

40 Jahre – Stadur investiert in den Produktionsprozess

Von der Manufaktur zur Industrieproduktion

Luftbild des Stadur-Standortes in Hammah (Archivbild aus dem Jahr 2017).

Fotos / Grafiken
(sofern nicht anders angegeben):
Stadur Produktions GmbH & Co. KG

Sandwichelemente sind nicht unbedingt das, was einem als erstes in den Sinn kommt, wenn man über Fenster und Türen nachdenkt beziehungsweise redet. Viel zu bedeckt halten sich die daraus hergestellten Füllungen, Unterbauprofile und Rahmenverbreiterungen in Fenster, Haustür und Fassade. Dabei tragen die Produkte gerade hinsichtlich des Wärmeschutzes oder auch beispielsweise des Schallschutzes einen großen Anteil für eine funktionierende Gebäudehülle bei. Diese wichtige Rolle hat unter anderem die Stadur Produktions GmbH & Co. KG erkannt und seit mehr als 30 Jahren die Produktion und den Vertrieb der besagten Sandwichelemente angekurbelt. Offenbar mit Erfolg, denn aufgrund steigender Aufträge seit Mitte des letzten Jahrzehnts bis heute hat das Unternehmen aus Hammah bei Stade viel Geld in die Hand genommen und in neue Maschinen in der Produktion investiert und somit den Schritt von einer Manufaktur zur Industrieproduktion gewagt. Zudem kann das Unternehmen in diesem Jahr seinen 40jährigen Geburtstag feiern.

Geführt wird die Stadur Produktions GmbH & Co. KG derzeit von Firmengründer Wolfgang Sylvester und seinem Sohn Marc. Den Beginn markiert das Jahr 1982, als Wolfgang Sylvester mit einem Dämmstoffhandel den Grundstein

für die Stadur-Dämmstoffe legte. „Der Ursprung von Stadur war der Zusammenschluss mit einer englischen Firma. Die Anteile haben wir damals wieder zurückgekauft, sodass Stadur ab 1983 als reines Familienunternehmen

weitermachen konnte“, erinnert sich Wolfgang Sylvester. Im Jahr 1991 folgte die Gründung der Stadur-Süd Dämmstoff-Produktions GmbH, die mit ihrem Sitz in Pliezhäusen nördlich von Reutlingen beheimatet ist. „Dort produzieren und vertreiben wir ähnliche Elemente wie hier in Hammah, die Abnehmer sind jedoch mehr die Industriebetriebe im Süden Deutschlands, in Österreich und der Schweiz“, erklärt Wolfgang Sylvester die Abgrenzung zur Stadur Produktions GmbH & Co. KG. Im Jahr 2006 eröffnete das Unternehmen eine weitere Fertigungsstätte in Karstädt nahe Wittenberge im nördlichen Brandenburg. Bei der dortigen Stadur Composite GmbH & Co. KG wird seitdem der Hochleistungskunststoff Stadurlon produziert. Hierauf gehen wir in einem späteren Kapitel dieser Titelgeschichte näher ein.



Heute teilt sich das Exportgeschäft in der Stadur Gruppe im Vergleich zum Vertrieb auf dem deutschen Markt in etwa das Verhältnis 60/40 Prozent. Der Jahresumsatz für das abgelaufene Geschäftsjahr liegt bei rund 70 Millionen Euro.

Die Stadur Produktions GmbH & Co. KG in Hammah hat sich in vier Bereiche gegliedert, in welchen auf Grundlage der Dämmstoff-Philosophie des Unternehmens verschiedene Produkte hergestellt werden: Bau, Bad, Werbung und Technik. In dieser Titelgeschichte soll es hauptsächlich um den Bereich Bau gehen. Hier werden die Sandwichelemente für Fenster und Türen produziert und vertrieben.



Die Stadur-Geschäftsführung mit Gründer Wolfgang Sylvester (l.) und seinem Sohn Marc Sylvester.
Foto: bauelemente bau

Mit reinem händischem Aufwand gestartet

Thomas Lütje, Gesamtverkaufsleiter Bau bei Stadur, präzisiert die Geschichte des Bereiches Bau: „Wir kommen aus dem Baubereich, dort ist das Unternehmen groß geworden. 1986 hat Wolfgang Sylvester angefangen, Verbunddämmstoffe herzustellen. Im Industriegebiet in Stade wurden die ersten Verbundelemente/Sandwichtafeln verklebt. Diese Platten wurden für ein bekanntes deutsches Unternehmen hergestellt, dass die Tafeln dann nach China exportiert hat. Damals geschah dies alles noch mit händischem Aufwand.“

Im Jahr 1995 investierte Stadur in die erste große Produktionshalle am heutigen Standort; ihr folgte eine Lagerhalle mit einer Fläche von rund 4.000 Quadratmetern. Damit konnten ab diesem Zeitpunkt mehr Mengen gefertigt und gelagert werden als noch am alten Standort. Sukzessive wurden die Hallen auf dem Grundstück erweitert. Heute gehören fünf Hallen sowie ein Verwaltungsgebäude zum Standort. „Im Laufe der Zeit siedelten sich auch andere Unternehmen am ‚Ostereichen‘ an, sodass man mittlerweile von einem Gewerbegebiet sprechen kann“, fügt Marc Sylvester an. Im Verwaltungsgebäude sind so

viele Produkte wie möglich aus der Stadur-eigenen Produktion verbaut. Bei Kundenbesuchen erfüllt das Gebäude quasi die Funktion als „Showroom“.

In Zusammenarbeit entwickelter Hochleistungskunststoff

In den Produktionshallen in Hammah ist alles darauf ausgelegt, sowohl große Massen als auch Einzelteile produzieren zu können. Die Produktionskapazität von Standardtafeln liegt bei 5.000 bis 6.000 qm pro Tag. Dabei besteht ein Sandwichelement meist aus einem extrudierten Polystyrolkern verbunden mit Deckschichten aus unterschiedlichen Materialien und Stärken.

Die Deckschicht Stadurlon macht die Sandwichelemente von Stadur so besonders. Es ist ein Hochleistungskunststoff, der in Zusammenarbeit mit der BASF aus Ludwigshafen entwickelt wurde. Hergestellt wird er von der Stadur Composite GmbH & Co. KG. Dort wird Stadurlon extrudiert. Die dünnen Platten werden in die Produktion nach Hammah geliefert und dort zu den bekannten Sandwichelementen geklebt. Darüber hinaus sei Stadurlon bei Temperaturen von minus 20 °C bis plus 120 °C einsetzbar und halte damit einem breiten Temperaturspektrum stand.



Gesamtverkaufsleiter Bau Thomas Lütje.
Fotos: bauelemente bau



Marc Nickel, Verkaufsleiter Bau für Deutschland und die Benelux.



Diese Hitzebeständigkeit vergrößert das Anwendungsspektrum der Deckschichten und ermöglicht unter anderem die Coextrusion von RAL-Farben.

„Rund 90 Prozent der Standardprodukte, die wir in Deutschland vertreiben, sind mit Stadurlon versehen. Da der Hochleistungskunststoff ohne PVC auskommt, hat uns dies im zurückliegenden Zeitraum der PVC-Knappheit natürlich in die Karten gespielt“, berichtet Marc Nickel, Verkaufsleiter Bau für Deutschland und die Benelux-Länder bei Stadur. Trotzdem hat auch die Verwendung von PVC-Deckschichten nach wie vor einen wichtigen Platz im Hause Stadur. Stadurlon hat als Komplementärprodukt allerdings einen sehr wichtigen Part eingenommen.

Vielfältige Möglichkeiten

Bei der Oberflächengestaltung von Stadurlon sind keine Grenzen gesetzt, sodass auf eine Vielzahl unterschiedlichster Kundenwünsche eingegangen werden kann. So gibt es neben der klassischen weißen Oberfläche eine große Auswahl an Farben aus dem RAL-Programm sowie folierte und genutete Oberflächen. Aufgrund der Materialeigenschaften von Stadurlon können selbst knickbare Sandwichelemente hergestellt werden.

Darüber hinaus gibt es die Sandwichelemente als Brandschutzplatte, Schallschutzplatte, in A2-zertifizierter nicht-brennbarer Ausführung und mit Einbruchschutz mittels integrierter Aluminium-Platte sowie mit Einlagen aus Aluminiumrohren. Auch das Ersetzen von Stadurlon durch eine Deckschicht aus PVC, Aluminium, glasfaserverstärktem Kunststoff (GFK), Holzfaser-Hartplatten, Einscheibensicherheitsglas, Sperrholz oder Faserzement ist möglich. Mit dem beidseitig selbstklebenden Produkt SKS werden auch Hersteller, die eigenständig Verbundelemente fertigen wollen, beliefert. „Die Masse an Produktionsmöglichkeiten über alle vier Geschäftsbereich ist derartig hoch, dass wir für nahezu jede Anwendung eine Lösung haben oder entwickeln können. Ich kenne kein anderes Unternehmen, das Sandwichplatten mit einer solchen Vielfalt bietet“, bemerkt Lütje.

Höhere Qualität möglich

Als Weiterentwicklung im Premium-Segment hat Stadur seit rund einem Jahr die „Royal Edition“ der Sandwichelemente in den Markt eingeführt. Die Stadur Royal Sandwichelemente werden auf der hochmodernen Produktionsanlage gefertigt, die den Elementen eine einmalige Beschaffenheit verleihe. Die Elemente werden einzeln gepresst und umlaufend be-

säumt. Dadurch entfällt der Nullschnitt beim Verarbeiter beziehungsweise beim Kunden. Durch den ungerillten Schaum entfällt der bekannte „Jalousie-Effekt“, was für deutlich ruhigere und somit bessere Oberflächen sorgt. Darüber hinaus gelten für die Royal Edition verkürzte Lieferzeiten, da fortlaufend genügend Platten produziert werden und dementsprechend gelagert sind. Verfügbar sind die Elemente in den gängigsten Stärken von 24 und 28 Millimetern und in den Formaten 3.000 mal 2.000 Millimeter sowie 3.000 mal 1.500 Millimeter. Näheres zur Stadur Royal Edition möchte das Unternehmen bei seinem Auftritt auf der nächsten Fensterbau Frontale vom 19. bis 22. März 2024 auf dem Nürnberger Messegelände sowie auf der Bati-mat / Equipe Baie in Paris vom 30. September bis 3. Oktober 2024 zeigen.



Die Stadur Royal Edition hat ihr eigenes Logo.

Gelungene Transformation

Um die besagte Qualität sowie die Steigerung der Fertigungszahlen auch zukünftig sicherzustellen, hat Stadur in den letzten Jahren eine Menge in die Werkshallen in Hammah und die dortigen Produktionsabläufe investiert. „Mit diesem Schritt ist uns die Transformation von der Manufaktur zur Industrieproduktion gelungen“, freut sich Nickel. „Automatisiert haben wir dort, wo es sinnvoll und möglich war, denn aufgrund der hohen Variabilität unserer Elemente ist der Produktionsprozess noch mit einem hohen Maß an Handarbeit verbunden.“ Damit reagiert das Unternehmen auch erfolgreich auf den Fachkräftemangel, denn mit diesem Schritt können die betroffenen Mitarbeitenden in der Produktion nun an anderer Stelle eingesetzt werden. Zwei Anlagen haben maßgeblich zu der gelungenen Transformation beigetragen.

Die Sandwichplatten können wie vorher beschrieben mit vielfältigen Dekoren ausgeliefert werden. Am Lager Stadur liegen immer über 100 verschiedene Renolit-Dekore, dazu kommen noch verschiedene andere Folien und Dekore wie beispielsweise von Continen-



Zwei Koffer illustrieren die vielfältigen Möglichkeiten bei den Sandwichelementen und Rahmenverbreiterungen.
Foto: bauelemente bau



In der Produktion: Die neue Sortieranlage der Folien und Dekore sowie ...
Foto: bauelemente bau



... die neue SPL-Anlage tragen ihren Teil von der Manufaktur zur Industrieproduktion bei.

tal (ehemals Hornschuch) und Cova. Die Vorsortierung der einzelnen Dekore erfolgte in einer halben Samstagsschicht händisch. Im Zuge der Modernisierung der Produktion wurde eine neue Sortieranlage installiert. Nickel beschreibt die Vorgehensweise wie folgt: „Die Folien und Dekore werden der neuen Anlage automatisch zugeführt, von welcher diese dann automatisch sortiert und in die weitere Produktion gegeben werden. Diese Investition hat sich für uns definitiv gelohnt. Die Anlage lief sehr schnell an und funktionierte von Beginn an ohne große nachträgliche Verbesserungseinstellungen. Auch unsere möglichen Fehlerquellen konnten damit merklich gesenkt werden.“

Die zweite Investition und das Herzstück der neuen Produktion der Sandwichelemente ist eine vollautomatische Fertigungsanlage zur Produktion der Sandwichelemente. „Die Maschine wurde speziell für unsere Sandwichplatten und unsere Bedürfnisse geplant und gebaut. Sie ist ein Einzelstück, welches in keiner anderen Produktion weltweit steht. Dementsprechend mussten wir mit unserem Planungsteam und dem Maschinenhersteller zunächst den günstigsten Produktionsfluss erörtern und uns an die optimale Funktionsweise der Anlage herantasten. Referenzobjekte gab es ja bisher noch nicht“, berichtet Nickel.

In den Funktionsablauf der Anlage sind verschiedene Arbeitsschritte zum Erstellen der Sandwichelemente integriert, die vorher in der Manufaktur bei Stadur einzeln ausgeführt wurden. Zu Beginn der Produktionsstraße werden die untere und die obere Stadurlon-Deckschicht von zwei unter-

schiedlichen Stapeln aus zugeführt. Die mittlere Schicht, die aus den Schäumen besteht, wird noch manuell aufgelegt. Die Anlage benetzt die Deckschichten mit einer definierten Menge Kleber, bevor diese gedreht, auf die Schäume gelegt und zu einer Sandwichplatte gepresst werden. Im nächsten Arbeitsschritt gelangen die Elemente in eine Presse. Abschließend werden die Sandwichelemente durch den Doppelendprofiler allseitig besäumt und automatisch palettiert. Der weitere Zuschnitt der Sandwichplatten auf die vom Kunden benötigte Größe beziehungsweise Länge erfolgt entweder direkt beim Kunden oder bei den bekannten großen Handelshäusern.

Aktuell überarbeitet Stadur das übrige Logistikkonzept des Produktionsflusses in den Hallen, um noch effizienter produzieren zu können und die Lieferzeiten dementsprechend zu verringern.

„Wollen Ideen provozieren“

Mit über 20 Angestellten im Vertrieb, die in mehr als 10 Sprachen mit den Kunden und Partnern kommunizieren, wird Stadur auch hier vielen Anforderungen und Bedürfnissen gerecht. Der Vertrieb wird grundsätzlich aus Hammah gesteuert. Einzig für den französischen Markt erledigen die dort ansässigen Vertriebskollegen neben dem Bereich Bau auch den Vertrieb der Viscom Leichtschaumplatten aus dem Bereich Werbung.

„Unsere Hauptmärkte liegen in Deutschland, Osteuropa, der Schweiz sowie in Frankreich und den Benelux-Ländern. Anliegende Märkte haben wir im Blick und wollen diese in Zukunft auch intensiver bearbeiten. Mit unserer modernisierten Produktion sind wir in der Lage, größere Mengen vorhalten zu können“, beschreibt Lütje.

Als Kunden und auch potenzielle Neukunden hat der Stadur-Vertrieb hauptsächlich den Handel, die verarbeitende Industrie sowie die technischen Verarbeiter im Blick. „Diesen bringen wir in Gesprächen vor Ort unsere Produkte und unsere Ideen nahe. Diese Gespräche nutzen wir auch zur Entwicklung unserer Produkte. Gemeinsam mit unseren Partnern aus dem



Thomas Lütje (l.) und Marc Nickel: „Wollen Ideen provozieren.“



Ein Teil des Stadur Vertriebes: Vladimír Freylich (l.) und Tyson Ender sowie die französischen Kollegen Stéphane Police (l.) und Sylvain Almeras.

Handel wollen wir bei unseren Kunden bewusst Ideen provozieren. Mit unserer eigenen Entwicklungsabteilung suchen wir den Kontakt zu den technischen Abteilungen unserer Partner, um besser auf deren Bedürfnisse eingehen zu können.“ erklärt Lütje die Philosophie.

Das größte Entwicklungspotenzial spricht man bei Stadur der Produktgruppe F&P (bestehend aus „FrameTec“ und „ProfileTec“) zu, welche als Rahmenverbreiterungen als auch als Unterbau für Hebeschiebe-Türen konzipiert wurde. Die Entwicklung der Umsatzanteile dieser Produktgruppe in den vergangenen Jahren belegt die steigenden Anforderungen im Wärmeschutz. Auch hier sieht man bei Stadur das Potenzial zum weiteren Ausbau der Zusammenarbeit in der Entwicklung mit den System- und Beschlaghäusern. Die individuelle Fertigung auf Kundenwunsch ist wie beschrieben möglich und gewinnt immer weiter an Gewichtung.

Die übrigen Bereiche der Stadur Gruppe

Zur Vollständigkeit seien die anderen Bereiche neben dem Bau erwähnt, um ein rundes Bild der Stadur Gruppe darzustellen.

Nach dem Bereich Bau etablierte sich der Technik-Bereich, in welchem die Sandwichelemente für den Automobilbau beheimatet sind. Hierbei können beispielsweise Platten-größen von 13,6 Meter auf 3,2 Meter als Seitenplatten für Lkw hergestellt werden. Ein weiteres Anwendungsbeispiel ist die Einhausung von Maschinen. „Dabei können die großen Platten vor Ort auch zusammengefaltet werden, das Plattenmaterial ist also knickbar“, erklärt Lütje.

Später stieß der Bereich Bad hinzu, zu welchem man bei Stadur unter anderem Dusch-elemente, Designobjekte oder Wandverkleidungen herstellt. Auch hier ist die Basis ein Dämmstoff. Unterschiede gibt es jedoch bei der Beschichtung, denn die Oberfläche muss für Fliesenkleber beziehungsweise -zement geeignet sein.

Beim vierten und letzten Bereich Werbung werden Leichtschaumplatten mit bedruckbaren Oberflächen hergestellt. Mittels UV-Digitaldruck lässt sich die entsprechende Werbebotschaft auf den Deckschichten beziehungsweise im Display-Bau platzieren.



Ein Beispiel eines möglichen Einsatzortes für die Stadur-Sandwichplatten ist die Fassadenverkleidung eines Turmes in den Niederlanden.

Am Gesamtumsatz macht der Bereich Bau den Löwenanteil mit rund 50 Prozent aus. Den Bereich Werbung gibt Stadur mit circa 30 Prozent an, auf den Bereich Technik fallen noch in etwa 15 Prozent. Den Rest des Umsatzes erwirtschaftet Stadur mit dem Bereich Bad.

Auf Nachhaltigkeit gesetzt

Auch bei Stadur ist man versucht, den Betrieb so nachhaltig wie möglich aufzustellen und dort das Maximum rauszuholen. „Dieses Thema ist gesellschaftlich ein sehr wichtiges. Deswegen und natürlich auch aus unserer Überzeugung heraus legen wir auf die Nachhaltigkeit besonderen Wert und versuchen, diese im Rahmen unserer Möglichkeiten im Geschäftsalltag und in den Prozessen zu implementieren“, verdeutlicht Lütje.

So wird beispielsweise der Verschnitt der Sandwichplatten aus der Produktion in Hammah zu Briquets verpresst und als Energieträger verkauft. In der Produktion in Karstädt verwendet Stadur für den Hochleistungskunststoff Stadurlon ausschließlich Recycling-Material, welches zu 100 Prozent aus dem Kreislauf kommt. Darüber hinaus werden am Standort in Hammah rund 30 Prozent des verbrauchten Stroms selbst produziert. „Insgesamt haben wir dazu in den letzten Jahren 1.300 Solarpaneele auf unseren Produktionshallen installiert“, merkt Lütje an.

Für die Mitarbeitenden, die ein Elektroauto besitzen, wurden acht Ladesäulen auf dem firmeneigenen Parkplatz installiert. Dementsprechend forciert Stadur auch das Angebot an Elektroautos bei Firmenwagen. ■



bauelemente bau im Gespräch mit Marc Sylvester,
Geschäftsführer Stadur Produktions GmbH & Co. KG

„Haben uns europaweit einen sehr guten Namen gemacht“

Marc Sylvester: „Die neue Anlage erlaubt es uns, kosteneffektiv zu bleiben und gleichzeitig ein sehr hohes Maß an Qualität zu erzielen.“

Foto: Stadur Produktions GmbH & Co. KG

Traditionell führen wir zu den Titelgeschichten in den meisten Fällen ein Interview mit den führenden Köpfen des beschriebenen Unternehmens. Im vorliegenden Interview mit Marc Sylvester, Geschäftsführer der Stadur Produktions GmbH & Co. KG, haben wir die Fragen angesprochen, die beim Gespräch zu dieser Titelgeschichte vor Ort in Hammah noch offengeblieben sind. Dabei zeigte sich Sylvester – auch aufgrund des stetigen Erfolges in nunmehr 40 Jahren Firmengeschichte – selbstbewusst, wenn es darum geht, welchen Stellenwert Stadur mittlerweile als Lieferant in der Fensterbranche in Deutschland und auch in Europa genießt.

Was waren in Ihren Augen die wesentlichen Meilensteine in der Unternehmensgeschichte?

Neben der Gründung sicherlich der Sprung auf die „grüne Wiese“ im Jahr 1994. Damit war die Grundlage für die umfangreiche Herstellung und Bearbeitung von Verbundprodukten geschaffen. Die aktuellen Produktionsflächen betragen 12.000 Quadratmeter nebst umfangreicher Lagermöglichkeiten. Der nächste große Step war ab 2006 der Aufbau einer eigenen Firma Stadur Composite GmbH & Co KG für die Extrusion von Plattenmaterial, unter anderem für die Belieferung unseres Stammwerkes mit Deckschichten für die Verklebung. Als Werkstoff entschieden wir uns für Polypropylen, den wir dank eigener Compoundierung für die geforderten Eigenschaften modifizieren können. Der Name ist Stadurlon. Den Bedarf decken wir mittlerweile fast ausschließlich aus Recyclingmaterial und sind damit absoluter Vorreiter in unserer Industrie. Ab 2017 wurden wieder erhebliche Investitionen am Standort Hammah durchgeführt, vornehmlich im Bereich Automatisierung, um das Unternehmen für die Zukunft zu rüsten.

Wie ist es Stadur in der jüngeren Vergangenheit speziell im Umgang mit der Corona-Pandemie ergangen?

Es gab sicher kaum Unternehmen in unserer Branche, die von der Pandemie nicht maßgeblich beeinflusst wurden. Wir haben sehr schnell versucht, den unterschiedlichen Herausforderungen maßvoll zu begegnen. Bei gesundheitlichen aber auch bei wirtschaftlichen Maßnahmen haben alle Kollegen an einem Strang gezogen.

Nach Corona kamen Probleme mit der Rohstoffversorgung hinzu, zusätzlich zu gestiegenen Rohstoffpreisen. Wie sind Sie mit dieser Situation umgegangen?

Ein ganz besonders wichtiger Punkt war sicherlich Stadur Composite. Hier hatten wir viele Dinge selbst in der Hand und konnten uns schnell und unbürokratisch selbst helfen. Darüber hinaus hat Stadur über eine ganze Reihe von Jahren sehr zuverlässig mit seinen Lieferanten zusammengearbeitet. Dies hat uns in dieser unerwarteten Phase sehr geholfen. Abgesehen von längeren Lieferzeiten, auf die wir uns einstellen konnten, ist es zu keinen Lieferunterbrechungen gekommen.

Was haben Sie damals unternommen, um Ihre Lieferfähigkeit sicherzustellen?

Neben den guten Beziehungen zu unseren Lieferanten haben wir unsere umfangreichen Lagermöglichkeiten genutzt, um für schwer planbare Ereignisse Puffer zu schaffen. In der Phase haben wir unseren durchschnittlichen Lagerbestand mehr als verdoppelt.

Möchten Sie uns noch etwas zur wirtschaftlichen Entwicklung in dieser herausfordernden Zeit berichten?

Die Erholungsphase 2020 konnten wir nutzen, um unsere Investitionen schneller umzusetzen. Unter Volllast in der Produktion wäre das kaum möglich gewesen. So haben wir aus der Not eine Tugend gemacht, wenn auch nicht freiwillig.

Das letzte Jahr startete im Februar mit dem Beginn des Ukraine-Krieges. Welchen Einfluss hat dies auf das Geschäftsleben bei Stadur gehabt und wie konnte sich das Unternehmen im letzten Jahr entwickeln?

Die wirtschaftliche Entwicklung war insgesamt sehr gut, durch langfristige Energielieferverträge konnten wir einige Härten abfedern. Aber Stadur hat seit vielen Jahren eine sehr internationale Belegschaft, worauf wir durchaus stolz sind. Es sind auch Kollegen, die aus Russland und der Ukraine stammen, dabei. Viele Kollegen haben versucht, positiv und unterstützend mit der Situation umzugehen. Aber die Einzelschicksale machen schon betroffen, auch wenn man zusätzlich verfolgt, dass sich bekannte Geschäftspartner an die Front abmelden.

Inwiefern ist Stadur speziell mit dem Geschäftsbereich Bau derzeit vom Rückgang im Neubau und auch in der Sanierung betroffen?

Das erste Halbjahr war für den Bereich Bau noch positiv. Aber die Entwicklungen im Markt lassen erwarten, dass es zu Beeinträchtigungen kommen wird.

Und mit welchen Erwartungen sind Sie in das neue Jahr gestartet?

Wir versuchen uns möglichst breit aufzustellen, um Schwankungen in einzelnen Marktsegmenten abfedern zu können. Das funktioniert gut, aber dennoch erwarten wir für 2023 ein Jahr des Übergangs. Dringend erwartete Impulse aus der Politik sind weiterhin kaum erkennbar. Das macht die Sorgen nicht kleiner.

Was sind Ihre Pläne für die nächsten Jahre? Welche Umsatzziele haben Sie sich gesteckt?

Wir haben uns Produktentwicklungen mit Kunden auf die Fahne geschrieben und haben uns hierfür technisch aber auch personell aufgestellt. Viele Kunden leiden unter dem Fachkräftemangel und stehen vor der Frage, wie sie effektiver werden können. Wir erleben, dass Vorfertigung von Produkten auch in einem durchaus konservativen Umfeld eine immer größere Rolle spielt. Hier sind wir für unsere Kunden Entwicklungspartner und Lieferant zugleich.

Im Geschäftsbereich Bau sind viele Ihrer Kunden Fensterhersteller. Wie sehen Sie die Lage des deutschen Fenstermarktes aus dem Blickwinkel des Zulieferers?

Die allgemeine Lage ist hinreichend bekannt und sicherlich nicht ganz einfach. Wir sind aufgrund unserer sehr breiten Aufstellung in Europa jedoch verhalten optimistisch.

Stadur bietet seine Produkte in verschiedenen Geschäftsbereichen an: Bau, Bad, Werbung, Technik und Halbzeuge. Was hat das Unternehmen bewogen, den Bau und insbesondere den Fensterbau zu beliefern?

Der Bau und insbesondere der Fensterbau war eine der Keimzellen von Stadur. Die technischen Möglichkeiten in den 80ern passten für die Bedürfnisse des stark wachsenden Marktes optimal. Andere Bereiche sind später hieraus hervorgegangen.

Wo liegen für Stadur (Geschäftsbereich Bau) die wichtigsten Märkte außerhalb Deutschlands?

Wir sind in ganz Europa vertreten, darüber hinaus gibt es Einzelkunden. In Europa sehen wir auch unser Potenzial für die nächste Zukunft.

Welche Rolle spielt die neue Anlage bei diesem Vorhaben?

Wir haben uns entschieden, Produkte, die zum Standard gehören, mit einem hohen Level an Automatisierung zu fertigen. Für einen Produktionsstandort in Deutschland halten wir dies für alternativlos. Dies erlaubt es uns, kosteneffektiv zu bleiben und gleichzeitig ein sehr hohes Maß an Qualität zu erzielen.

Haben Sie hier am Standort die Möglichkeiten, zukünftig weiter zu wachsen?

Wir sind auf die grüne Wiese gegangen, um uns das weitere Wachstum zu ermöglichen. Direkt angrenzend haben wir mehrere Hektar Fläche gekauft, die wir bisher höchstens zum Lagern von Ware nutzen. Das Potenzial ist also da. Es stellt sich jedoch zunehmend die Frage, ob wir am Standort weiterwachsen wollen. Die Rahmenbedingungen, in Deutschland ein Industrieunternehmen zu erweitern, sind mittlerweile so schlecht, dass sich der Blick nicht mehr auf Deutschland beschränkt.

Im nächsten Jahr steht mit der Fensterbau Frontale die Branchenmesse für Fenster und auch Türen an. In diesem Jahr hat sich das Messegeschehen durch den hohen Anspruch auf der Bau in München weitestgehend erholt. Wie sieht es 2024 mit einem Messeauftritt von Stadur als Aussteller aus?

Wir werden auf der Fensterbau Frontale wieder dabei sein und hoffen, dass die Messe ihre Bedeutung aus der Zeit vor der Pandemie wieder erlangen kann. Für uns ist die Fensterbau Frontale im kommenden Jahr ein wichtiger Termin im Jahreskalender und wir werden sicher wieder einige Neuigkeiten dabei haben. Ein weiteres Highlight ist sicherlich die Messe Batimat / Equipe Baie 2024 in Paris. Auch auf dieser Messe werden wir mit den Kollegen aus Frankreich und einem Stand vertreten sein.

Was hebt den Geschäftsbereich Bau bei Stadur vom Wettbewerb ab? Warum sollte sich ein Fensterhersteller für ein Sandwichelement von Stadur entscheiden?

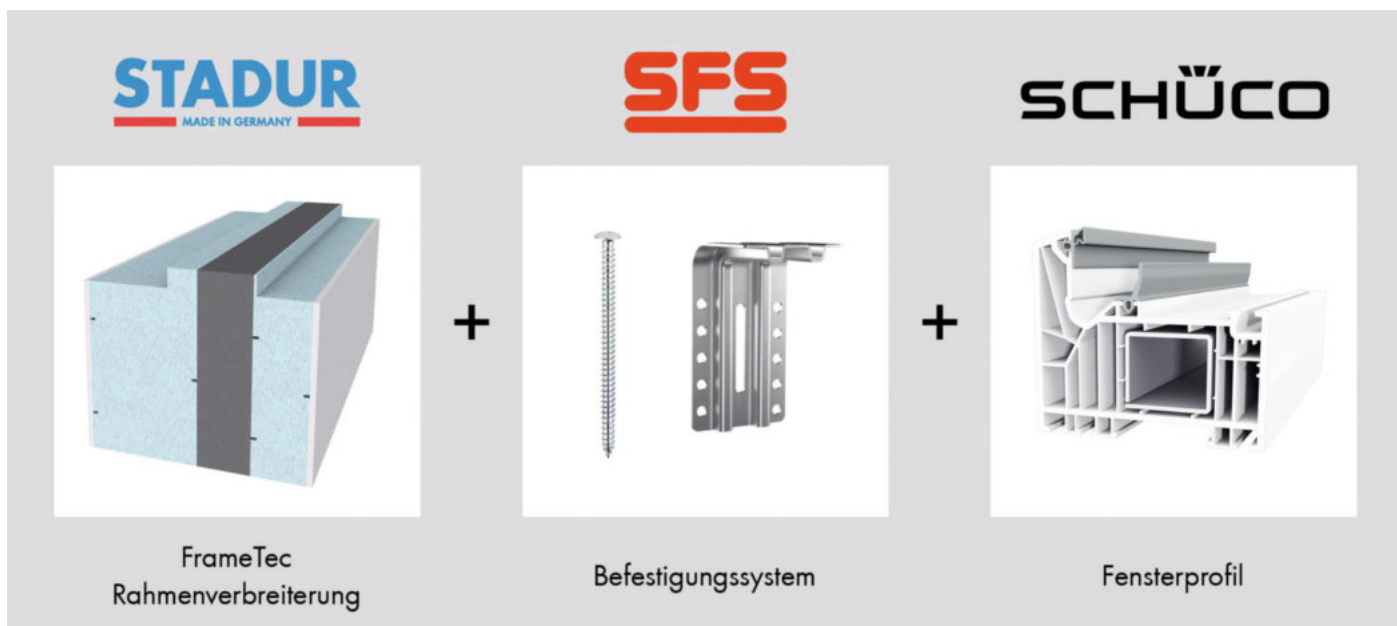
40 Jahre Präsenz am Fenstermarkt sprechen für sich. Die Qualität unserer Produkte sowie die Seriosität im Umgang mit unseren Geschäftspartnern haben dafür gesorgt, dass das Unternehmen und das Logo Stadur europaweit einen sehr guten Namen hat. Im Bereich der Unterbauprofile und Rahmenverbreiterungen (F&P) sehen wir uns durchaus als einen der Vorreiter. Auch hier haben wir in sehr enger Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten und unseren Kunden neue Maßstäbe gesetzt. Diese Marke in Verbindung mit den umfangreichen Produktionsmöglichkeiten und der Innovationskraft eines inhabergeführten Unternehmens sind unserer Ansicht nach Grund genug, oder? ■

Herr Sylvester, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!

www.stadur.com

FrameTec und ProfileTec halten Prüfungen stand

Erfolgreich geprüfte Sicherheit und Wärmedämmung



Das Sandwichelement FrameTec von Stadur hat die Systemprüfung für den absturzsichernden Baukörperanschluss von Fenstern bestanden und kann damit höchste Sicherheit beim Einbau bodentiefer Fenstertüren bieten.

Grafik: Stadur / SFS intec / Schüco

Um die Eignung von Produkten für die unterschiedlichsten Situationen – gerade am Bau – von Herstellerseite zu gewährleisten, sind unabhängige Prüfungen unabdingbar. Die erfolgreiche Prüfung und das damit einhergehende Prüfzeugnis beziehungsweise die entsprechende Kennzeichnung zur Bescheinigung der Eignung des besagten Produktes gibt allen am Bau Beteiligten Sicherheit. Auch die Stadur Produktions GmbH & Co.KG aus dem niedersächsischen Hammah bei Stade hat ihre Produkte auf den Prüfstand gestellt. Insbesondere an Produktgruppe F&P (FrameTec für Rahmenverbreiterungen und Anschlußprofile und ProfileTec für den Unterbau) und deren diverse Anwendungen werden hohe Anforderungen gestellt. Die Resultate hinsichtlich Absturzsicherheit und Wärmedämmung zeigen deutlich das Niveau dieser sehr erfolgreichen Produktentwicklung aus dem Hause Stadur unter aktiver Mitwirkung der entsprechenden Systempartner.

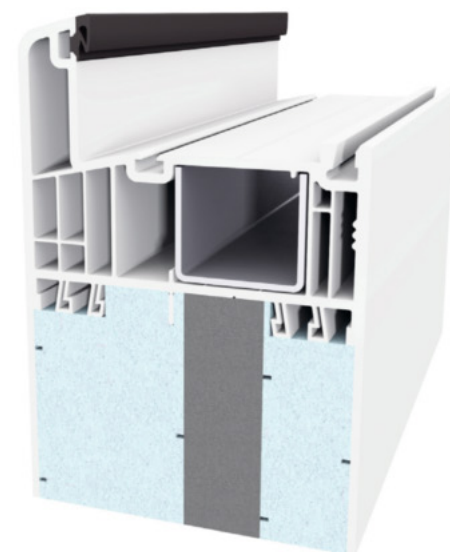
Das Sandwichelement FrameTec von Stadur hat Anfang dieses Jahres die Systemprüfung gemäß ift-Richtlinie MO-02/1 2015-06 und ETB-Richtlinie 1985-06 erfolgreich bestanden. Das System ist somit für den absturzsichernden Baukörperanschluss geprüft und kann daher höchste Sicherheit beim Einbau bodentiefer Fenstertüren in hohen Fußbodenaufbauten bieten. Die Prüfung von FrameTec erfolgte in Kombination mit Befestigern der SFS intec AG sowie Kunststoff-Fensterprofilen der Schüco Polymer Technologies KG. Damit erweitert Stadur sein Anwendungsspektrum zum geprüften Einbau von FrameTec im Schwellenbereich.

„Die Befestigung von bodentiefen Elementen mit absturzsichernden Eigenschaften ist in

Planung, Nachweisführung und Montage höchst anspruchsvoll“, erläutert Tyson Ender, stellvertretender Verkaufsleiter Bau Deutschland und Benelux sowie verantwortlich für den britischen Markt bei Stadur. „Mit der Systemprüfung von FrameTec kommen wir der steigenden Nachfrage von Architekten, Ingenieuren sowie Generalunternehmern nach Handlungssicherheit und geprüften Lösungen im Bereich der Bodenschwelle entgegen.“

Die Systemlösung bietet eine leistungsstarke Alternative zur oftmals üblichen Kopplung mehrerer Profile. Ender dazu: „Derartige Kopplungen zum Einbau der zunehmend hohen Schwellenprofile für bodentiefe Fensterelemente wirken statisch wie ein Gelenk und

bilden damit eine potenzielle Schwachstelle. Mit einer laborgeprüften Biegefestigkeit über 3,1 Megapascal sowie den hervorragenden Schraubenauszugswerten vertikal bis 6.310 Newton und horizontal bis 2.815 Newton erlaubt unsere Systemlösung hingegen die maßgenaue, bündige Anbindung an Profile aller Art.“



Effiziente Wärmedämmung: In einer externen Prüfung haben die Rahmenverbreiterungen FrameTec und ProfileTec von Stadur ihre thermische Dichtheit unter Beweis gestellt.

Grafik: Stadur / Gealan



In der Differenzklimakammer des Schüco Technologiezentrums wurde eine Verbreiterung mithilfe eines Hohlkammerprofils beziehungsweise mithilfe von FrameTec bei einer Außentemperatur von minus 20 °C auf ihre thermische Dichtigkeit geprüft. Foto: Stadur / Schüco

Anforderungen an Wärmedämmung erfüllt

Auch beim Thema Wärmedämmung zeige die geprüfte Systemlösung mit FrameTec Stärken. Aufgrund ihrer durchdachten Konstruktion sei sie perfekt geeignet, um aktuelle wie auch künftige Anforderungen an die Wärmedämmung im Schwellenbereich zu erfüllen. „Gerade für Niedrigenergie- und Passivhausprojekte ist eine hohe Luftdichtheit entscheidend; Wärmebrücken sind hier unbedingt zu vermeiden. Die Systemprüfung von FrameTec unterstreicht auch die diesbezügliche Leistungsstärke unserer Lösung“, merkt Ender an.

Zur Wärmedämmung in unterschiedlichen Einbausituationen umfasst das Produktportfolio von Stadur die Lösungen Stadurlon FrameTec und Stadurlon ProfileTec. Während ProfileTec eine ideale Lösung für Hebeschiebe-Systeme und den Einbau von Türschwelen ist, wurde FrameTec speziell für Fenster, Fenstertüren, Rahmenverbreiterungen zur Überbrückung von Spalten und Pfeilern sowie für den Einbau von Rollladenkästen und Fensterbankanschlüssen entwickelt.

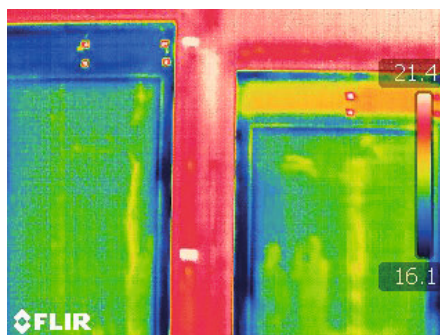
Das Aus für Wärme- und Kältebrücken

Die Rahmenverbreiterungen wurden in einer externen Prüfung auf ihre thermische Dichtigkeit kontrolliert. Die vom Schüco Technologiezentrum durchgeführte Untersuchung un-

terstrich die Vorteile der Verbreiterungen mit den Sandwichelementen von Stadur. Das Unternehmen ist damit der erste Hersteller von Sandwichelementen, der Verarbeitern und Montagebetrieben die Sicherheit eines neutralen Qualitätsnachweises dieser Art bietet.

Vorteile bei der thermischen Dichtigkeit

Hierzu wurden in der Differenzklimakammer des Schüco Technologiezentrums zwei Fensterrahmen mit Sandwichfüllung getestet. An einem der Elemente erfolgte die Verbreiterung mithilfe von FrameTec. Bei einer Außentemperatur von minus 20 °C wurde im nächsten Schritt anhand von Temperatursensoren und thermografischen Aufnahmen der Wärmedurchgang ermittelt. Das Ergebnis fiel eindeutig aus: An den wichtigen Stoßstellen war FrameTec deutlich wärmer als die Vergleichslösung.



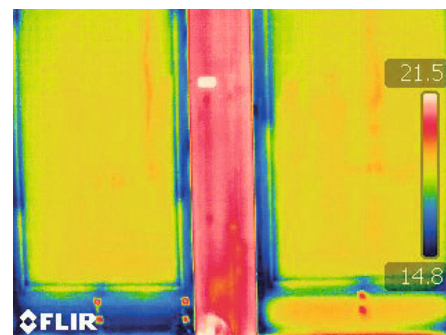
„Vor allem für Niedrigenergie- und Passivhausprojekte hat die thermische Dichtigkeit höchsten Stellenwert. Hier sind Wärme- und Kältebrücken im Übergang zwischen Fenstern und Bauwerk unbedingt zu vermeiden“, erläutert Marc Nickel, Verkaufsleiter Bau für Deutschland und die Benelux-Länder bei Stadur. „Bei der Entwicklung von FrameTec und ProfileTec hatte die Unterbindung des Wärmeaustauschs zwischen drinnen und draußen folglich größten Stellenwert. Aufgrund der durchdachten Konstruktion sind die Lösungen perfekt zur Reduzierung der Klimatisierungskosten geeignet – im Sommer durch den Schutz vor eindringender Hitze, im Winter durch eine leistungsstarke Wärmedämmung. Die hohe Energieeffizienz schafft Mehrwert für unsere Kunden.“

Durchdachte Gesamtkonstruktion

Dem hohen Qualitätsanspruch von Stadur werden auch die weiteren Produkteigenschaften von FrameTec und ProfileTec gerecht. „Beide Produkte sind in Höhen bis 500 Millimeter und Längen von bis zu 7.000 Millimeter erhältlich und ermöglichen somit auch bei großen Elementen einen Anschluss ohne Stoß“, erklärt Nickel.

Dabei zeichne sich das eingesetzte Material durch seine hohe Druck- und Biegefestigkeit sowie hohe Witterungsbeständigkeit aus. Nickel fügt an: „Das Material nimmt weniger als 1,5 Prozent Wasser auf und ist völlig unverrottbar. Darüber hinaus sind die Platten aufgrund ihres geringen Gewichts ausgesprochen leicht zu handhaben und mit mehr als einer Tonne pro Laufmeter höchst belastbar. Zeit- und Kostenvorteile entstehen zudem durch das einfache Verschrauben ganz ohne spezielles Werkzeug, Vorbohren oder Dübeln.“ ■

www.stadur.com



Das Ergebnis fiel eindeutig aus: An den wichtigen Stoßstellen unterbindet FrameTec den Wärmeaustausch und ist damit deutlich wärmer als die Vergleichslösung. Grafiken: Stadur