BTH Heimtex-Fachteil

Sonnenschutz

Durach im Portrait

Seite 114

Neue Produkte

Seite 118

Foto: Klaus Helbig

Eines der über 200 Referenzobjekte von Durach: Elektro- und Kettenzug-Rollos beschatten die Fensterflächen im Frankfurter Opernturm.

Durach, der Problemlöser aus dem Allgäu

Durach ist als Hersteller von hochwertigen Sonnenschutzprodukten und Raumakustik-Elementen stark im Objektbereich engagiert. Eigenentwicklungen schärfen das Profil. Der Vertrieb läuft über den Fachhandel.

Inhaber Klaus Durach (r.) und Vertriebsleiter Michael Wolf:

„Wir wachsen über Qualität, individuelle Lösungen und Eigenentwicklungen."

Die Referenzliste ist lang, die Projekte renommiert: Elbphilharmonie Hamburg, Messeturm und Opernturm in Frankfurt, John F. Kennedy Haus Berlin, Münchner Allianz Campus, Sky Key Hochhaus in Zürich – sechs ausgewählte Beispiele von über 200 Objekten, die mit innenliegendem Sonnenschutz oder Raumakustik-Elementen von Durach ausgestattet wurden. Als „Nischenhersteller für individuelle hochwertige Produkte und Problemlösungen" hat das Unternehmen mit Sitz in Leutkirch erfolgreich im Projektmarkt Position bezogen und steuert dabei anhaltend auf Wachstumskurs.

Der geschäftsführende Inhaber Klaus Durach gibt die Richtung vor: „Wir sind kein klassischer Konfektionär, der Einzelteile nach Vorgabe zusammensetzt und vertreibt, sondern stellen gezielt unsere eigenentwickelten Systeme hier im Allgäu her", beschreibt der Firmengründer das Manufakturkonzept. Zusammen mit derzeit 60 Mitarbeitern sei man zuletzt jeweils über 10 % pro Geschäftsjahr gewachsen. „Das ist eine angenehme Größe, die wir aus eigenen Mitteln bewältigen können."

Die Hauptsparte Rollo trägt anteilig rund 75 % zum nicht näher bezifferten Umsatz bei, gefolgt von Plissees und Raumakustik-Elementen (je 10 %) sowie Vorhangstangen aus Edelstahl (5 %). Zudem hat der Sonnenschutz-Spezialist seit mehr als zwei Jahrzehnten die Exklusiv-Vertretung von Verosol in Deutschland inne. „Durach ist komplett autark", wird betont. Aber man besitze die Vertriebsrechte für alle Produkte der Niederländer wie etwa metallisierte Screens und aluminiumbedampfte Behangstoffe für Rollos, Plissees, Lamellen- und Flächenvorhänge.

Vom Zwei-Mann-Betrieb zum Mittelständler

Im heimischen Friesenhofen startete Klaus Durach 1995 als Zwei-Mann-Betrieb in einem angemieteten Hallenteil mit der Produktion von Edelstahl-Vorhangstangen und Plisseeanlagen. Die 700-Einwohner-Gemeinde, heute ein Ortsteil von Leutkirch, befindet sich auf halber Strecke nach Isny inmitten einer beliebten Urlaubsgegend. Abgesehen von ihrer landschaftlichen Idylle ist die Region im württembergischen Allgäu auch wirtschaftlich stark. Das Unternehmen konnte bald die Immobilie an der „Alten Bahnlinie" im Friesenhofener Gewerbegebiet kaufen. Sukzessive folgten verschiedene An- und Umbauten. Der Erwerb eines angrenzenden Grundstücks machte schließlich den Neubau von zwei Hallen möglich, die Anfang 2018 bezogen wurden.

Ein Planungsordner ergänzt die Kollektionskataloge.

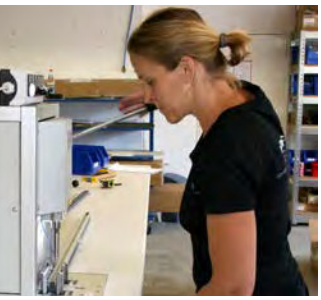
Die Produktionsfläche hat sich mit 3.000 m² fast verdoppelt, „um dem starken Wachstum gerecht zu werden". Hinzu kommen nochmals 500 m² für Verwaltungsräume. Das Investitionsvolumen für den Ausbau belief sich auf rund 2,5 Mio. EUR, offenbart der rührige Inhaber und plant längst für die Zukunft: „Wir haben uns die Option für eine Betriebserweiterung gesichert." Der Vater von drei Kindern – eine Tochter arbeitet bereits in der Firma – verhehlt keineswegs die Herausforderungen am Markt, geprägt durch heftigen Preiswettbewerb. „Deshalb sind wir sehr glücklich, dass wir durch Qualität, individuelle Lösungen und Eigenentwicklungen gewachsen sind." ➔

Plissees werden seit Kurzem mit EOS-Systemtechnik konfektioniert. Der Fokus liegt auf einer eigenständigen Optik. Den Bediengriff aus Aluminium hat Durach selbst entwickelt.

Blick in die Produktion

Rollo-Abteilung

Pulverbeschichtung



Plissee-Konfektion

Die Produktionsfläche am Stammsitz Leutkirch-Friesenhofen wurde 2017 auf 3.000 m² erweitert und hat sich damit fast verdoppelt.

Bereits vor der Firmengründung kannte sich Klaus Durach in der Branche bestens aus. Der heute 55-Jährige absolvierte eine Ausbildung zum Industriekaufmann bei einem namhaften Hersteller von innenliegendem Sonnenschutz und Dekorationstechnik und war dort über ein Jahrzehnt im Verkauf beschäftigt. Nach dem Wechsel zum Marktführer mit fünfjähriger Tätigkeit in dessen Regionalvertrieb reifte der Wunsch, sich mit einer kleinen Fertigung selbstständig zu machen. „Ich habe den Trend gesehen, dass Edelstahlstangen aufkommen." Die schlichte, klare Linie der Garnituren mit Stahldesign ohne die damals üblichen Schnörkel begeisterte die Kunden. „Wir haben dann erfunden, dass man die Stangen oben auf die Träger legt und mit Kappen festklemmt." Die einfache, flexible Installation der neuartigen Aufhängelösung gefiel den Raumausstattern so gut, dass innerhalb von wenigen Jahren „riesige Mengen" verkauft werden konnten. Auch über den Großhandel in Österreich und der Schweiz boomte das Geschäft. Der Erlös sei für das junge Unternehmen in der Aufbauphase eine wichtige Finanzspritze gewesen, um weiteres Wachstum zu generieren.

Der Hype um Edelstahlstangen flaute nach ein paar Jahren ab. Starke Mitbewerber drängten mit ähnlichen Modellen in den Markt, konkurrierende Innenlaufsysteme kamen auf. Doch bei Durach konzentrierte man sich bereits auf Sonnenschutzprodukte in Kombination mit Verosol-Stoffen, die den Stangenbereich schnell überflügelt hätten. Das Edelstahlgarnituren-Programm aus eigener Herstellung besteht bis heute. Es wurde allerdings gestrafft und fokussiert auf 10, 16, 20 und 25 mm Durchmesser in polierter Oberfläche, an Sonderwünsche anpassbar von Biegungen bis Erkerlösungen.

Auf dem Werksgelände von Durach gibt es einen Verbund von Firmen, die sehr eng miteinander zusammenhängen und sich gegenseitig ergänzen. So sind zwei komplett eigenständige Metallbetriebe „angedockt", die ihr gesamtes Know-how in die Produktpalette einbringen. Die Kernkompetenz des einen Zulieferbetriebs ist fräsen und drehen, der andere – der Inhaber ist ein Cousin von Klaus Durach – stellt Teile aus flachen Metallblechen für Rollo-Kassetten her und ist Experte für Pulverbeschichtungen. Der Gesamtvertrieb obliegt Durach. „Wir sind diejenigen, die alle Produkte nach außen bringen", erklärt Michael Wolf, Leiter vom Vertrieb und Marketing. Acht fest angestellte Außendienstmitarbeiter besuchen deutschlandweit Kunden aus dem einschlägigen Fachhandel und dem Raumausstatter-Handwerk. Exportmärkte sind Österreich und die Schweiz mit einem Anteil von „unter 10 %". Aufgrund gut ausgelasteter Kapazitäten und viel Entwicklungspotenzial sei man nicht auf der Suche nach anderen Absatzmärkten.

Schwerpunkt ist das Objektgeschäft

Der Schwerpunkt von Durach ist das Objektgeschäft, dem über 70 % Umsatzanteil zugeschrieben werden; der Rest entfällt auf Privatanwender. „Praktisch jedes Projekt wird von unserem Außendienst bis zum Schluss begleitet", sagt der 41-jährige Vertriebsleiter, betont aber ausdrücklich: „Wir machen keinen Direktvertrieb. Der Fachhandel ist unser Objektpartner." Entsprechend übernehme ein regionaler Händler das Aufmaß und die Montage.

Alle Kunden können auf einen weitreichenden Service zurückgreifen. „Es gibt alle technischen Unterlagen auf unserer Webseite, jederzeit frei zugänglich, ohne Login. Mit drei, vier Klicks hat man die gesuchte Information", erklärt Wolf. Bei größeren Objekten ist Durach auch bei Berechnungen etwa für die Klimatechnik behilflich. Diverse Stoffqualitäten tragen als „Greenbuilding Produkte" dem Umweltschutz Rechnung (DGNB-Navigator). Eine Variante wurde mit einem Cradle to Cradle-Zertifikat in Bronze ausgezeichnet. Gezeigt werden die Produkte auf der Architect@Work – in diesem Jahr in Wiesbaden, Berlin und Stuttgart – sowie auf den Fachmessen R+T und BAU.

Die Exlusiv-Vertretung für Verosol-Stoffe in Deutschland verlieh Durach auf dem Markt ein

Alleinstellungsmerkmal. Den einseitig mit einer hauchdünnen, hochreflektierenden Aluminiumschicht bedampften Geweben werden beste Sonnenschutz- und Isolationseigenschaften bescheinigt. Zupass kam dem Unternehmen, dass die 1996 ratifizierte Bildschirmarbeitsplatzrichtlinie wie auch die Energieeinsparungsverordnung diese Funktionalität forderte. So konnte man die Objektansprüche erfüllen und in diesem Segment Fuß fassen. „Die Plisseestoffe von Verosol waren damals die einzigen, die schwer entflammbar waren", sagt Klaus Durach. Das bescherte unter anderem einen Großauftrag mit 2.500 Plissee-Anlagen für die Fenster der Münchner Rückversicherungs-Gesellschaft.

Der Konfektionär arbeitete zu dieser Zeit noch mit der Systemtechnik von Verosol. Im März 2018 wurde die Umstellung auf die „zeitgemäße" Technik von Hunter Douglas vollzogen. „Wir bauen Plissees, die im Kern das EOS-System besitzen, aber in der Optik komplett eigenständig sind", erklärt der Geschäftsführer. Den vormals eingeführten, modernen Aluminium-Griff werde es weiterhin geben, ebenso eine Stoffauswahl von Verosol. Die neue „anspruchsvolle Stoffkollektion für den Fachhandel" präsentiert sich nun wohnlicher. Der Katalog umfasst 200 Positionen und enthält neben einfachen Plissees auch Duette Wabenplissees.

Rollo-Fertigung ausgebaut

Durach reagierte schnell auf die Tendenz im Objektbereich, dass praktisch nur noch Rollos gefragt waren. Derzeit angesagt sei eine „ganz schlichte Technik mit einem Behang der möglichst unsichtbar aus der Decke kommt oder an der Fassade herunterläuft." So wuchs die etablierte Rollo-Fertigung rasch von einer Ein-Mann-Abteilung auf inzwischen 15 Mitarbeiter an. Das im gehobenen Bereich positionierte Programm mit zwei Produktlinien basiert auf dem Baukastenprinzip. Unterschieden wird nach geschlossenen und offenen Systemen. Diese verfügen standardmäßig über eigengefertigte Edelstahlträger, aufgebaut auf vier verschiedene Wellendurchmesser, mit unterschiedlichen Trägersystemen, wahlweise manuell per Metallkette bedienbar oder automatisiert. Dieselbe Ausführung gibt es wiederum in eine Kassette verpackt.

Als Besonderheit hebt Klaus Durach die solide Konstruktion der selbst produzierten eckigen Rollo-Kassetten aus vollem Aluminium hervor. Denn häufig würden nur Kunststoffteile als Seitenverkleidung verbaut. Die Wertigkeit zahlt sich offenbar aus. „50 % unserer Rollos werden mit Kassette verkauft". Diese können auf Kundenwunsch mittels Pulverbeschichtung auch an die Fassadenfarbe angepasst werden.

Neu entwickelt wurden Spezialträger, die den Lichtspalt zwischen den Behängen minimieren und ein Rollo mit Zip-Führung. Ein Teil der Rollo-Komponenten wird zugekauft. Die Aluprofile für die Wellen werden in Europa gepresst, die Getriebe stammen von Verosol. Ein „sehr leiser" Motor von Somfy treibt die Systeme an und führe zu einer „20 bis 30 %-igen Motorisierungsrate". Die Stoffkollektion umfasst neben wohnlichen Rollo-Varianten vor allem Objektgewebe, gelistet von Verosol sowie anderen europäischen Markenherstellern.

Petra Lepp-Arnold

Die eigengefertigten Rollos gibt es als Kassettenvarianten aus vollem Aluminium und als offene Systeme.

Raumakustik als zweites Geschäftsfeld

Die Raumakustik-Elemente sind auch digital bedruckt erhältlich.

Durach hat mit Raumakustik-Elementen vor fünf Jahren ein Zusatzangebot geschaffen, das eher per Zufall entstand. Auf Wunsch eines Kunden wurde eine Sonderlösung zur Raumschalldämmung entwickelt und gleich als Serienprodukt umgesetzt. Denn moderne Architektur mit viel Glas und Beton, aber immer weniger schallschluckenden Textilien habe „massive Akustikprobleme". Das Programm, preislich „im guten Mittelfeld" platziert, gliedert sich in zwei Sparten: Die Reihe Sonic-Panel mit Basotect-Schaum-Füllung sowie die Serie Soft-Frame, gefüllt mit thermisch verfestigtem Polyestervlies. Im Angebot sind eine Vielzahl an Farben, Formen und Montagemöglichkeiten von Wand- und Deckensystemen über verschiebbare Elemente bis zu mobilen Säulen und Türmen. Die Stoffbespannung lässt sich digital mit individuellen Motiven bedrucken und wirkt dann wie ein dekoratives Bild im Raum. Neben der Zusammenarbeit mit „namhaften Akustik-Experten" für Planungen verweist das Unternehmen auf einen Raumakustikrechner auf » www.durach.com.

Daten + Fakten

Durach

Durach GmbH
Alte Bahnlinie 20
88299 Leutkirch
Tel.: 07567 / 9 88 84-0
www.durach.com
info@durach.com

Geschäftsführender Gesellschafter:
Klaus Durach
Gründung: 1995
Mitarbeiter: 60
Profil: Hersteller von innenliegendem Sonnenschutz, Raumakustik-Elementen, Edelstahl-Vorhangstangen

Durach
Code scannen für mehr Infos zum Unternehmen