

Rheinzink richtet sich ganzheitlich auf den Fachvertrieb aus

Rheinzink will sein Produkt- und Serviceangebot noch stärker auf die Partner im Fachvertrieb und insbesondere den Fachhandwerker ausrichten. Das sagte der neue Vorsitzende der Geschäftsführung Christian Dölle bei seinem Amtsantritt in der Dattelner Zentrale der Rheinzink GmbH & Co. KG. Er wolle eine neue Dimension der Kundennähe quer durch alle Bereiche schaffen. „Gemeinsam mit unseren Partnern im Handwerk und im Handel wollen wir die Herausforderungen aktiv angehen, denen sich der dreistufige Fachvertrieb in den nächsten Jahren stellen muss.“ sagte Dölle, der zukünftig den Vertrieb und das Marketing verantwortet. Damit knüpft er an das Aufgabengebiet seines Geschäftsführungskollegen Dr. Michael Knepper an, der ab sofort den Geschäftsbereich Produktion verantwortet. „Aus der Erfahrung von zehn Jahren im Markt weiß ich genau, was unsere



Christian Dölle, Vorsitzender der Geschäftsführung der Rheinzink GmbH & Co. KG

Kunden von Rheinzink Premium-Produkten erwarten. Dies setze ich jetzt durchgängig um“, so Knepper. Damit sitzen nun an beiden Schaltstellen des Unternehmens langjährig erfahrene Manager aus dem Markt.

Der bisherige Sprecher der Geschäftsführung Dirk Böttcher konzentriert sich auf seine Aufgaben als Vorstandsmitglied der Grillo Werke AG, der Muttergesellschaft der Rheinzink GmbH & Co. KG, wo er für den Metallbereich zuständig ist.

Christian Dölle stärkt als international erfahrener Marketing- und Vertriebsmanager den bisher eingeschlagenen Kurs des Unternehmens, die neue Dynamik im Markt für Bauzink schnell und effizient zum Vorteil aller Partner im Fachvertrieb zu nutzen. Bereits vor einigen Monaten hatte die Marke Rheinzink ihre Mehrleistungs-

Prinzipien in der Branche vorgestellt. Ziel dabei ist, dem Fachhandwerk einen Vorsprung durch innovative Produkte, das umfassende systemische Sortiment und die praxisnahen Serviceleistungen der Marke zu sichern. Dazu Dölle: „Ich bin fest davon überzeugt, dass der Fachvertrieb seine große Überlegenheit zeigen kann, wenn Handwerk, Handel und Hersteller noch enger zusammenarbeiten.“ Dafür wolle er die Voraussetzungen schaffen und jeden einzelnen Prozess im Unternehmen auf den bestmöglichen Kundennutzen ausrichten. Dabei helfe auch der aktive Dialog mit dem Fachhandwerk, für den Rheinzink zur Dach+Holz in diesem Jahr eine neue Plattform aufgebaut hatte: die Rheinzink Profiwelt. Nach nur vier Monaten hätten sich dazu bereits über 1000 Fachhandwerker aus dem gesamten Bundesgebiet angemeldet, um im engen Austausch mit der Marke Rheinzink ihre Marktchancen besser nutzen zu können. Dölle: „Das ist eine enorme Zahl und bestätigt uns, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen.“

Förderverein Gebäudehülle tagte an der Hochschule Rosenheim

Der Förderverein der **Studienrichtung Gebäudehülle** hat sich zu seiner diesjährigen Mitgliederversammlung im Juni 2016 an der Hochschule Rosenheim getroffen. Seit 2014 fördert der Verein die Studienrichtung Gebäudehülle (GH) innerhalb des Studiengangs „Energie- und Gebäudetechnologie“ (EGT). Bereits früh hat der Förderverein erkannt, dass die Branche dringend Ingenieure benötigt, die verstehen, wie ein Gebäude in seiner Gesamtheit funktioniert. Heute werden Gebäudehüllen energetisch optimiert und besitzen vielfältige Funktionalitäten. Die Formen der Gebäude werden immer aufsehenerregender und sind damit anspruchsvoller zu planen und herzustellen.

An der Hochschule Rosenheim wird den Studierenden das Fachwissen in den Bereichen Konstruktion, Tageslichtnut-

zung, Sonnen- und Blendschutz, regenerative Energiesysteme, innovative Haustechnik und Gebäudeautomation vermittelt, das sie für diese Aufgaben benötigen. Zudem runden Studienfächer zu rechtlichen und betriebswirtschaftlichen

Themen sowie zum Baumanagement das Ausbildungsspektrum ab. Die Hochschule dankt dem Förderverein für seine aktive Nachwuchsförderung, die damit eine hohe Qualität der Ausbildung mit exzellenten Berufsaussichten sicherstellt.



Mitglieder und Repräsentanten des Fördervereins der Studienrichtung Gebäudehülle

Norbert Schneider neuer Geschäftsführer bei VM-Zinc

Norbert Schneider ist seit 1. September 2016 Geschäftsführer der Umicore Bausysteme GmbH / VM-Zinc. Das Titanzink-Unternehmen vereinigt gleichzeitig die Leitung der Märkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz unter einem Dach. Schneider wird diese gesamtverantwortlich vom Firmensitz in Essen aus steuern. Er löst Ralph-Dieter Lehmann ab, der sich Ende 2016 in den Ruhestand verabschiedet. Bis dahin trägt dieser mit seiner langjährigen Erfahrung in der Branche aber noch dazu bei, einen reibungslosen Übergang zu ermöglichen.

Norbert Schneider begann seine berufliche Karriere dort, wohin er nun zurückkehrt: bei VM-Zinc in Essen. Hier verantwortete er zunächst den Bereich Marketing. Es folgten mehrere internationale Stationen innerhalb des Unternehmens, zuletzt war er als General Manager für die Märkte in Nordamerika, Asien und Australien tätig. Im Laufe von 17 Jahren hat er umfangreiche Erfahrungen in verschiedenen Teilen der Welt gesammelt. Diese bringt er nun zurück nach Deutschland, um sie in den heimischen Markt der D-A-CH-Länder einfließen zu lassen. Sein globaler Blickwinkel verspricht eine Menge an neuen kreativen Ideen für VM-Zinc. Das Unternehmen hat sich als Spezialist für oberflächenveredeltes Zink an Dach und Fassade sowie für die Dachentwässerung positioniert. Schneider tritt mit dem Ziel an, die Dynamik des Unternehmens am Markt weiter zu stärken. ■



Norbert Schneider, Geschäftsführer der Umicore Bausysteme GmbH / VM-Zinc

Grömo kauft FH Metallsysteme

Die Grömo Gruppe aus Marktoberdorf hat die FH Metallsysteme e. K., mit Firmensitz Hagen/Teutoburger Wald, erworben. „Mit dem Kauf der FH Metallsysteme investieren wir in die Zukunft von Grömo: Wir erweitern unser Produktprogramm, gewinnen mit Hagen und Gnoien zwei neue Standorte hinzu und können damit den kontinuierlichen Ausbau der Marke Grömo vorantreiben“, erläutert Dr. Hermann Steinhauser, Eigentümer der Rösle-Grömo Unternehmensgruppe. Das Unternehmen mit Stammsitz Hagen wurde 2012 gegründet. Das Produktprogramm umfasst Halbzeug, Profile, Dachentwässerungszubehör sowie Rinne und Rohr. Die Produktionsstätte befindet sich in Hagen, eine Verkaufsniederlassung ist in Gnoien angesiedelt. Der Gesamtumsatz liegt bei derzeit rund neun Millionen Euro, das Unternehmen beschäftigt 14 Personen. „Wir setzen auf die gelebte Kundennähe des Zwei-Standorte-Konzepts und werden alle Mitarbeiter übernehmen – wir sind vom Können der Belegschaft überzeugt“, erklärt Stefan Oberdörfer, Director Strategy & Business Development der Grömo Gruppe. Das Unternehmen wird zukünftig unter der Bezeichnung „Grömo Metallsysteme GmbH & Co. KG“ firmieren.

„Besonders im Bereich Rinne und Rohr gewinnen wir durch den Unternehmenskauf neue Kompetenzen hinzu. Damit wird das Grömo Produktprogramm ausgebaut und die Marke Grömo weiterentwickelt“, so Stefan Oberdörfer. „Wir werden das Absatzgebiet Nord-Deutschland noch besser betreuen können.“ Als Traditionsunternehmen setzt Grömo seit Jahrzehnten erfolgreich auf hohe und konstante Produkt- und Lieferqualität sowie vertrauensvolle Kundenbeziehungen. Das Unternehmen ist einer der wichtigsten Entwickler und Hersteller von Dachentwässerungskomponenten. ■



Stefan Oberdörfer, Director Strategy & Business Development der Grömo Gruppe

Geräuschloser Übergang bei Fricke

Im Juni 2016 hat Markus Schäfers als neuer Geschäftsführer bei der Fricke GmbH seine Tätigkeit begonnen. Er übernimmt damit alle Aufgaben von seinem Vorgänger Herrn Norbert Kortemeyer, der nach sechs Jahren bei Fricke aus dem Unternehmen ausscheidet. Schäfers ist gelernter Betriebswirt und seit über 25 Jahren in der Baustoffindustrie erfolgreich in verschiedenen Führungspositionen tätig. Die Fricke GmbH aus Greven bietet eine komplette Produktpalette für die Dachentwässerung an. Die Tochtergesellschaft der KME Germany GmbH & Co.KG ist verlässlicher Marktpartner für sämtliche Komponenten und Systeme zur Dachentwässerung nicht nur aus Zink, sondern vor allem hochwertiger Premiumprodukte aus Kupfer. ■



Markus Schäfers, Geschäftsführer der Fricke GmbH

Es gibt zwei Möglichkeiten

Karriere zu machen:

Entweder man leistet wirklich etwas oder man behauptet, etwas zu leisten. Ich rate zu der ersten Methode, denn hier ist die Konkurrenz bei Weitem nicht so groß.

Von Danny Kaye – eingesandt von BAUMETALL-Leser Hans-Günter Leidinger

Messerschmidt übernimmt Original Nakra

Klempnermeister Michael Messerschmidt ist ein Mann der Tat. Wer sein Unternehmen im thüringischen Fambach kennt weiß was dort bewegt wird. Mit handwerklichem Können und modernem Maschinenpark veredelt Messerschmidt gemeinsam mit seinem Team moderne Gebäude mit maßgefertigten Metallgebäudehüllen. Ebenso professionell restauriert er aber auch Klempnerarbeiten an denkmalgeschützten Bauten. Um dem Fachgebiet der Denkmalpflege sowie der Restauration von Metallornamenten noch besser gerecht zu werden übernahm der Fachbetrieb „M. Messerschmidt – Metalle für Dach und Fassade“ mit sofortiger Wirkung das Unternehmen Original Nakra aus Alzenau. Alle bekannten Nakra-Produkte werden jetzt am Standort Fambach in Thüringen auf Nakra-Maschinen und von Nakra-Mitarbeitern angefertigt.

Die Übernahme erfolgte aufgrund fehlender Nachfolge bzw. altersbedingter Geschäftsaufgabe des Nakra-Firmengründers Horst Kraut. Sie resultiert aus einer über mehrere Jahre gewachsenen Zusammenarbeit zwischen Horst Kraut und Michael Messerschmidt. Die Marke Original

Nakra sowie alle Nakra Produkte bleiben somit auch in Zukunft mit gewohnt hoher Qualität und zudem mit verbessertem Service für alle Kunden erhalten. Original Nakra wurde im Jahr 1968 durch Horst Kraut gegründet. Im Laufe der Jahre entwickelte sich das Unternehmen zu einem der Marktführer im Bereich Restaurierung

und Neuanfertigung von Metallornamenten, Wetterfahnen und Turmspitzen. Dieser Tradition folgend können sich Nakra-Stamm- und -Neukunden jetzt vertrauensvoll an den Fachbetrieb von Michael Messerschmidt wenden.

www.metallrestaurierungen.de
info@metallrestaurierungen.de
www.nakra.de



Michael Messerschmidt und Horst Kraut

Bruno Rösch, Leiter für Vertrieb und Technik bei Rimex (Deutschland) GmbH

Die Rimex Metals (Deutschland) GmbH verstärkt sich im Bereich der Architektenberatung sowie im technischen Vertrieb. Seit Mai 2016 wird das Team nun um den in Sachen Metallbautechnik und Architektenberatung erfahrenen Bruno Rösch (Jahrgang 1972) erweitert. „Gerade im Bereich der Architekturanwendungen und Fassadenlösungen besteht für den deutschen Markt weiteres Wachstumspotential“, so Rösch, den die robusten und chargierenden Edelstahl-Oberflächen aus dem Hause Rimex faszinieren. Für Rösch ist Rimex-Edelstahl nicht nur ein spannendes Produkt für Architekten, sondern vielmehr eine hoch interessante Material für ent-



Bruno Rösch, Leiter Vertrieb & Technik bei Rimex (Deutschland) GmbH

sprechend ausgerüstete und interessierte Klempnerfachbetriebe, denn: Seit 1959 produziert die Rimex-Gruppe Edelstahlbleche, die unter anderem durch das sogenannte Inco-Verfahren gefärbt und je nach Bedarf zusätzlich geschliffen, dessinert oder muster-gewalzt werden. Rimex-Oberflächen werden weltweit bei anspruchsvollen Architekturprojekten, im Aufzugsbau, dem Produkt-design oder im Maschinenbau eingesetzt. Die innovativen

Edelstähle werden im Familienbetrieb in London produziert – der deutschsprachige Raum wird vom schwäbischen Winterbach aus betreut – dort finden auch Lagerhaltung Logistik und Verkauf statt.

Fachberater für vorgehängte hinterlüftete Fassade

Für den Fachhandel wird das Themenfeld Fassade insbesondere im Bereich der hinterlüfteten Bekleidungen immer interessanter. Unterschiedliche Fassaden-Systeme überzeugen im Bezug auf Konstruktion, Gestaltung und Wirtschaftlichkeit. Entsprechend tiefe Einblicke erlaubt jetzt eine neue Seminarreihe der Eurobaustoff Handelsgesellschaft mbH & Co. KG die in Zusammenarbeit mit namhaften Lieferanten von Systemkomponenten durchgeführt wird. In Theorie und Praxis werden z.B. unterschiedlichste Unterkonstruktionen, Anschlüsse sowie die Funktionsweise entsprechender Systemkomponenten vermittelt. Weitere Informationen dazu gibt es direkt beim Veranstalter.

www.eurobaustoff.de