



Grad Export – eine bisher unbekannte Größe im Türfüllungsmarkt stellt sich vor



GRAD-EXPORT[®]
HAUSTÜRFÜLLUNGEN since 1992.

bb-Marktübersicht:
Haustürfüllungen

bb-Nachlese:
VFF-Jahreskongress „Inside 2024“

Grad-Export – eine bisher unbekannte Größe im Türfüllungsmarkt stellt sich vor



*Fotos/Grafiken:
(sofern nicht anders
angegeben):
Grad-Export*

Im Jahr 1992 entstand das in Kroatien ansässige Unternehmen Grad-Export aus der Gründung des Unternehmerduos Petar Šimić und dessen Schwager Ivo Matijević. Innerhalb von 32 Jahren entwickelte sich das in Deutschland bisher weitgehend unbekannte Unternehmen zu einem der bedeutendsten international tätigen Füllungshersteller in Europa. Über 50.000 Türfüllungen jährlich produziert das Unternehmen jährlich mit aktuell circa 230 Mitarbeitern und exportiert seine Produkte in insgesamt 26 Länder. Grad-Export beliefert bereits seit vielen Jahren auch eine kleine Schar an großen namhaften Verarbeitern in Deutschland. Mit Messeauftritten auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg und Verstärkung der Vertriebs- und Marketingaktivitäten erreicht das Unternehmen nun auch kommunikativ den bedeutenden deutschen Markt.

Das Unternehmen liegt in Vinkovci, einer der ältesten Siedlungen Europas mit einer 8.000-jährigen dokumentierten Siedlungsgeschichte. Allerdings mutet das circa 30.000 Einwohner zählende Städtchen im bosnisch-serbischen Grenzgebiet beschaulich und familiär an. Familiär geht es auch bei Grad-Export zu. Mario Šimić (36) erhielt bereits mit 29 Jahren den Staffelstab von Firmengründer Šimić und übernahm die operative Geschäftsführung. Ihm zur Seite steht sein Cousin Filip Matijević, Sohn des zweiten Firmengründers. Er kümmert sich um Prozesse und Qualität. Alen Šimić (35) ist verantwortlich für das



Der Firmensitz von Grad-Export im kroatischen Vinkovci.

die Produktionsfläche 38.000 Quadratmeter. In diesem Jahr entsteht durch die Überdachung des Bereichs zwischen den beiden großen Hallenflächen eine neues Logistikcenter. Im nächsten Jahr wird mit der Fertigstellung einer neuen Produktionshalle für Eutherm sowie neuen Verwaltungsgebäuden mit separaten Zufahrten für Grad-Export und Eutherm geplant.

Hochmoderne Lasertechnologie

Im Jahr 2010 begann der erfolgreiche Einstieg in die Produktion und Verarbeitung von Aluminiumfüllungen. Eine wesentliche nachhaltige Investitionsentscheidung war die Wahl des Herstellverfahrens für die Blechbearbeitung: entweder herkömmliche CNC-Bearbeitungszentren, die in vielfältiger Weise bereits bei Grad-Export im Einsatz waren oder moderne Lasertechnologie. Das optimale Ergebnis dieses Entscheidungsprozesses ist die Kombination. Die Lasertechnologie ermög-

licht eine weitaus schnellere und präzisere Bearbeitung sowohl von Aluminiumdeckschichten in allen benötigten Stärken, als auch von Edelstahl.

Der modell- und auftragsbezogene umlaufende Zuschnitt, die Lichtausschnitte und sämtliche Bohrbilder für den Einsatz von Profilylindern, Bänder, Griffbefestigungsvorrichtungen können in einem Laserarbeitsgang in Sekundenschnelle durchgeführt werden. Bei Modellen mit modernen Nuten oder später flächenbündig eingelegten Applikationen oder Rahmen wird dieser abtragende Fräsvorgang auf separaten CNC-Bearbeitungszentren durchgeführt. Diese Kombination ist sehr effektiv.

Mit dem Unternehmen Trumpf setzte man sofort Präzisions- und Qualitätsmaßstäbe. Nachdem der in 2010 installierte Laser L3030 erfolgreich seine Auslastungsgrenze erreicht

Schwesterunternehmen Eutherm (siehe Seite 67) und Ivan Šimić, der jüngste in der Runde durchläuft aktuell alle Stationen des Unternehmens. Vinkovci liegt etwa zwei Autostunden von der gut zu erreichenden Hauptstadt Zagreb entfernt. Nähert man sich über die Umgehungsstraße nach Vinkovci, sieht man bereits die ausladenden Firmengebäude des Unternehmens.

Das Erscheinungsbild hat sich in den vergangenen Jahren stets geändert. Der Erfolg des Unternehmens hat zu stetigen Produktions-erweiterungen geführt. Mittlerweile beträgt



Für die Bearbeitung der Türfüllungen setzt das Unternehmen auf die hochmoderne Lasertechnologie von Trumpf.



Mit der Pulverbeschichtungsanlage PXM von Wagner konnten die Kapazitäten deutlich gesteigert werden.

hat, investierte man in einen weiteren baugleichen Laser im Jahr 2020 und bereits Ende 2023 wurde mit dem TruLaser 1030 die dritte Anlage in Betrieb genommen. Trumpf liefert dem Bedarf entsprechend individuelle passgenaue Lösungen mit der Möglichkeit, stetige Neuentwicklungen und Funktionserweiterungen bei bestehenden Anlagen nachzurüsten.

Inhouse-Stickstoffproduktion für den Laserbetrieb

Nachdem im Jahr 2023 in das eigene Solarkraftwerk investiert wurde, entstand auch die Idee, in die autarke Stickstoffproduktion einzusteigen und so einen geschlossenen Kreislauf zu schaffen. Die am Wochenende produzierte und nicht genutzte Energie wird nun nicht mehr in das allgemeine Stromnetz eingespeist, sondern für die Produktion von Stickstoff genutzt. Hierzu wurden eine entsprechende Produktionsanlage sowie acht Stickstofftanks gekauft. Die am Wochenende so hergestellte Stickstoffmenge reicht exakt für fünf Produktionstage.

Pulverbeschichtung

Auch im Bereich Pulverbeschichtung setzt man auf hochmoderne Technologie. Im Jahr 2016 wurde in die erste eigene Anlage investiert. Damals entschied man sich für das kompakte PXE-Pulverzentrum von Wagner und die Kabinentechnologie des Schweizer Herstellers Gema. Das PXE-Pulverzentrum war durch seine intuitive Handhabung der zentralen Steuerung der perfekte Einstieg in die Pulverbeschichtung. Die Pulverversorgung

direkt aus dem Karton mit integrierter Vibrations- und Fluidisiereinheit sorgt für eine optimale Pulverversorgung. Schnelle Farbwechsel waren bei der enormen Farbvielfalt von Haustürfüllungen ebenfalls eine Investitionsvoraussetzung.

Im Jahr 2021 wurden die Kapazitäten nochmals gesteigert durch eine weitere moderne automatische Pulverbeschichtungsanlage von Wagner, dem PXM-Pulverzentrum. Damit setzte Grad-Export noch einmal auf die gleiche hochwertige Technologie mit optimierten Eigenschaften. Hatte die erste Anlage noch eine Zwei-Schicht-Kapazität von 220 Blechen kann die zweite Anlage in der gleichen Zeit 680 Bleche beschichten. Gleichzeitig wurde die neue Horizontalanlage so konzipiert, dass auch die Beschichtung von 6,5 Meter langen Profilstangen ermöglicht wurde. Zunächst wurde die Beschickung und Entnahme der Teile noch manuell durchgeführt. Seit Juli 2023 übernimmt ein Roboterarm die vollautomatische Beschickung und Entnahme der Platten und Profile.

Bei der Konzeption der Halle für die Pulverbeschichtung hat man sich für die korrekte Klimatisierung des Pulverlagers in einem über das komplette Jahr gleichmäßigen Temperaturbereich von 22 Grad Celsius etwas Besonderes einfallen lassen: Unterhalb des Betonfußbodens wurde ein großflächiger Kellerraum konzipiert, in dem aktuell 1.588 Pulver verschiedener Hersteller lagern bei einer gleichbleibenden Luftfeuchtigkeit von maxi-



Die Pulverbeschichtung findet vollautomatisiert statt.

mal 30 Prozent. Das sind natürlich bekannte Markenpulver von Tiger, IGP, Axalta, Inver, Akzo Nobel, Brillux, Grimm. Am häufigsten finden mittlerweile Pulver von Tiger und IGP in Feinstrukturoptik und -haptik Anwendung.

Digitale Kontrollmechanismen sorgen nach einem aufwendigen Vorbehandlungsprozess für einen gleichmäßigen homogenen Pulverauftrag in immer gleichbleibender Menge und Schichtdicke.

Tägliche Messungen

Für beide Pulverbeschichtungsanlagen werden täglich Proben entnommen und nach dem Qualicoat-Standard geprüft und vermessen. Zusätzlich werden interne Messungen der Entfettung und Passivierung durchgeführt, die zusammen mit anderen Parametern wie Druck, Temperatur und Feuchtigkeit an der Pulverbeschichtungsanlage automatisch im ERP-System dokumentiert werden.

Die staubpickelfreie Beschichtung von großen Oberflächen von bis zu fünf Quadratmetern in Türfüllungsqualität ist das Ergebnis einer optimal abgestimmten Anlagenkonfiguration. Jedes Deckblech wird nach den hohen Oberflächenkriterien der Türfüllungshersteller überprüft und zusätzlich von einer HD-Hochleistungskamera digital gespeichert.

Deckschichten, die der Überprüfung nicht standhalten, werden in einem chemischen Tauchbad vollständig entlackt und erneut dem kompletten Prozess zugeführt.



Eine Kamera über dem Ablagetisch fotografiert jedes Deckblech und speichert es digital ab.

Pflegeleichte, witterungsbeständige Dekore dank Decoral

Für eine höhere Farb- und Gestaltungsvielfalt wurde 2016 die Entscheidung für den Kauf einer Sublimationsanlage getroffen. Hierbei wurde auf die bewährte Technik der italienischen Decoral-Gruppe gesetzt. Sie liefert schlüsselfertig die technischen Anlagen und die Designfolien zur Veredelung von Aluminium. Aluminiumdeckschichten, Profile und Griffe erhalten in einem mehrstufigen Verfahren die gewünschte pflegeleichte, witterungsbeständige und kratz feste Oberfläche.

Für das Verfahren müssen die Materialien einer Hitze von 200 Grad Celsius widerstehen können, ohne sich zu verformen. Bei dieser Hitze werden die Farben der dekorgibenden Transferfolien in die Substrate eingebrannt. Zunächst werden die Substrate im Vorbehandlungsprozess entfettet und gereinigt. Anschließend wird mittels Pulverbeschichtung auf Polyester- oder Polyurethanbasis eine Grundfarbe appliziert. Das ist die Ausgangsbasis für das eigentliche Decoral-Verfahren. Eine mit speziellen Farbpigmenten und Dekormustern bedruckte Hitze-Transferfolie wird auf die Substrate platziert und mittels Vakuum im Decoral-Ofen fixiert. Hitze und Druck führen zum Transfer auf das beschichtete Material. Nach wenigen Minuten kann die verbrauchte Folie entfernt werden und das perfekte Design erscheint.

So können alle denkbaren Designs für Holzdekore und viele weitere Oberflächendesigns

witterungsbeständig und originalgetreu entstehen. Golden Oak, Teak, Nussbaum, Winchester, Altholz, Stadtholz, Olive, Betonoptik, Schiefer- oder Rostoptik, Carbon und vieles mehr. Es gibt keine Grenze und die Entwicklungsabteilung von Decoral stellt sich allen Anforderungen. Für Grad-Export eine wunderbare Spielwiese für die Erfüllung individueller Kundenwünsche für das Design von Haustürrfüllungen.

Kunststofffüllungen herstellen mit Thermoformen

Eine Vereinbarung mit Veka führte 2019 zum Erwerb der ersten Thermoform-Anlagen. Veka liefert hierfür seither unter anderem die entsprechenden Deckschichten. Für Dekoroberflächen mit gängigen speziell für das Verfahren geeigneten Holzdekorfolien der Her-

steller Renolit und Hornschuch wird ABS/PMMA-Material eingesetzt. Mittlerweile besitzt Grad-Export vier Thermoformanlagen. Zuletzt wurde Ende 2023 eine komplett neue Anlage von Illig installiert.

Beim Thermoformen wird die Kunststoffdeckschicht in der Anlage gespannt und auf Erweichungstemperatur erhitzt. Der Spannrand wird nicht erhitzt. Die Kunststoffdeckschicht wird beidseitig auf Temperatur gebracht. Ein Überdruck verhindert ein Durchhängen der Deckschicht. Durch das Einblasen von Druckluft wird das Material vorgestreckt. Sobald der Kunststoff die notwendige Kerntemperatur erreicht hat, wird die Deckschicht mittels Unterdrucks über das designgebende Thermoformwerkzeug gezogen. Die eingeschlossene Luft wird durch feinste Bohrungen im Werkzeug abgesaugt. Die Deckschicht nimmt nun exakt die Formenkontur des Werkzeuges an. Im anschließenden gesteuerten Abkühlprozess wird der Kunststoff wieder formstabil. Die Entnahme der Deckschicht vom Werkzeug erfolgt wieder mit Druckluft, bei der die Deckschicht sich vom Werkzeug löst, gleichzeitig fährt das Werkzeug nach unten. Abschließend wird der Spannrand entfernt – das Endprodukt kann nun spannungsfrei weiterverarbeitet werden.

Der Bedarf und die Vielfalt an Design von Einsatzfüllungen, die mit dieser Technik hergestellt werden, ist durch den hohen Lieferanteil außerhalb Deutschlands ungebrochen groß. Grad-Export gehört hier auch zu den führenden internationalen Anbietern. In Deutschland werden diese Produkte nicht mehr so stark nachgefragt, runden aber das Portfolio als Vollsortimenter bestens ab.



Ausschnitt aus der Sublimationsvielfalt von Grad-Export.



Für das Herstellen von Kunststofffüllungen sind mittlerweile vier Thermoformanlagen im Einsatz.

Ergänzt wird das Kunststofffüllungssortiment durch die Wahl von HPL-Schichtstoff, der in allen erdenklichen Dekorfolien der Systemanbieter erhältlich ist und in Kombination mit Edelstahlrahmen eingesetzt wird.

Isolierglasproduktion schafft 800 Glaseinheiten pro Tag

Die Herstellung eigener Isoliergläser startete im Jahr 2005. Für die Türfüllungsproduktion werden schmale und dicke Gläser als 2-fach-, 3-fach- oder 4-fach-Glas benötigt. Das Verfahren ist teilautomatisch. Der CNC-Zuschnitt der teils beschichteten Float- und Ornamentglasscheiben sowie rechteckiger VSG-Scheiben erfolgt auf Bearbeitungszentren von Intermac. Modellscheiben in VSG erhalten per Wasserstrahlzuschnitt die gewünschte Form. Die Waschanlagen hierfür stammen vom italienischen Hersteller Adelio Lattuada.

P4A- und P5A- Verbundsicherheitsglas für die kleinen Füllungs-Modellscheiben werden auf einer eigenen Anlage selbst hergestellt. Das ist besonders effizient, kostengünstig, spart Platz und Handling. In Zeiten immer größeren Bedarfs an RC2-geprüften Türfüllungen ein wichtiges Werkzeug.

Seit dem Beginn der Isolierglasproduktion gibt es eine enge Zusammenarbeit mit dem Hersteller von Abstandhaltersystemen Edgetech. Der hochwertige Superspacer® Premium (Plus) Warme Kante wird in verschiedensten Dicken eingesetzt. Für die Füllungsglasproduktion eignet er sich besonders, da er auf manuellen, halbautomatischen und automatischen Isolierglaslinien verarbeitet werden kann. Besonders für Modellscheiben ist der

flexible Strukturschaum-Abstandhalter geeignet. Der Aufbau enthält ein integriertes Trockenmittel, Haftkleber und eine mehrmalige Dampfdiffusionssperre. Auf Wunsch erhält man ihn in Schwarz oder Grau.

Motivgläser mit Sandstrahlung, Facetten und Bleiornamentik

Zwei Sandstrahlkabinen sorgen für ausreichend Kapazität bei der Herstellung von Motivgläsern. Jedes Motiv ist denkbar und wird nach Kundenwunsch gestaltet und umgesetzt. Der Einsatz von Facettensteinen und Bleiornamentik gehört auch seit jeher zum Repertoire von Grad-Export. Während in vielen anderen europäischen Ländern sehr verspielte und filigrane Glas-Designs insbesondere bei klassischen Kunststofffüllungen gefragt sind, sind es in Deutschland eher zurückhaltende moderne Streifenmotive, die zum Beispiel designgebende Nuten von Aluminiumfüllungen im Glas fortsetzen.

Die ERP-gesteuerte intelligente Zuschnitt- und die Lagerorganisation gehören zum

Kernkonzept der hohen Ausbringungsmenge. Besonders gängige Floatscheiben-Abmessungen, Ornamentgläser wie zum Beispiel Satinato und auch Motivgläser werden in auftragsärmeren Zeiten vorproduziert. Damit kann effizient und besonders schnell agiert werden und die Lieferzeiten bleiben das ganze Jahr über stabil.

Energieeffiziente Produktion durch eigene Solarkraftwerke

Um unabhängig vom Bezug des allgemeinen Stromnetzes zu werden, hat Grad-Export 2022 damit begonnen, fast die gesamte Dachfläche der Produktionshallen mit Solarpanelen auszustatten. Aktuell kann bereits 80 Prozent des Gesamtenergiebedarfs selbst erzeugt werden. An jedem Wochenende wird beim Stillstand der wesentlichen Verbraucher die erzeugte Energie für die eigene Stickstoffherstellung genutzt.

Dass alle Produktionshallen mit strombetriebenen Wärmepumpen geheizt oder gekühlt werden, versteht sich bei diesem nachhaltigen Ansatz von selbst. Auch der Energiebedarf für die Beleuchtung wird mit modernen LED-Lampen in der gesamten Produktion nachvollziehbar geringgehalten. Für kurze Distanzen werden Elektrofahrzeuge eingesetzt, die an den eigenen Stationen aufgeladen werden.

Auftragssteuerung durch moderne IT-Lösung

Mit regionalen Dienstleistern und einer klaren Produktionsphilosophie wurde eine eigene WIP-Software entwickelt. Geschäftsführer Šimić selbst hat die Konzeption und Federführung des Projektes übernommen. Ein Grund, warum er sämtliche Details des Produktionsprozesses, der Maschinen und Anlagen, nachts aus dem Schlaf gerissen, aus dem Stand erläutern könnte.



Nach dem Zuschnitt werden die Abstandhalter eingesetzt.

Die Barcode-gesteuerte papierlose Produktion ermöglicht es, den auftragsbezogenen Fertigungsfluss und alle verwendeten Materialien und teilgefertigten Türfüllungen und Gläser in Echtzeit zu verfolgen. Der Verbrauch, der verfügbare Lagerbestand und die Bestellvorschläge sämtlicher Einzelteile wird über das Materialwirtschaftsmodul visualisiert. Die Produktionsplanung wird mithilfe von Geo-Lokatoren an jedem Arbeitsgang zum Auffinden von angearbeiteten Teilen unterstützt.

Seit einiger Zeit ist das neue Wartungsmodul der Software im Einsatz. Der Ausfall einer Anlage wegen der Störung und des Fehlens eines kleinen Bauteils veranlassten Šimić zu der Entwicklung. In dem Modul ist nun jede Anlage und jedes einzelne Wartungsbauteil einer Anlage im Detail inventarisiert. Ein gut ausgeklügeltes Terminierungssystem gibt der Instandhaltungsabteilung einen täglichen Arbeitsplan zur Wartung der Maschinen und zum Austausch von Bauteilen vor. Sämtliche potenziell benötigte Bauteile befinden sich in teils mehrfacher Ausführung am Lager. Damit erreicht Grad-Export ein Höchstmaß an Sicherheit für den störungsfreien, ausfallsicheren Betrieb der Anlagen.

Ausgeklügelte Logistik für die Lieferung innerhalb Europas

Bei einem so komplexen Geschäftsmodell mit der Lieferung von Türfüllungen in 26 Länder bedarf es großer Sorgfalt und Professionalität bei der Auswahl der Dienstleister. Im Hausgebiet Kroatien werden die Türfüllungen mit eigenem Fuhrpark ausgeliefert. Für die



Montage von Glasfacetten.

Lieferungen ins Ausland arbeitet man mit verschiedenen großen spezialisierten Transportunternehmen zusammen, die auf direktem Weg in die Destination fahren.

Länder, mit hohem Absatzvolumen werden wöchentlich angeliefert. Hauptabsatzgebiete mit wöchentlicher Anlieferung sind dabei Deutschland, Österreich, Polen, die Slowakei und Slowenien. Der Transport für Großabnehmer zum Beispiel in Deutschland, Österreich und Polen erfolgt in speziellen Transportboxen, bei denen die Türfüllungen weitgehend unverpackt das Ziel erreichen. Nicht alle Länder verfügen über eine optimale Straßensituation. Aus Erfahrung werden bei solchen Destinationen die Türfüllungen verpackt im Transportgestell geliefert. Die verpackten Türfüllungen werden umlaufend mit Styropor versehen und mit Schrumpffolie eingeschweißt. Damit entsteht der optimale Transportschutz.

Lieferzeiten

Füllungen aus Kunststoff- und HPL können in fünf Arbeitstagen gefertigt werden. Die Lieferzeit für Deutschland und Österreich beträgt daher maximal drei Wochen. Für Aluminiumfüllungen nimmt man sich für den komplexeren Herstellungs-Prozess bis zu 15 Arbeitstagen, sodass eine Lieferzeit von vier bis fünf Wochen je nach Konfiguration die Regel ist. ■

Einladung nach Vinkovci

Wer Interesse hat Grad-Export in Vinkovci zu besuchen, ist herzlich eingeladen. Die Familien Šimić und Matijević freuen sich über jeden Besuch und bieten ein reichhaltiges informatives Programm. Andreas Krogull von T-Wins begleitet und koordiniert die Reisen. Zwei Nächte sollte man für den Besuch einplanen. Grad-Export übernimmt den Transfer ab Flughafen Zagreb nach Vinkovci.

www.grad-export.hr/de · www.t-wins.de

Die Investitionen von Grad-Export im Überblick:

- 2005 Isolierglasproduktion
- 2010 Laseranlage
- 2016 Pulverbeschichtungsanlage 1
- 2016 Sublimationsanlagen
- 2020 Laseranlage
- 2021 Pulverbeschichtungsanlage 2
- 2022-2024 Solarkraftwerke
- 2023 Laseranlage
- 2023 Neue Tiefziehanlage
- 2024 Logistikzentrum
- 2024/25 Produktionserweiterung/ Verwaltung



Die Produktlieferungen nach Deutschland erfolgen in speziellen Transportboxen.

Das Füllungssortiment von Grad-Export



Grad-Export bietet seinen Kunden eine umfangreiche Verkaufsförderung an.

Die Produktserien von Grad-Export sind nur Vorschläge. Aus der unendlichen Vielzahl an Design können sich Kunden für ihre eigenen Verkaufsunterlagen das passende Sortiment zusammenstellen oder auch eigene Designs einbringen. Andreas Krogull, der seit April 2024 die Exklusivrepräsentanz von Grad-Export innehat, stellt seine Erfahrung für die Zusammenstellung solcher Sortimente gerne zur Verfügung und koordiniert den Prozess der Preisfindung und Erstellung der Verkaufsunterlagen vom Vier-, Sechs- oder Achtseiter bis hin zum umfangreichen eigenen Katalog.

Allgemeine Produktausstattung

Grad-Export beliefert bereits seit Jahren eine Reihe von großen deutschen und internationalen Aluminium-Haustürherstellern und kennt daher die individuellen Anforderungen bestens. Kundenindividuell stellt man sich daher auf jede denkbare Füllungsstärke, Glas-konfiguration und Sicherheitsausstattung ein.



Echtholz Serie Rustic Forest Line.

Dass die zur Profilbeschichtung verwendeten Pulver der verschiedenen Hersteller auch auf der Füllung zu Einsatz kommen ist selbstverständlich. Pulverfarben in Feinstruktur oder Matt sind weiter auf dem Vormarsch. Glänzende Oberflächen sind nicht mehr zeitgemäß und werden oft nur für Objektfüllungen verwendet. Das ist eigentlich paradox, denn eine staubpickelfreie Oberfläche ist bei glänzenden Oberflächen in Kombination mit minderwertigen Pulvern oft nur schwer zu erreichen. Im Herstellprozess wird damit der Kostenvorteil eines standardmäßig glänzenden Pulvers durch gelegentliche Mehrfach-Beschichtungen zur Erzielung der gewünschten Qualität meist mehr als aufgebraucht.

Der Lieferstandard ist gemäß der Grad-Export-Qualitätsphilosophie meist höher als bei vergleichbaren Designs aus deutscher Herstellung. In der Regel verwendet das Unternehmen dickere Deckschichten bei Einsatzfüllungen und Aufsatzfüllungen. Dies insbesondere wegen des Anspruchs, Applikationen und Rahmen aus korrosionsfreiem Edelstahl bei den Designs grundsätzlich bündig einzulegen. Zudem liefert der kroatische Hersteller immer zusätzlich ohne Mehrpreis eine Sechsmillimeter-EPDM-Einlage hinter der äußeren Deckschicht als Verzugshemmung für besonders hohe thermische Beanspruchung.

Insbesondere bei flügelüberdeckenden Füllungen werden nach den Angaben der Kunden Bohrungen und Fräsungen für Profilzylinder, Griffe, Bänder oder Türspione ausgeführt. Die Befestigung von Profilen zur

mechanischen Montage von Aufsatzfüllungen zum Beispiel für Systemverarbeiter von Heroal oder Schüco gehört ebenfalls zum Lieferrepertoire.

Zu den Standard-Serien aus dem großen Aluminium-Sortiment gehören Basic und Smart als Volumenmodelle. Das sind typische Designs, wie sie jeder Verarbeiter kennt. Zusammen mit der Modellreihe Elite, die unter anderem aus vielen Modellen mit eingefrästen Nuten besteht, bilden sie das sogenannte „Brot- und Butter“-Sortiment, welches für eine Grundaustattung in der Produktion steht.

Neue Trends im Bereich von exklusiveren Modellen führten in den vergangenen drei Jahren aber auch zu komplett neuentwickelten Produktlinien, die jetzt in Gänze auf der Fensterbau Frontale im März des Jahres präsentiert wurden.

Die Exponate auf dem 300 Quadratmeter großen Messestand und ein Neuheitenkatalog mit dem Namen Design & Technologie brachten dem Unternehmen durch die Besucher viel Lob und Aufmerksamkeit. Alle Exponate stehen nun im Showroom in Vinkovci.

Alu-Serie Rustic Forest Line

Echtholzoberflächen spalten die Gemüter – manche lieben Sie, manche verteufeln sie als Metallbauer wegen des Pflegebedarfs, um den witterungsbedingten Vergrauungsprozess zu verzögern. Beim Verkauf sollte man selbstverständlich darauf hinweisen. Dennoch gibt es Regionen insbesondere in Süddeutschland, Österreich und der Schweiz, wo

der Umgang mit Holz und dessen Pflege selbstverständlich sind. Die Holzoberfläche gibt der Aluminiumtür einen wohnlichen, warmen Charakter, den man dort eigentlich weniger verortet.

Fünf Oberflächen mit einer Prägedecklage, bestehend aus einer Zwei-Millimeter-HPL-Deckschicht verbunden mit einem 0,6 - 1,5 Millimeter geschnittenen Echtholzfurnier kennzeichnen die Modelle dieser Serie. Die Prägedecklage wird auf ein Drei-Millimeter-Aluminiumblech aufgebracht und mit einer verzugshemmenden EPDM-Schicht hinterfütert. Eine weitere Oberfläche, die in der Serie



Die Alu-Serien Refined und Urban bieten zahlreiche Premiumdesigns.

gerne kombiniert wird, besteht aus einer 1,2 bis 1,5 Millimeter starken Schieferschicht.

Wem das Thema Pflegehinweis zu heikel ist, findet bei Grad-Export Alternativlösungen. Auf den eigenen Produktionsanlagen wird das gewünschte echt aussehende Holzdesign pflegeleicht und witterungsbeständig mit Sublimationstechnik von Decoral aufgebracht.

Alu-Serie Elevated

In dieser Serie kommt ein ausgeschäumtes Aluminium-Designelement zu Einsatz. Damit erreicht die Türfüllung eine zusätzliche Dimension. Acht Grundmodelle spielen mit diesem möglichen Dreiklang der Gestaltungsebenen. Das Modell Inari kombiniert diese Technik mit einer schwarz emaillierten ESG-Applikation und einer Griffschale – ein perfekt abgestimmtes Premiumdesign.

Alu-Serien Refined und Urban

Der Idee einer weiteren Design-Dimension auf der Türfüllung folgend, entwickelte das Unternehmen 14 Modellvorschläge mit wahlweise beschichteten Rechteck-Profilapplikationen im Maß 40 mal 10 Millimeter (Refined) oder filigraner 20 mal 10 Millimeter (Urban). Diese bieten unendliche Gestaltungsoptionen im Spiel mit Farbe, Glasdesign und Griff. Moderne Farbkombinationen ermöglichen Premiumdesigns, die nicht an jedem Haus zu sehen sind. In den Serien lassen sich zum Beispiel auch schwarze Trendoberflächen genauso einsetzen wie Holzdekor-Sublimationsoberflächen aus eigener Produktion.

Weitere Alu-Exklusiv-Serien

Mit den Serien Relief, Luxury Line und Layers präsentiert das Unternehmen weitere Premiumdesigns. Bei Relief ist es die 490 Millimeter breite mit Feinstrukturpulver versehene



Durch aufwendige Spezialfräsungen erhält die Serie Relief ein charakteristisches Design.

Aluminium-Reliefplatte, deren charakteristisches Design mittels einer aufwendigen Spezialfräsung entsteht. Bei Luxury Line und Layers sind es die schwarz emaillierten Sechsmillimeter-ESG-Glasapplikationen, die dem Türdesign den individuellen Exklusivcharakter verleihen.

Technische Neuheit

Der auf der Fensterbau Frontale vorgestellte Griff Mystic-Line zog besondere Aufmerksamkeit auf sich. Zwar nicht ganz preiswert – aber ein absoluter Eyecatcher, der Design und Funktion hervorragend miteinander verbindet. Eine beidseitige Aufsatzfüllung ohne Glas im Wechselspiel mit den verschiedenen Oberflächen von Grad-Export führt bei Eingangsportalen mit Glasseitentteilen zu einem harmonischen exklusiven Entree.



Der Griff Mystic-Line verbindet Design und Funktion perfekt miteinander.

Hohe Produktvielfalt bei Kunststofffüllungen

Grad-Export ist im Bereich Haustürfüllungen ein Vollsortimenter. Nahezu alle Anforderungen an Design und Produktausstattung können mit dem breiten Sortimentsangebot abgedeckt werden. Während einige Türfüllungshersteller in Deutschland Kunststoff-Füllungen ganz aus dem Sortiment genommen haben, punktet hier das kroatische Unternehmen in vollem Umfang. Das Sortiment reicht bei Einsatzfüllungen von Preiseinstieg über klassisches Design bis hin zu kreativen Produktvarianten mit bündig eingelegten Applikationen.

KS-Serie Simple und Basic

Wie der Name schon verrät, gelten diese Modelle als Einstiegssortiment. In der Basis sind diese Modelle beidseitig rahmenlos ausgeführt und in den typischen Designs, wie Sie bei Bauträgern und Fertighausherstellern bevorzugt sind, lieferbar. Optional kann mit Hilfe eines Edelstahlrahmens je Seite das Design nach Bedarf geändert werden. Lieferbar sind die Modelle in Weiß sowie in einer Vielzahl unterschiedlicher Dekore.

KS-Serie Classic und Exklusiv

Früher bezeichnete man solche Modelle in Deutschland salopp als „Gelsenkirchener Barock“. In einigen Gebieten in Deutschland (vorwiegend Norddeutschland und Ostdeutschland) aber vor allem im angrenzenden Ausland finden diese Modelle immer noch hohen Anklang. Die Modelle der Produktreihe Classic sind in Weiß und zwölf gängigen Farb- und Holzdekoren lieferbar. Neben den Standard-Ornamentgläsern stehen auch klassische Verglasungen mit Bleiornamentik und Facetten zur Auswahl.

KS-Serien Modern und Elegant

Die Modelle dieser Produktreihen haben einen ganz besonderen Pfiff. Das Werkzeug für die Ausprägung der Rahmenornamentik wurde so konzipiert, dass eine Edelstahlapplikation flächenbündig in den Rahmen eingelegt werden kann. Mit dieser einzigartigen Technik entstehen neue kreative Optionen. Mal dominiert die Rahmenornamentik (Modern), mal die Edelstahlapplikationen (Elegant).

KS-Serien Future

Mit der Serie Future geht Grad-Export den typischen Weg von Türfüllungen, wie man sie aus deutscher Produktion kennt. Rahmen aus Edelstahl werden beidseitig um die Lichtauschnitte positioniert aufgesetzt. ■

bauelemente bau im Gespräch mit Mario Šimić, Grad-Export, und Andreas Krogull, T-Wins



Mario Šimić: „Kunden suchen nach Alternativen, das treibt uns an und dafür sind wir bestens aufgestellt.“ Fotos: Grad-Export



Andreas Krogull: „Die aktuellen Investitionen und die in den letzten Jahren eingesetzten finanziellen Mittel sind das Fundament für die enorme Wettbewerbsfähigkeit.“

“Wir wollen den Marktanteil im bedeutendsten Fenster- und Türenmarkt Europas ausbauen”

Auch Grad-Export wurde im Geschäftsjahr 2023 vor einige Herausforderungen gestellt. Trotz der steigenden Umsätze in den osteuropäischen Märkten war ein deutlicher Rückgang des Absatzes in Westeuropa spürbar. In den letzten Jahren hat das kroatische Unternehmen bereits zahlreiche Investitionen in Maschinen und Produktionshallen vorangetrieben. Auch zukünftig wird das Unternehmen weitere Investitionen tätigen, um die Produktionskapazität zu erhöhen. Dabei steht auch das Thema Nachhaltigkeit seit Langem im Fokus der Unternehmensstrategie. Zudem will man zukünftig auch verstärkt auf dem deutschen Markt tätig werden. Hierfür konnte mit Andreas Krogull ein erfahrener Branchenexperte gewonnen werden. Wie das Unternehmen die aktuellen Krisen meistert, sich für die kommenden Jahre positionieren möchte und mehr Präsenz auf dem deutschen Markt erlangen will, erläutern Mario Šimić, Geschäftsführer Grad-Export, und Krogull im nachfolgenden Interview.

Herr Šimić, wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsjahr 2023 und wie hat das Geschäftsjahr 2024 für Sie begonnen?

Das Jahr 2023 war im Vergleich zu den Vorjahren schwächer. Unsere wichtigsten Exportmärkte sind die westeuropäischen Märkte, die einen Rückgang von 30 Prozent und mehr verzeichneten. Als Unternehmen sind wir auf 26 verschiedenen Märkten tätig, und in diesem Fall hatten wir teilweise das Glück, dass die osteuropäischen Märkte im Plus waren, sodass der im Westen verzeichnete Rückgang durch den Zuwachs im Osten weitgehend kompensiert wurde. Hier stechen vor allem die Märkte der Republik Kroatien und Rumäniens mit einem Wachstum von circa 20 Prozent hervor.

Möchten Sie unseren Leserinnen und Lesern auch etwas über die Umsatzzahlen Ihres Unternehmens in 2023 verraten?

Der Umsatz unseres Unternehmens im Jahr 2023 betrug 21 Millionen Euro. Über 75 Prozent des genannten Betrags wurden dabei durch das Exportgeschäft erwirtschaftet. Für 2024 sind Einnahmen in Höhe von 24 Millionen Euro geplant.

Wie groß ist daran der Anteil des Umsatzes, den Sie 2023 in Deutschland generieren konnten?

Der deutsche Markt macht etwa 25 Prozent des Gesamtumsatzes aus. In Deutschland arbeiten wir ausschließlich mit großen Herstellern zusammen, sodass der logistische Teil einfacher gelöst werden kann. Als Unternehmen sind wir derzeit in einer Situation, in der wir etwa 70 Prozent unserer Produktionskapazität ausgelastet haben.

Der deutsche Markt ist derzeit – was Fenster und auch Außentüren angeht – in einer Talsohle. Der Prognose des Verbandes Fenster + Fassade (VFF) aus dem April zufolge soll der Absatzmarkt der Außentüren um weitere 5,1 Prozent schrumpfen. Wie stellt sich das Unternehmen auf, um sich auf dem rückläufigen Markt in Deutschland zu positionieren?

Wir sind dort bisher praktisch gar nicht bekannt und exportieren nur etwa 25 Prozent unsere Produkte direkt nach Deutschland. Da liegt es doch nahe, den Marktanteil im bedeutendsten Fenster- und Türenmarkt Europas auszubauen. Bei Türfüllungen handelt es sich nach wie vor um ein Nischenprodukt. Die Zahl der Marktbegleiter in Deutschland, die ein vergleichbares Portfolio wie Grad-Export anbieten können, ist überschaubar. Kunden suchen nach Alternativen, das treibt uns an und dafür sind wir bestens aufgestellt. Genau deshalb hat unser Unternehmen in den letzten fünf Jahren über 15

Millionen Euro in Maschinen und Produktionshallen investiert. Bis Ende 2026 beläuft sich der Gesamtwert der geplanten Investitionen in die Produktion zusätzlich auf zwölf Millionen Euro, sodass wir damit unsere bestehenden Produktionskapazitäten weiter ausbauen werden.

Wie beurteilen Sie „aus der Ferne“ die aktuelle Stimmung der Baubranche in Deutschland?

Nach den Informationen, die wir von unseren Kunden haben, sehen wir, dass die Situation in Deutschland, insbesondere im Baubereich, nicht vielversprechend ist. Als Gründe werden von vielen die hohen Zinsen, die hohen Lohn- und Materialkosten angeführt. Erfreulich ist, dass die Talsohle erreicht ist und es nicht mehr schlimmer werden kann als jetzt.

Können Sie uns auch etwas über Ihren Heimatmarkt Kroatien erzählen? Ist die Stimmung in der Baubranche dort ähnlich?

In Kroatien ist die Situation völlig anders. Bei uns gab es keinen einzigen vorübergehenden Baustopp. Eine sehr große Anzahl von Gebäuden und Häusern, insbesondere an der Küste, befindet sich im Bau. Über 50 Prozent der gesamten Investitionen in Kroatien sind in ausländischem Besitz. In Kroatien stiegen die Kreditzinsen wie in allen anderen Ländern auch, allerdings um einen geringeren Prozentsatz, sodass alles normal weiterläuft. Alle Hersteller von Türen und Fenstern in der Republik Kroatien verzeichneten im Jahr 2023 einen Umsatzanstieg, und das Interessante daran ist, dass die meisten von ihnen nicht einmal exportieren, sodass dieses Wachstum ausschließlich auf dem heimischen Markt erzielt wurde.

Wie haben Sie bei Grad-Export auf diese Situation reagiert?

Als Unternehmen haben wir bereits zwei globale Krisen durchgemacht und haben Erfahrung mit solchen Situationen. In solchen Situationen besteht die einzige Lösung darin, in Marketing, neue Märkte und die Suche nach neuen Kunden zu investieren. Uns wird beigebracht, dass sich die Dinge nicht von selbst ändern werden, und wir sehen alles zusammen als eine Herausforderung an, die es zu lösen gilt. Da passt die Geschichte von Andreas Krogull, der Teil unseres Teams wurde, perfekt. Die Art und Weise, wie wir in Kontakt gekommen sind, ist interessant, aber das Wichtigste ist, dass wir genau die gleichen Ansichten über den deutschen Markt haben. Bis vor kurzem sind wir uns auf dem Markt auf entgegengesetzten Seiten begegnet, und jetzt arbeiten wir zusammen. Ich habe vielen Besuchern auf der Fensterbau Frontale gesagt, dass wir keine bessere Person für den deutschen Markt hätten finden können. Jetzt arbeiten wir hart daran, so schnell wie möglich zu zeigen, was wir als Unternehmen alles können.

Waren Sie gezwungen, beispielsweise Kurzarbeit einzuführen oder ähnliche Maßnahmen einzuleiten?

Da wir international aufgestellt sind, hat uns die Krise in Deutschland nicht so stark getroffen. Dennoch haben wir den Absatzeinbruch natürlich bemerkt. Das Instrument der Kurzarbeit kennen wir nicht. Wir haben freie Zeiten genutzt, um unsere Läger in verschiedenen Bereichen hochzufahren. So haben wir beispielsweise vorkonfektionierte Schaumpakete, Glaszuschnitte, Edelstahlrahmen, die uns in der Hochsaison ermöglichen, die Lieferzeit dauerhaft gering zu halten.

Und wie ist die aktuelle Lage hinsichtlich der Auslastung?

Wie ich bereits sagte, sind wir derzeit mit 70 Prozent unserer Produktionskapazität ausgelastet, aber mit zusätzlichen Investitionen in diesem Jahr haben wir sicherlich Platz für eine Steigerung von 40 Prozent. Natürlich ist das nicht einfach, aber wir glauben, dass es möglich ist und innerhalb von zwei bis drei Jahren erreicht werden kann.

Wie plant man bei Grad-Export für das aktuelle Jahr? Welche Ziele wollen Sie 2024 erreichen?

In diesem Jahr bauen wir neue Produktionsanlagen mit einer Gesamtfläche von 3.500 Quadratmetern und ein neues Logistikzentrum mit einer Gesamtfläche von 3.000 Quadratmetern. Es ist geplant, das Logistikzentrum bis September dieses Jahrs fertigzustellen. Durch die Auslagerung der Verpackungsabteilung und des Lagers für fertige Produkte aus den Produktionsanlagen werden wir zusätzlichen Platz gewinnen. Der wichtigste Teil des Plans für 2024 ist es, zwei bis drei große Kunden aus Deutschland, Österreich und der Tschechischen Republik zu gewinnen, das sind unsere Prioritäten.

Das Türfüllungs-Geschäft ist sehr individuell, nahezu jedes Modell ein Unikat. Kann man in Ihrer Produktion trotzdem den Automatisierungsgrad beziffern?

Ja, Sie haben völlig Recht. Die Herstellung von Türfüllungen ist eine Arbeit, die einfach viel Handarbeit erfordert. Jede Platte wird genau nach Auftrag gefertigt, wir haben kein Lager mit identischen Designmodellen. In der Abteilung des Laserschneidens und der CNC-Blechbearbeitung ist eine Automatisierung teilweise möglich, aber auch hier ist die Endbearbeitung manuell. Die Pulverbeschichtung ist eine Abteilung, die mit einer automatischen Linie und einem Roboterarm zum Be- und Entladen von Blechen ausgestattet ist, aber auch hier müssen die Mitarbeiter die Bleche in den Raum legen, aus dem der Roboterarm sie aufnimmt. Außerdem haben wir 1.580 verschiedene Pulverfarben von Herstellern wie Tiger, IGP, Axalta, Akzo, Brillux und Grimm auf Lager. Daher ist eine vollständige Automatisierung fast unmöglich. Der größte Teil der manuellen Arbeit entfällt auf die Herstellung der Gläser – eine Automatisierung ist nicht möglich, da die Gläser unterschiedliche Formen haben und zu klein für eine automatische Verarbeitung sind. Die vielfältigen manuellen Prozesse wie zum Beispiel die Montage der Füllungseinzelteile, das Auftragen von Silikon um das Glas herum, das Verpacken der Füllungen sowie die Produktbewegungen innerhalb der Produktion zu steuern gelingt effizient nur mit geeigneter Software-Unterstützung.

Wir haben einen großen Teil unseres Geschäfts durch eine spezielle Work-In-Progress-Software erleichtert, mit deren Hilfe wir jedes Teil unseres Produkts verfolgen können. Außerdem stellt die Software selbst Arbeitsaufträge zusammen, je nachdem, in welchen Phasen sich alle Teile befinden, die für die Herstellung der Türfüllungen benötigt werden. Darunter fällt zum Beispiel auch die Anordnung der Farben für die Pulverbeschichtung, sowie die Gruppierung der gleichen Farbtöne.

Das Thema Nachhaltigkeit wird in Deutschland derzeit größer geschrieben denn je; das ist in Kroatien vermutlich ähnlich. Welche Maßnahmen wurden bei Grad-Export hierzu bereits neben der eigenen Solaranlage umgesetzt beziehungsweise sind in Planung?

Nachhaltigkeit ist natürlich ein wichtiges Thema in unserem Unternehmen. In den letzten zwei Jahren haben wir große Veränderungen in unseren Produktionsanlagen vorgenommen. Wie Sie schon sagten, haben wir in ein Solarkraftwerk mit einer Gesamtleistung von 1,1 Megawattstunden investiert. Mit diesem Kraftwerk haben wir etwa 75 Prozent des gesamten Strombedarfs gedeckt. Wir planen, in ein Batteriesystem mit einer Leistung von einer Megawattstunde zu investieren, damit auch die Nachtarbeit durch unser Solarkraftwerk abgedeckt werden kann. Im vergangenen Jahr haben wir neben dem Kraftwerk auch in eine Anlage zur Herstellung von Stickstoff investiert, der für den Prozess des Laserschneidens benötigt wird. Wir haben in eine Anlage mit acht Stickstofftanks investiert, die am Wochenende, wenn unsere Produktionsanlagen nicht in Betrieb sind, gefüllt werden und unter der Woche reichen uns diese acht Tanks dann für alle fünf Arbeitstage. Darüber hinaus sind alle neuen Hallen mit Wärmepumpen anstelle der üblichen Gas- und Infrarot-Heizungen ausgestattet, und wir sind dabei, ältere Anlagen durch Wärmepumpen zu ersetzen. Außerdem stellen wir die Pulverbeschichtungsanlage auf ein hybrides Heizsystem (Gas-/Elektroheizungen) um, um den Gasverbrauch auf ein Minimum zu reduzieren. Darüber hinaus erfolgt die gesamte Beleuchtung innerhalb der Produktionsanlagen mit Hilfe von energiesparenden LED-Lampen. Für das Jahr 2025 ist die Investition in ein weiteres neues Solarkraftwerk mit einer Gesamtleistung von 1,4 Millionen Kilowattstunden geplant, mit dem der Strombedarf zu 100 Prozent gedeckt werden soll. Wenn das Hybridsystem bis dahin in Betrieb ist, werden sich unsere Produktionsstätten fast selbst versorgen können.

Grad-Export liefert seine Türfüllungen in 26 Länder. Wie ist Ihr Vertrieb generell organisiert?

Ja, wir arbeiten in insgesamt 26 Ländern. Nur in Slowenien und Ungarn haben wir Generalvertreter, in allen anderen Ländern arbeiten wir ausschließlich direkt mit den Kunden zusammen. Ich wiederhole, es sind alles große Unternehmen. Jedes Land hat seine eigene Handelsabteilung. So wird der Bereich Deutschland und Österreich von vier Personen abgedeckt, der englischsprachige Raum wird ebenfalls von vier Personen abgedeckt. Im Grunde genommen wird alles durch den Zeitplan während der Woche bestimmt. Internationale Sendungen werden jeden Tag bis Freitag zugestellt. Natürlich gibt es aber auch Länder, die nicht im Wochenrhythmus verschicken.

Herr Krogull, Sie betreuen nun gemeinsam mit Mario Šimić für Grad-Export den deutschen Markt. Wie kamen Sie zum Unternehmen?

Ich beobachte Grad-Export als Marktbegleiter seit vielen Jahren und kenne fast alle außerordentlich zufriedenen deutschen Referenzkunden persönlich. Als mir Ende Januar die Idee kam, mich mit meinem Know-how selbstständig zu machen, zögerte ich nicht lange, den Kontakt zu Mario Šimić zu suchen. Die Einladung nach Vinkovci folgte prompt und wir lernten uns innerhalb von drei Tagen auf fachlicher und persönlicher Ebene kennen und schätzen.

Was reizt Sie besonders an der Zusammenarbeit?

Ich bin es gewohnt in familiären Strukturen zu arbeiten. Der persönliche Kontakt zu den Eigentümern ist mir wichtig. Grad-Export befindet sich als Familienunternehmen in einer wichtigen Wachstumsphase, in der die nächste Generation die Verantwortung für

das operative Geschäft bereits weitestgehend übernommen hat. Die aktuellen Investitionen und die in den letzten Jahren eingesetzten finanziellen Mittel sind das Fundament für die enorme Wettbewerbsfähigkeit und für die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells durch den Nachwuchs. Dieses Wachstumsfenster durch meinen konkreten Beitrag in den nächsten Jahren zu beschleunigen ist besonders reizvoll.

Was bedeutet T-WINS in Ihrer Unternehmensbezeichnung?

Als Einzelunternehmer bräuchte ich eine Firmenbezeichnung eigentlich nicht. Mir war es aber wichtig, dass mit dem Namen in Kombination mit dem vertretenen Produktportfolio auch eine professionelle Dienstleistung verbunden wird. Der Mehrwert liegt darin, dass in jedem meiner Akquisitionsgespräche persönliches Know-how aus über 30 Jahren Branchentätigkeit einfließt. Ich bin so gesehen nicht nur ein Sortimentsentwickler, sondern auch ein Strategie- und Marketingberater.

Das „T“ steht für Türelemente. Darunter fallen Türfüllungen von Grad-Export, Haustüren des Schwesterunternehmens Eutherm und zukünftig auch sinnvolle Begleitprodukte, die in der gleichen Zielgruppe benötigt werden.

„WINS“ steht für „Erfolg“ und „Gewinnen“. Unterstützt wird diese Firmenphilosophie mit der eigenen Funktionsbezeichnung „Customer Success Manager“.

Herr Šimić, auch Grad-Export hat im März 2024 auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg ausgestellt. Wie fällt Ihr Messefazit aus?

Ich denke, die Messe war dieses Jahr gut, ich hatte ehrlich gesagt mehr Besucher erwartet, vor allem wenn man weiß, dass es die erste Messe seit 2018 ist, die in der Standardzeit stattfindet. Wir haben viele Kontakte mit großen Unternehmen geknüpft und arbeiten jetzt hart an den Details im Zusammenhang mit der Produktion von Testmustern und neuen Designs. Letztendlich war keine einzige Frontale für uns eine Fehlinvestition.

Haben Sie den Standplatz für 2026 gleich gebucht?

Ja, die Frontale 2026 ist bereits bestätigt, nur wieder mit einem größeren Stand.

Auf welchen großen Messen ist Grad-Export darüber hinaus als Aussteller präsent?

Bisher haben wir auf der Batimat in Paris, auf der Bauen & Energie in Wien und auf der Batibouw in Brüssel ausgestellt. Ehrlich gesagt, kommt keiner von ihnen an die Fensterbau Frontale heran, wenn es um die Herstellung von Türen und Fenstern geht. ■

*Herr Šimić, Herr Krogull,
wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!*

Aluminium-Haustüren vom Schwesterunternehmen Eutherm



Die Aluminium-Haustüren werden bei Eutherm auf modernen Schüco-Stab-Bearbeitungsmaschinen hergestellt.

Das Unternehmen Eutherm d.o.o. stellt Haustüren aus Aluminium her. Vor acht Jahren hat sich das Familienunternehmen entschieden, sich auch mit der Produktion von Aluminiumhaustüren zu befassen. Verarbeitet werden nahezu ausschließlich Systemkomponenten von Schüco auf entsprechenden modernen Schüco-Stab-Bearbeitungszentren.

Das Unternehmen wird geleitet von Alen Šimić, dem ein Jahr jüngeren Bruder von Mario Šimić. Die Produktion befindet sich am gleichen Standort wie Grad-Export. Die Vorteile liegen auf der Hand: Es werden ausschließlich Füllungen von Grad-Export verarbeitet und neue Designs gemeinsam entwickelt. Die Beschichtung der Aluminiumprofile erfolgt auf den gleichen Pulverbeschich-

tungsanlagen wie die Deckschichten für die Türfüllungen.

Eutherm liefert Türen innerhalb Kroatiens aber auch nach Kanada, Frankreich, Luxemburg, Deutschland, Österreich und in die Schweiz. Die mittlerweile zahlreichen Mitarbeiter aus Kroatien, Slowenien, Bosnien und Polen bieten Orientierung und Benchmark.

Der Vertrieb in Deutschland erfolgte bisher insbesondere durch Šimić selbst und über die Kontakte aus den Messebeteiligungen auf der Fensterbau in Nürnberg und der Bau in München. Etwa 40 regelmäßig kaufende Fachhändler in Deutschland beziehen die immer beidseitig flügelüberdeckenden Haustüren aktuell.

In diesem Jahr erfolgt der Spatenstich für die neue Produktionshalle und das neue Verwaltungsgebäude. Aktuell werden circa 3.000 Haustüren pro Jahr gefertigt. Der Exportanteil nach Deutschland beträgt 25 Prozent. Mit einem Aktionsprogramm und einem Sortiment an neuen Premiumhaustüren, immer beidseitig flügelüberdeckend, sowie einem Haustürkonfigurator verfügt Eutherm über alle attraktive Verkaufstools. ■

bauelemente bau im Gespräch mit Alen Šimić, Geschäftsführer Eutherm



Alen Šimić: „Wir wollten uns von Beginn an als internationales Unternehmen präsentieren.“

Herr Šimić, warum haben Sie sich für die Zusammenarbeit mit Schüco entschieden?

Schüco hat in Europa und in der Welt einen klangvollen Namen. Jeder Endverbraucher kennt diese Marke und auch die großen Marktbegleiter aus den Nachbarländern verwenden oftmals Schüco-Systemkomponenten. Von unserem Zulieferanten Alukönigstahl erhalten wir größtmögliche Unterstützung und Know-how bei der Entwicklung unserer Produktion.

Warum haben Sie Ihr Unternehmen Eutherm genannt?

Wir wollten uns von Beginn an als internationales Unternehmen präsentieren. Unsere ersten Kunden waren Kanadier, die die Art, wie wir hier Türen beidseitig flügelüberdeckend in Europa bauen, nicht kannten. Türen aus Europa mit den bestmöglichen Eigenschaften in Bezug auf Wärmeschutz und Sicherheit sollen mit dem Namen assoziiert

werden. Allerdings mussten wir lernen, dass die meisten Kunden das Unternehmen nicht EU-Therm nennen, sondern Eutherm als Wort aussprechen, so wie es geschrieben wird. Mittlerweile haben wir uns damit abgefunden, dass sich zwei Aussprachen etabliert haben.

Werden Eutherm-Haustüren mit der gleichen Logistik von Grad-Export ausgeliefert?

Nein, wir haben in vielen Ländern verteilt einzelne Abnehmer. Die Transportvoraussetzungen für Haustüren sind anders als bei Haustürfüllungen. Wir verpacken und schützen alle Türen mit Holz. Es gibt aber durchaus Füllungskunden, die auch komplette Haustüren von uns beziehen, in diesem Fall versuchen wir, die Logistik zu koordinieren. ■

www.eutherm.com
www.grad-export.hr/de · www.t-wins.de