



YEARS

SILBERHOCHZEIT. IMMER NOCH TIGHT.

Die Welt befindet sich in einem massiven Technologie- und Strukturwandel. Dieser hat Auswirkungen auf den Fassadenbau. Und somit auch auf Profiltec. Er stellt die Branche und jeden einzelnen Player darin vor enorme Herausforderungen, bietet aber auch Chancen. Nur welche? In diesem Interview werfen wir den Blick nach vorn und spekulieren mit den „Fanta Zwei“ Müller und Haas vorsichtig darüber, wo die Reise in Zukunft hingeht.

Die Fantastischen Vier singen in ihrem Lied „25 Years“: „Scheint so, als wäre es jetzt schon amtlich. Einen Toast auf die nächsten 25.“ Ist euch zum Jubiläum auch nach Singen zumute?

Thomas Müller: „Singen? Weiß ich nicht. Aber ich habe schon Lust auf Zukunft! Zu einem großen Teil deshalb, weil wir uns die letzten 25 Jahre als erstaunlich krisenfest erwiesen haben. Mit diesem Wissen und der positiven Erfahrung mit Profiltec kann ich hoffnungsvoll nach vorne schauen. Ansonsten hätte ich eher Sorgenfalten auf der Stirn.“

Armin Haas: „Momentan muss man sich natürlich schon die Frage stellen, ob unser Business in der Form überhaupt zukunftsfähig ist. Es ist aktuell wahnsinnig schwer vorauszusehen, wie der Markt sich entwickeln wird. Die Stimmung ist eher gedrückt. Die politischen Krisen nehmen zu. Wir bei Profiltec haben uns einiges aufgebaut und dadurch heute natürlich auch wesentlich mehr zu verlieren als in unseren Anfangszeiten.“

Thomas Müller: „Wir haben ein Niveau erreicht, das wir halten wollen. Wir haben zwar keinen Businessplan, der uns immer neue ehrgeizige Wachstumsziele vorschreibt, aber wir wollen auch nicht runterfahren auf ein Sicherheitsniveau. Das ist nicht unsere Art.“

Worauf freut ihr euch denn im Hinblick auf die nächsten fünf Jahre Profiltec?

Armin Haas: „Ich freue mich sehr darauf, mit dem Team, das wir um uns geschart haben, weiter zusammenzuarbeiten. Und natürlich habe ich auch Bock, mit Thomas bis zur Rente weiterzumachen.“

Thomas Müller: „Das gilt definitiv auch für mich. Über die Zusammenarbeit mit den eigenen Leuten hinaus freue ich mich auch darauf, mit unseren Stammkunden und Stammlieferanten weiterzumachen. Wir pflegen einen extrem ehrlichen Umgang miteinander, kennen uns teilweise seit 30 Jahren. Die persönlichen Beziehungen sind es, die den Job für uns so wertvoll und angenehm machen.“

Wie muss ein Anbieter von Dach- und Wandsystemen wie Profiltec aufgestellt sein, um weiter erfolgreich wachsen zu können?

Thomas Müller: „Wir sind die letzten Jahre gut damit gefahren, unsere moralischen Werte, wie Zuverlässigkeit und Termintreue, hochzuhalten und parallel technisch weiterzuentwickeln, um mit der neuen Arbeitsgeschwindigkeit mithalten zu können.“

Armin Haas: „Wichtig für uns ist, dass wir gut vernetzt sind. Das hilft uns bei geschäftlichen Entscheidungen und hebt unsere Beratungsleistungen auf ein ganz anderes Niveau. Wichtig für Entwicklung ist zudem, dass wir immer einen Schritt weiter gehen. Auch in Bezug auf unser Leistungsspektrum, das mittlerweile weit über das eines klassischen Händlers hinausgeht. Indem wir unseren Kunden auch Ausschreibungstexte liefern oder statische Vorbemessungen beispielsweise, müssen wir uns nicht mehr allein am Preis der Produkte messen lassen. Das ist ein großer Vorteil.“

Wie hart trifft euch das Thema Fachkräftemangel?

Thomas Müller: „Bei uns bleibt viel Arbeit liegen, weil wir niemand haben, der uns einfache Dinge abarbeitet. Hinzu kommen die komplexen Sachen, die dir keiner umsetzt. Die Leute, die wir selbst ausgebildet haben, die bringen das mit, was wir brauchen. Gut ausgebildete neue Leute ergänzend zu bekommen, ist hingegen sehr schwierig.“

Armin Haas: „Die Quantität der Bewerbungen ist zuletzt etwas besser geworden. Dennoch müssen wir bei Einstellungen kompromissbereiter sein als früher und trotzdem unsere Qualität uneingeschränkt hochhalten. Das ist nicht immer einfach. Thomas und ich sind bis heute zu 100% im Tagesgeschäft. Weil uns Leute fehlen, die in der Lage sind, die Problemstellungen des Kunden zu erfassen. Mit der aktuellen Personaldecke ist es uns schlichtweg nicht möglich, Neugeschäft aktiv anzugehen.“

Wie schafft ihr es trotzdem, fehlende Kapazitäten auszugleichen?

Armin Haas: „Wir verfolgten schon früh den Plan, uns die Leute selbst so auszubilden, wie wir sie haben wollen. Das hat auch gut funktioniert, aber das allein reicht nicht. Wir müssen darüber hinaus auch daran arbeiten, unseren Workflow zu optimieren, Prozesse zu verschlanken sowie einfache Aufgaben zu digitalisieren, um Zeit und Manpower für komplexere Aufgaben und Projekte nutzen zu können. Da haben wir definitiv noch Potenzial.“

Wie gelingt es euch und euren Mitarbeitenden, über Zukunftsthemen informiert zu bleiben? Was sind eure Informationsquellen?

Thomas Müller: „Wir sind seit einigen Jahren Mitglied im Internationalen Verband für den Leichtbau (IFBS). Da bekommen wir sehr viel mit, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsthemen oder neue Gesetzgebungen, an denen der IFBS aktiv mitwirkt. Das Besondere am Verband ist, dass er Hersteller, Händler, Verleger und Forschung in sich vereint. Wir als IFBS-Mitglied können uns auch an Forschungsinitiativen beteiligen. Aktuell zum Beispiel an einem Projekt der Forschungsvereinigung Stahlanwendungen (FOSTA), in dem es um klimapositive Gebäude geht. Das ist so interessant wie lehrreich für uns. Und eine gute Möglichkeit, sich mit interessanten Akteuren zu vernetzen.“

Wird Profiltec sein Leistungsspektrum weiter ausbauen oder sich eher stärker spezialisieren?

Armin Haas: „Breiter aufstellen! Allerdings innerhalb unserer Leitplanken. Hier gibt es viele Möglichkeiten, die wir noch nicht nutzen. Die optische und energetische Sanierung beispielsweise wird innerhalb der Branche wichtiger werden und das wird auch bei uns zu einem Umdenken führen. Wir werden uns daran gewöhnen müssen, dass wir in Zukunft mehr machen müssen, um Erträge generieren zu können. Dass wir kleinere Projekte im vierstelligen Quadratmeter-Bereich haben, bei denen wir zusätzlich zu Paneelen auch das Zubehör und die Unterkonstruktion mitverkaufen und

den Verlegern für ihre Arbeit mehr Zeit einräumen. Und dass wir an Projekten mitarbeiten, in denen Materialien rückgebaut und danach wiederverwendet werden.“

Thomas Müller: „Die Entwicklung im Kopf muss dahin gehen, dass wir reused nicht als Einschränkung begreifen. Bei Neubauten haben wir immer alle Freiheiten, so zu bauen, wie wir wollen. Klar! Reused bedeutet hingegen, mit dem vorhandenen Material auszukommen. Aber wir sehen das auch als Chance. Schließlich müssen Architekten sowie auch alle anderen Projektbeteiligten gerade dann erfinderisch werden, wenn sie mit dem leben müssen, was bereits da ist. Das kann schon richtig gut werden.“



Was fragen Kunden heute nach, was sie vor fünf Jahren noch nicht interessiert hat?

Thomas Müller: „Die Recycling- und Rückbaufähigkeit eines Dach- und Fassadensystems spielt tatsächlich zunehmend eine wichtige Rolle. „Cradle-to-Cradle“ ist ein großes Thema. Außerdem steigt die Nachfrage nach zertifizierten Produkten mit guten Dämmstoffwerten und das Interesse an nachhaltigen Produkteigenschaften, wie zum Beispiel an umweltfreundlichen Lacken. In verbrauchernahen Branchen, wie der Automobil- oder Weißwarenbranche, ist CO₂-„armer Stahl ein Thema, da er beim Erreichen der Emissionsziele helfen kann.“

„DIE PERSÖNLICHEN BEZIEHUNGEN SIND ES, DIE DEN JOB FÜR UNS SO WERTVOLL UND ANGENEHM MACHEN.“

Armin Haas: „Im Zusammenhang mit der Photovoltaik-Pflicht steigt aktuell zudem die Nachfrage nach technisch zertifizierten Paneelen mit montagefreundlichen Befestigungssystemen. Im Vergleich zu früher geht es bei PV auch stärker um Optik. Gewünscht sind Dach- und Wandflächen mit Solaranlagen, die auch ästhetisch etwas hermachen.“

Thomas Müller: „Was sich auch beobachten lässt, ist, dass die Industriehalle in den letzten Jahren mehr zum Statusobjekt oder Aushängeschild der Unternehmen geworden ist. Früher musste das Verwaltungsgebäude gut aussehen und der Rest war eher eine Randerscheinung. Heute spielen Design und Farbe auch bei Hallen oder Hochregallagern eine zunehmend wichtige Rolle.“

Industrieprodukte werden immer intelligenter. Was muss die Gebäudehülle der Zukunft können und für wen ist das interessant?

Armin Haas: „Gebäudehüllen können einen wichtigen Beitrag auf dem Weg zum klimapositiven Gebäude leisten. Begrünte Dächer und Wände sind vor allem im städtischen Gebiet ein vielversprechender Trend und das Investmentvolumen in zertifizierte Green Buildings ist auf einem anhaltend hohen Niveau. Grüne Wände können dazu beitragen, Hitze und Kälte zu mildern, Feinstaub zu absorbieren, Lärm zu dämpfen und auch die Biodiversität zu erhöhen. Grüne Dächer speichern Wasser und verdunsten es langsam wieder.“

Thomas Müller: „Heidelberg als Stadt mit hohem energetischen Anspruch geht das Projekt die Green City aktiv an. Viele andere auch. Für uns als Systemanbieter bringt das neue Herausforderungen mit sich. In Bezug auf den Systemaufbau und alles, was damit zusammenhängt: Bewässerungs- und Düngungssysteme, Brandschutzklassen, Befestigung von Kletterhilfen, Begrünung in Kombination mit PV und vieles mehr. Das ist alles sehr spannend, aber natürlich auch anspruchsvoll.“

Welche Produkttypen haben für euch mit Blick nach vorne das größte Potenzial?

Thomas Müller: „Hochwertige Komplettsysteme, wie zum Beispiel QBiss, die in Bezug auf Farbe, Form und Beschichtung grenzenlose Möglichkeiten bieten, finden gerade häufig Anwendung. Kassettensysteme sind interessant, da das Material nur eingelegt ist und sich die Außenschale jederzeit einfach heraustrennen lässt. Zunehmend im Kommen ist sicher auch der mehrschalige Aufbau. Schon allein aus wärmetechnischen Gründen. Womit Wärmeschutz auch den Schutz vor Hitze im Sommer meint. Stichwort Klimawandel.“

Armin Haas: „Wo sich die Reise hinentwickeln wird, ist tatsächlich gar nicht so leicht zu sagen. Fakt ist: Stahl ist ein endlicher Bodenschatz. Von daher ist die Grundsatzfrage in unserer Branche: Sortenreiner Rückbau oder Recycling – was wird sich durchsetzen? Und die Antwort lautet vermutlich wie so oft: beides!“

Stichwort Kreislaufwirtschaft: Wie wichtig ist es, schon beim Bau eines Gebäudes dessen Sanierung oder Abbruch mitzudenken?

Thomas Müller: „Das ist ein komplexes Thema. Die großen Konzerne fordern „Cradle-to-Cradle“-Zertifikate bereits ganz stark ein, damit sie ihre Ökobilanz weiter verbessern können. Und die kleineren Unternehmen werden bald nachziehen. Aus Umweltsicht ist das eine sehr erfreuliche Entwicklung. Allerdings muss man aufpassen, dass das Ganze nicht in einen wilden Zertifikate-Dschungel ausartet, in dem das eigentliche Ziel, die Klimafreundlichkeit, aus dem Fokus gerät.“

Was steht einem noch nachhaltigeren Fassadenbau grundsätzlich im Wege?

Thomas Müller: „Einiges! Das schlechte Image der Stahlbranche, der zu hohe Preis von CO₂-reduziertem Stahl. Oder auch komplizierte Förderwege.“

Armin Haas: „Aber es gibt auch stabilisierende Faktoren. So sorgt das Zertifizierungssystem der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) für eine transparente Qualitätskontrolle und eine hohe Zukunftssicherheit bei nachhaltigen Bauprojekten. Aktuell arbeitet die DGNB an einem einheitlichen Nachhaltigkeitsstandard zur Bewertung von Gebäuden in Deutschland. Das schafft zusätzliche Klarheit darüber, wie nachhaltiges Bauen funktioniert, wie es messbar gemacht werden kann und was es bringt.“

Ist euch persönlich das Thema Nachhaltigkeit wichtig und was könnt ihr ganz konkret zu einem zukunftsfähigen Dach- und Fassadenbau beitragen?

Armin Haas: „Als Schnittstelle zwischen Kunde und Hersteller können wir helfen, nachhaltige Produkte zu verbessern, indem wir das Feedback, die Ideen, aber auch die Schwierigkeiten von unseren Kunden und den Verlegern aufnehmen und an die Hersteller zurückspielen. Es ist unglaublich wichtig, dass die drinnen auf das reagieren können, was draußen passiert und nachgefragt wird.“

Ein guter Punkt. Und Beweis dafür, dass es für Profiltec in Zukunft noch viel zu tun gibt. Nehmt ihr euch trotzdem Zeit zum Feiern? So nach dem Motto: „25 Years. Schon so lang da – köpft den Champagner!“

Thomas Müller: „Aber sicher tun wir das!“

„FEIERN HAT BEI PROFILTEC TRADITION.“

Außerdem sind wir das unseren Mitarbeitenden und langjährigen Weggefährten auch schuldig. Die haben sich das verdient.“

