinaus gewinnt die



Aus jeder Sicht flexibel.

Entwicklung energiesparender und CO₂-einsparender
Produkte stetig an Bedeutung.