Der unbekannte Riese

Polnische Fensterhersteller mischen den deutschen Markt ordentlich auf. Vor allem der Bauelementeriese Drutex geht seit diesem Jahr kräftig in die Offensive. Jetzt hat das Unternehmen seine Produktionskapazität noch einmal erweitert – und sieht sich noch lange nicht am Ende.

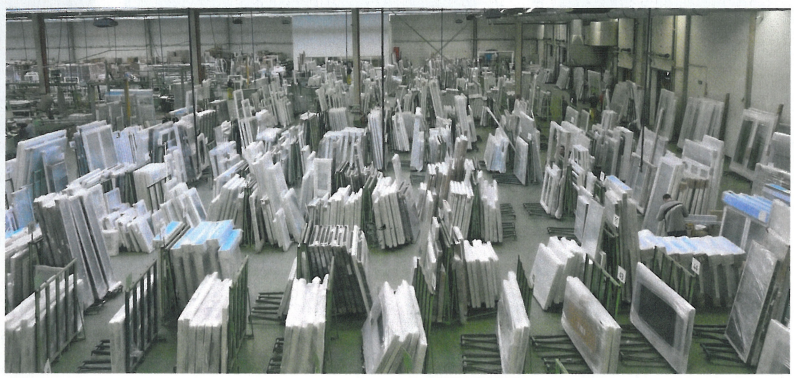
POLNISCHE HERSTELLER haben 2013 nach eigenen Angaben für rund 180 Mio. Euro Fenster nach Deutschland geliefert. Ganz vorne mit dabei ist das Unternehmen Drutex S.A. aus Bytow, rund 80 km vor Danzig. Drutex ist mit einem Umsatz von 120 Mio. Euro nicht nur der größte Bauelementehersteller in Polen, sondern sieht sich mit einer produzierten Menge von einer Million Fenster 2013 auch als größten Anbieter in Europa. Genaue Angaben zum Export nach Deutschland will das Unternehmen nicht machen. Nimmt man jedoch einmal an, die Exportquote beträgt 70 Prozent und davon gehen wiederum 70 Prozent nach Deutschland, kommt man auf knapp eine halbe Million Fenster im Jahr. Das lässt den Stellenwert erahnen, den Drutex auf dem deutschen Markt einnimmt.

Gründer und Vorstandsvorsitzender von Drutex S.A. ist Leszek Gierszewksi. Er produzierte zunächst Produkte aus Draht (poln. »drut«) und begann 1994 mit der Fertigung von Fenstern. Wichtigster und mit Abstand größter Bereich ist von Anfang an die PVC-Fensterproduktion. In den zurückliegenden 20 Jahren hat Gierszewski Drutex zu einem Vollsortimenter ausgebaut, der heute rund 2000 Mitarbeiter beschäftigt.

Neben Fenstern und Türen aus Kunststoff produziert das Unternehmen auch Holzfenster, Alufenster und Rollläden, es extrudiert seine eigenen Profile und produziert sein eigenes Isolierglas. Allein im vergangenen Jahr ist Drutex um 15 Prozent gewachsen und hat rund 20 Mio. Euro reinvestiert.

Kleckern ist nicht: Drutex-Chef Leszek Gierszewski

Das neu errichtete Bauelemente-zentrum in Bytow. Im Vordergrund der Parkplatz mit 200 eigenen Lkw

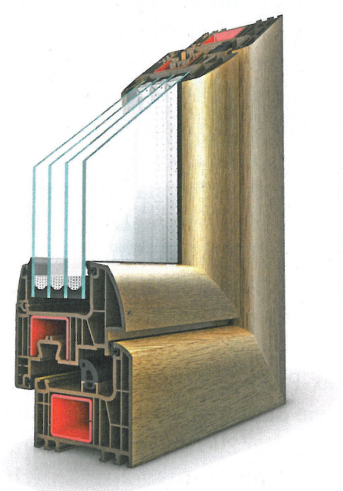


Hier geht was: Fertige Fenster warten auf den Abtransport – nach Deutschand?

Mit der Eröffnung eines neuen, rund 28 000 m² großen Fertigungsgebäudes am 6. Oktober – von Drutex selbst ganz unbescheiden »Europäisches Bauelementezentrum« genannt – erweitert Drutex seine Kapazität noch einmal deutlich. Dem fertiggestellten Bau soll im kommenden Jahr ein zweiter in gleicher Größenordnung folgen. Spätestens dann will Drutex in der Lage sein, bis zu zwei Millionen Fenster pro Jahr (= 10 000 pro Tag!) herzustellen. Die Mitarbeiterzahl soll auf bis zu 2500 wachsen. Die Eröffnungsfeier mit großem Pressebahnhof war eine gute Gelegenheit, den Drutex-Gründer kennenzulernen und vor Ort nach den Gründen für das rasante Wachstum des Unternehmens zu suchen.

Wer in Deutschland über Fenster aus Polen spricht, spricht als erstes über den Preis. So war es zumindest bisher. Es ist ja kein Geheimnis, dass die Lohnkosten in Polen niedriger sind als in Deutschland. Allein über den Preis lässt sich das Phänomen Drutex jedoch nicht erklären.

Eine vernünftige Qualität der Produkte ist unzweifelhaft gegeben. Wer – nach eigenen Angaben – über 1000 Händler in Deutschland beliefert, und das teilweise seit vielen Jahren, wird wohl kaum Schrott produzieren. Bei Drutex stehen die gleichen Maschinen, wie sie hierzulande auch überall



Drutex-Flagschiff Iglo-Energy: mit vier Scheiben und einer Mitteldichtung aus geschäumtem EPDM

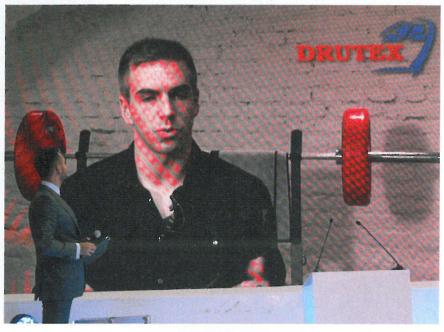
STECKBRIEF

Drutex S.A., Bytow
Polnischer Hersteller von Bauelementen aus PVC, in geringem Umfang auch aus Holz und Aluminium. Produktionskapazität ca. eine Million Fenster/Jahr, mittelfristig bis zwei Millionen. Eigene Glasherstellung, eigene Extrusion. Wichtigste Exportländer sind Italien und Deutschland. Nach Firmenangaben rund 1000 Händler in Deutschland. *www.drutex.eu*

Bau: Halle C4, Stand 123

Die Polen liefern Fenster, die Deutschen Maschinen ...

Bereits jetzt beschäftigt Drutex 2000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Bei der Werkseröffnung per Video zugeschaltet: Markenbotschafter Philipp Lahm

Fotos: H. Graffé/dds (3), Drutex (4)

zu finden sind: Extruder von Cincinnati, Glasbearbeitungsanlagen von Lisec, Schweißmaschinen von Urban usw. Das Unternehmen hat über 20 Jahre Erfahrung in der Fensterfertigung und ist ISO 9001-zertifiziert. Drutex setzt für seine farbigen Profile Folien von Renolit ein, die Beschläge kommen von Maco. Vielleicht sind die Polen nicht der richtige Lieferant für individuelle, hochgerüstete Edelbauelemente – für einen Großteil der Nachfrage scheint das Angebot aber zu passen.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor sind sicher die extrem kurzen Lieferzeiten: Drutex liefert nach eigenen Angaben innerhalb Europas in max. sieben Tagen. Bei wettbewerbsüblichen Lieferzeiten von drei Wochen und mehr ein echtes Verkaufsargument. Wenn man sich das geschäftige Gewusel in der Drutex-Produktion anschaut, versteht man zwar nicht, wie das möglich ist, aber offensichtlich ist es möglich. Über 200 (!) eigene Lkw transportieren die bestellte Ware zum Händler. Durch die hohe Fertigungstiefe mit eigener Isolierglasproduktion haben die Polen die Kontrolle über alle wesentlichen Prozesse und können Termine und Abläufe entsprechend steuern. Geplant wird in der Fertigung folgerichtig vom Liefertermin her.

Ein nicht unwesentlicher Grund für den Erfolg von Drutex dürfte schließlich der Ehrgeiz von Chef Leszek Gierszewski sein. Der Mann hat Ziele, und die verfolgt er mit Beharrlichkeit. Und er hat offensichtlich ein glückliches Händchen bei seinen Entscheidungen und der Wahl seines Personals. Der engere Führungszirkel von Drutex, bei der Eröffnung des Neubaus dem Publikum vorgestellt, besteht aus Gierszewksis Tochter, seinen Brüdern und Neffen. Klein klein ist seine Sache nicht – das merkt man schon bei der ersten Begegnung. Dabei setzt der Vorstandsvorsitzende auf eigene Stärken: Subventionen sind für den Neubau demnach nicht geflossen. Zum Selbstbewusstsein des Unternehmers passt, dass Ware nur gegen Vorkasse geliefert wird. Die Kunden machen es offensichtlich mit, der Erfolg scheint das Konzept zu bestätigen.

Seit der Fensterbau/Frontale gehen die Polen auch medial in die Offensive. Mit den Fußballstars Philipp Lahm, Andrea Pirrlo und Jakub Blaszczykowski hat das Unternehmen prominente Markenbotschafter verpflichtet, die in den drei wichtigsten Absatzmärkten Sympathien für Fenster aus Polen aufbauen sollen. Mehr als zehn Millionen Euro investiert Drutex in diesem Jahr in Marketing und PR – damit lässt sich schon ein gewisser Marktdruck erzeugen.

Wie geht es weiter in Bytow? Mit dem Neubau ins Programm genommen werden Garagentore, außerdem wird eine Anlage zum Härten von Glas installiert. Der Bau der zweiten Halle steht an – es geht also munter weiter. Der deutsche Markt ist für Drutex lebensnotwendig – und wird zukünftig sicher eher mehr als weniger beackert werden.

dds Chefredakteur **Hans Graffé** hat sich auf den weiten Weg nach Bytow gemacht, um sich das Werk von Drutex anzusehen. Erkenntnis: Die überaus gastfreundlichen Polen können nicht nur Fenster, die können auch Wodka ...