

## PORTRÄT LÖWE FENSTER LÖFFLER GMBH

## Die sympathische Raubkatze

**Klappern gehört zum Handwerk. Das ist allgemein bekannt – wird aber viel zu wenig praktiziert. Das Unternehmen Löwe Fenster ist ein positives Beispiel, wenn es um die Vermarktung seiner hochwertigen Produkte geht. Bei der Fertigung vertraut man auf beständige Partnerschaften – z. B. mit Maco aus Österreich.**

„Wir machen halt viel Rabat in unserer Umgebung. Stellen Schilder auf, schalten Radiowerbung und plakatieren unsere guten Botschaften in der Umgebung – und liefern beste Qualität.“ So erklärt sich Leo Löffler die Tatsache, dass sein Unternehmen regional in aller Munde ist, wenn es um die Frage nach guten Fenstern geht. Für diese aktive Vermarktung hat er sogar eine Auszeichnung bekommen: Der VFF verlieh ihm den Preis für das beste regionale Marketing.

Peter Albers, Vorsitzender des VFF Arbeitskreises Marketing vor einem Jahr in der Urteilsbegründung: „Das Unternehmen hat einen sehr hohen Wiedererkennungswert und baut einen hohen Werbedruck auf seine Zielgruppe auf. Löwe bedient sich dabei zahlreicher Werbemittel und Werbeträger und ist Sponsor von 14 Vereinen in der Region.“ Leo Löffler hat sich natürlich über die Auszeichnung sehr gefreut, „obwohl Peter Albers damals von uns als bunten Hund gesprochen hat – wenn er bunter Löwe gesagt hätte, hätte mir das noch besser gefallen“, sagt er freundlich schmunzelnd. Immer wieder taucht das Markenzeichen – der Löwe – in seiner Werbung insbesondere im Firmenlogo auf.

**Endkunden sind Hauptabnehmer**

Das Unternehmen ist auch darauf angewiesen, dass die Menschen etwas mit dem Namen verbinden können. Schließlich werden 95 Prozent aller produzierten Elemente auch selbst montiert

und das Unternehmen adressiert hauptsächlich an den Endkunden. Nur ein kleiner Teil der Fenster wird auch an Wiederverkäufer abgegeben, aber „das wollen wir künftig noch intensivieren“, so der Unternehmer. Dem Endkunden hält man ein volles Sortiment parat: Kunststoffenster und -türen sind der größte Posten, aber auch Holz-

fenster sind im Programm. „Die werden vom Kollegen zugekauft, der bei uns auch die Kunststoffenster bestellt.“ Auch Aluminium-Haustüren und das wichtige Sonnenschutzproduktprogramm finden neben allen anderen Produkten in den beiden Ausstellungen am Produktionsstandort in Kleinwallstadt und in Rödermark großes Interesse beim Kunden.

**3-fach-ISO ist nicht immer das Richtige**

Auf die Montage der immer größer und schwerer werdenden Elemente angesprochen, meint der Fensterbauer: „Wir verarbeiten mittlerweile rund 40 Prozent 3-fach-ISO und die Gewichte der Elemente sind für unsere Monteure wirklich ein Problem. Bei ganz großen Scheiben wird auf der Baustelle schon einmal ein Uplifter dazu gemietet, aber den können wir auch nicht auf jeder Baustelle einsetzen. Deshalb versuche ich schon seit einiger Zeit leichtes 3-fach-ISO (Aufbau mit dünnen Scheiben) einzusetzen. Aber die Glaslieferanten tun sich hier noch etwas schwer.“ Der Anbieter stellt auch fest: „Andere Bauelementehändler

beraten die Kunden oft falsch: Das 3-fach-ISO ist nicht immer das richtige Produkt. Vielen Endkunden wird verschwiegen, dass sie morgens auf der Fensterscheibe Außenbeschlag vorfinden können. Dazu kommt noch: Einige Unternehmen bieten sogar auch noch 3-fach-ISO für den Preis von 2-fach-ISO an.“

Begonnen hat die Firmenstory mit Löfflers Großvater. Und mit Leo's Vater Walter startete das Unternehmen ab den 1950er Jahren richtig durch: Er wandte sich dem Rollladenbau zu und die Firma „Rollladen Löffler“ war ein Begriff für Qualität und gute Arbeit. Es wurde eine neue Fertigungshalle und ein vollautomatischer Extruder angeschafft. Und ein passender Name für das selbst produzierte Rollladenprofil wurde gesucht. So entstand aus den Worten Löffler Walter aus Elsenfeld der Name Löwe. 1974 zog man aus Platzgründen nach Kleinwallstadt in der Nähe von Aschaffenburg um, wo die dritte Generation der Familie Löffler, Leo und Petra, den Betrieb mit vollem Engagement weiterführen.

Seit 1984 ist Leo Löffler Geschäftsführer. Sein Fachwissen basiert auf zwei abgeschlossenen Ausbildungen zum Schlossermeister und Fensterbauer und seiner Vorliebe, technisch optimale Lösungen zu schaffen. Das Unternehmen generiert heute mit seiner Mannschaft – 13 Mitarbeiter in der Fertigung, 30 Monteuren und 18 Personen im Außen- und Innendienst – einen Umsatz von rund 7 Mio. Euro (2011).

In seinem Handeln legt der Firmenlenker in allen Belangen viel Wert auf langfristige Beziehungen. Im Sonnenschutzbereich zählt man schon viele Jahre zum treuen Roma-Kunden. »



Leo Löffler ist überzeugt vom Angebot des Beschlagsanbieters Maco.

Foto: Daniel Mund



Mit dem Löwen im Logo werden die Endkunden im Rhein-Main-Gebiet auf das Fensterangebot aufmerksam gemacht.

„Da kommt es bei uns nicht auf den letzten Euro beim Einkauf an. Viel wichtiger ist es, dass die Abläufe bei uns im Betrieb passen und dass wir uns auf die Lieferfähigkeit verlassen können. Wir wollen mit so wenig Zulieferern zusammenarbeiten wie möglich.“

Ein anderes Beispiel: Mit dem Profilsystemgeber Veka werden jetzt schon 26 Jahre lang Geschäftsbeziehungen gepflegt. „Gerade das neue Softline 82 Profil ist wirklich gut und wir werden bis Mitte nächsten Jahres auch bei uns komplett auf dieses System umgestellt haben.“ Er sieht den Profilanbieter gerade deshalb als seriösen Partner, weil „die erst alle Unwägbarkeiten lösen, bis ein neues Produkt auf den Markt kommt.“ Als Beispiel nannte er die Veka-Studie mit faserverstärkten Profilen, die auf der frontale gezeigt wurde. Veka selbst sagte dazu, dass man erst solch ein Fensterprofil ins Programm aufnehmen werde, wenn für diese Komponenten die Recyclingfähigkeit durch das Rewindo-System gewährleistet werden könne.

**Immer verfügbar:  
Beschläge von Maco**

Und mit dem Beschlagsspezialisten Maco arbeitet man jetzt schon über 12 Jahre lang gut und gerne zusammen. Löffler ist heute noch froh, damals die Beschlagsumstellung auf den österreichischen Anbieter vorgenommen zu haben, denn „der Preis und die partnerschaftlichen Kun-

denbeziehungen stimmen hier einfach“, so sein positives Urteil. Gerade auf diese herzliche und partnerschaftliche Ebene legt der Unternehmer großen Wert. Der Außendienst bei Maco würde die Probleme der Fensterbauer verstehen und kompetent und zügig Lösungen anbieten können. Noch dazu würde der Maco-Beschlag immer die technologische Spitze darstellen. „Es gibt andere Beschlagsanbieter, die die Standards von Maco kopieren.“ Als Beispiel führt er hier den Pilzkopfzapfen an, den er schon viele Jahre verarbeitet. Dieser gewährleistet nicht nur schon im Standardfenster eine erhöhte Basissicherheit, sondern sorgt zusätzlich wegen seiner Anpassungsfähigkeit und Gleitbeschichtung dafür, dass das Fenster sich auch nach Jahren leicht öffnen lässt. „Der rollende Pilzkopf läuft immer gut in das Schließstück und die Kunden klagen viel seltener über schwergängige Fenster.“ Die Qualität der Schließteile begeistere den Fenstermacher immer wieder. „Noch dazu ist es für Maco kein Problem, uns die Schließstücke mit ganz individuellen Positionierungszapfen herzustellen. So lassen sich diese bei der Fertigung einfach und fehlerfrei montieren.“ Und eines wundert den quirligen Franken: Lieferengpässe hätte es noch nie gegeben – das Material sei zu jeder Zeit verfügbar. Was die Idee von Maco angeht, Bauelemente im Beschlag mit einem Strichcode zu versehen und diese dadurch immer wieder rückverfolgen zu können („Maco-ID“), sagt er: „Die Idee ist gut,



**Mit Profilsystemgeber Veka und Beschlagsspezialist Maco pflegt man gute Geschäftsbeziehungen.**

aber das Prinzip wenden wir schon seit über 20 Jahren an. Wir kleben in den Flügelalzfalzen Etiketten, die mit einer Produktionsnummer versehen sind. So können wir immer wieder die Identität des Bauelementes abrufen: die Art des Fensters, Produktionseigenschaften, Bauteile, Wartungs- und Pflegehinweise, Verkaufsdaten, etc.“ Eine große Umstellung wird es in diesem Jahr aber dennoch für das Unternehmen geben. „Mit unserer alten Software sind wir kapazitätsmäßig an unsere Grenzen gestoßen. Jetzt stellen wir auf Cantor um. Dabei kann ich nur jedem raten, viel Zeit mit der Einarbeitung einzuplanen. Aber jeder der mit dem Programm bereits arbeitet sagt mir: wenn es einmal läuft, dann richtig.“

*Daniel Mund*

**Kontakt: [www.ideengalerie.de](http://www.ideengalerie.de)**



**MACO: VOLL VERDECKTE BANDSEITE „MULTI POWER“**

Auf der Fensterbau in Nürnberg hat der Beschlagsspezialist Maco den verdeckt liegenden Dreh- und Dreh-Kipp-Beschlag „Multi Power“ für Holz- und Kunststoff-Elemente vorgestellt. Dieser trägt an Fenstern ein Flügelgewicht bis 130 und an Fenstertüren bis zu 150 kg. Der neue Multi Power für flächenbündige oder aufschlagende System ab 4 mm Schattenfuge gliedert sich in die Beschlaglinie „Multi-Matic“ ein. Konzipiert ist der Beschlag für Elemente mit 9 und 13 mm Beschlagachse. Die Flügelalzbreite reicht von 370 bis 1400 mm, die Flügelalzhöhe von 360 bis 2600 mm. Ein- und Zweiflügliger sind bis Widerstandsklasse 2 (RC 2) ausrüstbar. Durch die kompakte Bauweise der Lagerteile des Beschlags könnten schmale Flügel mit waagerechter Eckumlenkung und Einbruchhemmung ausgestattet werden. Die Sicherheitsschließteile könnten bis in den Eckbereich montiert werden. Im Zusammenwirken von i.S.-Sicherheitsrollzapfen und den i.S.-Schließteilen stellt sich das Verriegelungssystem automatisch auf die Falzlufte im Bereich zwischen 10 und 14 mm ein. Zusätzlich ist der Rollzapfen im Anpressdruck regulierbar.

Verarbeiter würden sich über die Montagefreundlichkeit der Bandseite freuen. Für alle herkömmlichen bekannten

Kunststoffsysteme stehen Profilunterlagen zur Verfügung. Die Ecklager sind dreidimensional einstellbar.

Aber auch dem Endkunden bietet er schlagkräftige Argumente. Da der Beschlag geschützt im Falzbereich liegt, kommt er nicht mit der umgebenden Raumluft in Berührung. Auch Dichtungsunterbrechungen und Kondenswasserbildung gehörten der Vergangenheit an.

Der weite Öffnungswinkel von 100° garantiert eine optimale Durchsichtweite. Möglich wird das durch die Kinematik des Lagers: Beim Öffnen dreht der Flügel zunächst vom Rahmen weg nach innen hinein. Je weiter der Flügel geöffnet wird, desto stärker bewegt er sich in der Endkulisie wieder zum Rahmen hin.

Alle Lagerteile sind mit einem Endanschlag ausgestattet. Optionaler Öffnungs- und Drehbegrenzer und die integrierte Hebesicherung gewährleisten dem Fensternutzer sicheres Bedienen. Und gering sei der Pflegeaufwand: Da der Beschlag keine Führungsschlitze aufweist, kann sich kein Schmutz festsetzen. Das Ecklager ist unter einer Kunststoffabdeckung verborgen. Das schützt ebenso vor Verschmutzung.

**[www.maco.de](http://www.maco.de)**



**Die neue Bandseite „Multi Power“, kombiniert mit dem flächenbündig in den Flügel integrierten Design-Fenstergriff „Tentazione“**