

Bild 1: Damit Handels- und Handwerksbetriebe, je nach Auftragslage und Kundenwunsch, noch flexibler am Markt agieren können, liefert Alukon das gesamte Produktportfolio in allen Fertigungsstufen aus – vom einzelnen Systemteil bis zum fertigen Element. (Die Abbildung zeigt die einzelnen Bestandteile des Aufsatzkastens AK-Flex von Alukon)

Vom Systemanbieter zum fertigen Element   
Alukon ermöglicht Handel und Handwerk mehr Flexibilität am Markt

Konradsreuth, März 2016. Mit drei Mitarbeitern im Jahr 1974 mit dem Vertrieb von Rollladenelementen gestartet, beschäftigt Alukon aktuell rund 400 Mitarbeiter und konnte sich zu einem der führenden Anbieter im Bereich Rollläden, Sonnen- und Insektenschutz etablieren. Diese Entwicklung ist unter anderem auf die besondere Vertriebsstruktur des Unternehmens zurückzuführen: Alukon agiert gleichermaßen als Komponenten- und Elementehersteller am Markt und kann so flexibel auf die Anforderungen in Handel und Handwerk reagieren.

Handel und Handwerk sehen sich je nach Auftragslage, Kundenwunsch und verfügbarer Kapazität, täglich wechselnden Anforderungen gegenüber. Um auf diese flexibel reagieren zu können, agiert Alukon als „Komplettanbieter“ am Markt und liefert das gesamte Produktportfolio sowohl in fertig- und teilfertig konfektionierten Elementen als auch in einzelnen Systembauteilen aus – „eine Vertriebsstruktur, die so am Markt einzigartig ist“, erläutert Alexander Winkler, Leiter Produktmanagement und Marketing bei Alukon. „Alukon agiert bereits seit vielen Jahren als Hersteller von Fertigelementen und als Systemanbieter. Dies hat vor allem für unsere Partner entscheidende Vorteile, da sie individuell nach Geschäftsmodell und Produkt entscheiden können, ob und was sie selbst herstellen oder zukaufen“, erklärt Winkler weiter. Fensterbauer und Bauelementehersteller beliefert Alukon größtenteils mit fertigen, für die Montage geeigneten Elementen, wie zum Beispiel zusammengesetzte Aufsatz- und Vorbaukästen. Rollladen- und Sonnenschutzfachbetriebe beziehen, je nach betrieblicher Ausrichtung, fertige- und teilfertige Elemente für die Montage beim Endkunden oder einzelne Komponenten, wie Profile, Blendkappen und Führungsschienen, um diese selbst zu konfektionieren. Vor allem der Handel und das Handwerk profitieren von der Produktauslieferung in allen Fertigungsstufen und gewinnen an Flexibilität: Zum Beispiel können Konfektionäre, auch wenn sie in der Regel selbst als Hersteller agieren, im Falle einer Kapazitätsauslastung auf Fertig- oder Teilfertigelemente zurückgreifen, um Lieferengpässe zu vermeiden. Zudem können bei Bedarf sehr komplexe Elemente und Sonderlösungen zugeliefert werden, um hohe Kosten und zeitaufwendige Herstellungsprozesse im Betrieb zu vermeiden. Die modulare Bauweise der Alukon Produkte wirkt sich auch auf eine optimierte Lagerhaltung aus: Mit einem Grundbausatz können die Verarbeiter diverse Kastengrößen fertigen und mit einer geringen Teilezahl eine große Produktvielfalt abdecken.

„Die Zufriedenheit unserer Partner bestärkt uns darin, die zwei geteilte Vertriebsstruktur auch in Zukunft beizubehalten und weiter auszubauen. Unser Ziel ist es, unsere Partner als Systemkomponenten- und Elementehersteller zu unterstützen und ihnen so mehr Flexibilität am Markt zu ermöglichen“, erklärt Alexander Winkler. Dieses Ziel soll nach Angaben des Unternehmens auch durch die derzeitige Erweiterung der Produktions- und Lagerfläche um mehr als 12.000 m² am Standort Konradsreuth erreicht werden.

(3.023 Zeichen inkl. Leerschläge)



**Bild 2:** Mit der Erweiterung um mehr als 12.000 m² vergrößert sich Alukon am Firmenstandort Konradsreuth um mehr als 50 Prozent. Eine neu strukturierte und erweiterte Produktion soll die Auslieferung des gesamten Produktportfolios in allen Fertigungsstufen weiter stärken.

Fotos: ALUKON