

pro Troisdorf-Fact Sheet Alurit GmbH

Geschäftsführender Gesellschafter:

seit 2019 Simon Knappe (Maschinenbauingenieur, RWTH)

Gründung: 2007

Produkte: Kommissionierung und Vertrieb von Aluminium-Fensterbänken und Balkonaustritten sowie Aluminium-Profilen inklusive Zubehör

Aktionsradius: Deutschland und Europa

Kunden: B2C und B2B

Vertrieb: Webshop <https://alurit.de>

Fertigung: von der Kundeneingabe im Web-Interface über die Fertigung bis zum Ausdruck des Versandetiketts medienbruchfrei weitgehend digital

Standort (seit 2020): Kasinostr. 35B
53840 Troisdorf
810 Quadratmeter Fertigung, Lager, Büro

Team: 13 Mitarbeitende



Alurit – Fensterbänke und mehr aus Troisdorf nach ganz Europa

Der Maschinenbauingenieur Simon Knappe führt seit 2019 die Alurit GmbH in der Kasinostraße in Troisdorf. Das 2007 von seinem Vater gegründete Unternehmen befindet sich seit 2022 an einem neuen größeren Standort auf dem Gelände der Firma Feuerherm. Es produziert und vertreibt ein breites Sortiment an Aluminium-Fensterbänken und Balkonaustritten sowie Aluminium-Profilen inklusive Zubehör. Der 13-Mitarbeiter-Betrieb stützt sich im Vertrieb seiner Produkte auf einen professionellen Webshop. Deutschlandweit und teilweise auch in Europa ist er im B2C- und B2B-Geschäft aktiv. Das Unternehmen stellt sich am 28. September bei einem Unternehmerfrühstück des Unternehmer-Clubs pro Troisdorf und der TROWISTA vor. pro Troisdorf-Vorstandsvorsitzender Christian Seigerschmidt und Carsten Seim im Hintergrund-Interview mit dem Geschäftsführenden Gesellschafter Simon Knappe.



Simon Knappe und
Christian Seigerschmidt
vor der Firmenzentrale

Herr Knappe, seit wann gibt es Ihr Unternehmen? Und wer hatte die Idee?

Simon Knappe: Wir sind seit 2007 in Troisdorf aktiv. Die Unternehmensidee meines Vaters entstand aus einer Not heraus. Mein Vater war von einer Umstrukturierung in seinem Unternehmen der Telekommunikationsbranche betroffen. Er war dort für die Schulung von Verkäufern zuständig gewesen. Mit Anfang 50 suchte er ein neues Betätigungsfeld. Er hatte zu diesem Zeitpunkt keine Lust mehr, für andere zu arbeiten. So ist er Unternehmer geworden.

Wie ist Ihr Vater auf die Idee gekommen, sich mit Aluminium-Profilen für Fensterbänke zu beschäftigen?

Knappe: Er war und ist zum einen stets handwerklich begabt und auch aktiv. Zum anderen hatte er bei der Beschäftigung mit seinem eigenen Haus von Handwerkern erfahren, dass auf diesem Feld eine Versorgungslücke bestand. In der Umgebung Troisdorfs gab es nur ein anderes Unternehmen im selben Segment. Dieses war aber sehr alt und nicht mehr so gut aufgestellt. Das waren gute Wachstumsvoraussetzungen für uns.



Was tun Sie genau?

Knape: Wir kommissionieren aus vorgefertigten Profilen Fensterbankprodukte und Balkonaustritte sowie die verschiedensten Aluminiumprofile nach Kundenvorgabe und geben die nötigen Zubehörteile dazu. Die Kunden geben ihre Wünsche zu Beschichtungen (zum Beispiel innen und außen), Maßen und Ausführungen in unserem Webshop ein. Ich war Treiber dieser Entwicklung. Mein Vater war allerdings sehr offen dafür. Den Online-Shop haben wir 2015 eingerichtet. Zuvor haben wir

anlegen wollen. Für diese Kundengruppe werden wir über unseren Internet-Shop sichtbar. Zum anderen arbeiten wir auch für professionelle Akteure. Diese kommen oft auch im direkten Kontakt auf uns zu. Hier besprechen wir größere Projekte. Das Umsatzverhältnis zwischen B2B- und Privatkunden hält sich bei uns in etwa die Waage. Im Privatsektor ist die Zahl der Einzelkunden größer, bei B2B-Kunden sind die Auftragsvolumina höher. Wir arbeiten deutschlandweit mit einigen hundert Unternehmen zusammen – Fensterbauer, Stuckateure,

mehr als 30 Prozent erlebt. Damals hatten wir phasenweise Lieferketten-Probleme mit dem Materialnachschub. Das hat sich in diesem Jahr gebessert. Wir haben uns bei unseren Lieferanten breit aufgestellt. Wir beziehen unsere Profile bei verschiedenen Presswerken und bereits vorbeschichtete Bleche für unsere weitere Bearbeitung bei anderen Zulieferern. Auch in diesem Jahr bewegen wir uns auf das Niveau des Jahres 2022 zu. Wir haben damals in einem Jahr Material mit einem Gewicht von zwei Ryan-Air-Fliegern verkauft. Unsere damals noch drei Mitarbeiter im Versand haben viel packen müssen.

Welchem Aktionsradius haben Sie?

Knape: Deutschlandweit. Wir liefern aber teilweise auch bis nach Spanien und waren mit unseren Komponenten auch am Bau des Tesla-Werks Grünheide beteiligt. Ein dort beschäftigtes Handwerksunternehmen hat Alu-Profile für Dehnfugen bei uns bestellt. Wir haben ein sehr gutes deutschlandweites Logistiknetzwerk. Das ist wichtig, weil Aluminium sorgfältig transportiert werden muss, damit es nicht mit Dellen beim Kunden ankommt.

Spüren Sie den starken Rückgang beim Neubau?

Knape: Das Neubaugeschäft ist komplett eingebrochen. Die neuen Richtlinien und Gesetze treiben aber jetzt die Sanierung

„Teile von uns wurden im Tesla-Werk Grünheide und auch in Spanien verbaut.“

Kaltakquise gemacht und viel mit dem Telefon gearbeitet. Auch Faxe und Mailings zählten zum Repertoire. Heute gewinnen wir Kunden im Web. Wir geben dafür recht viel Geld fürs Suchmaschinen-Marketing aus. Wir arbeiten mit Google-Adwords – beispielsweise „Aluminium-Fensterbank“, „L-Profil“, „U-Profil“.

Wer sind Ihre Hauptkunden?

Knape: Das sind zum einen Hausbesitzer und Hausbauer, die entweder an Bestandsbauten oder auch Neubauten selbst Hand

Maler, diese sind im Dämmungsgeschäft aktiv, Dachdecker, Bauunternehmen und Generalunternehmer. Bedarf an Fensterbänken und damit mehr Materialeinsatz entsteht, weil die benötigte Materialtiefe durch die neue Dämmung größer wird. Wir bearbeiten alles so, dass es passgenau am Bau eingesetzt werden kann.

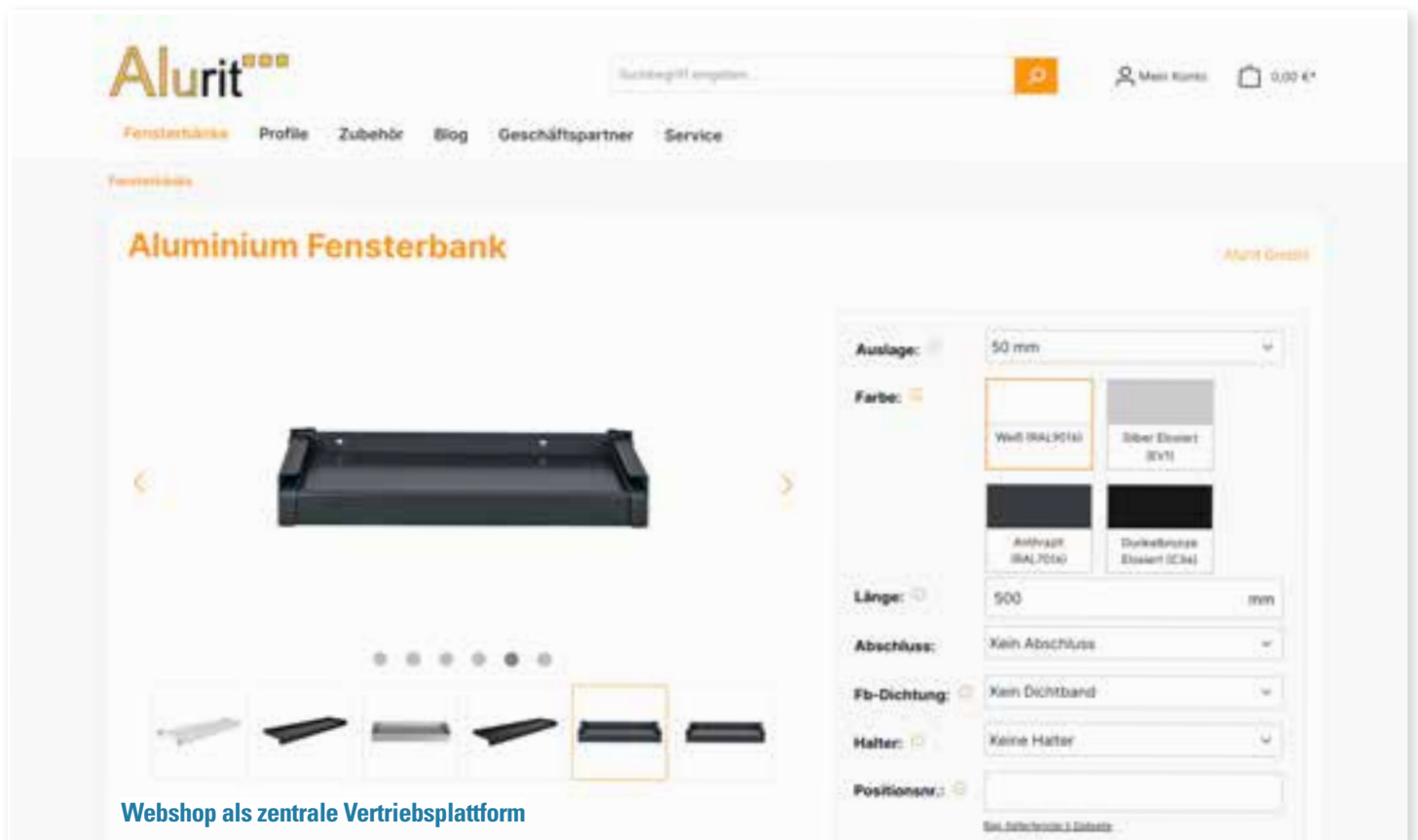
In welchen Dimensionen bewegt sich Ihr Umsatz?

Knape: Im vergangenen Jahr haben wir die 2-Millionen-Euro-Marke deutlich überschritten und eine Umsatzsteigerung von

im Bestand. Wer Außendämmung einbaut, braucht beispielsweise auch neue Fensterbänke. Wir können die Einbrüche im Neubau durch andere Geschäftsfelder kompensieren, in denen wir deutlich mehr Material verkaufen können.

Sie arbeiten am Standort Kasinostraße in einem Neubau – seit wann?

Knape: Unser 2007 eingerichteter Gründungsstandort an der Speestraße platzte irgendwann aus allen Nähten. Zweieinhalb Jahre haben wir nach Flächen gesucht, die unseren gestiegenen Bedarfen entspre-



chen. Auf dem Grundstück von Feuerherm sind wir 2022 fündig geworden. Wir sind hier als Mieter, hatten vor dem Einzug noch die Möglichkeit, die Räumlichkeiten unseren Vorstellungen anzupassen. Wir verfügen über 810 Quadratmeter – Büros, Fertigung, Lager und Vertrieb. Hier stehen eine Kantmaschine, eine Tafelschere für das Schneiden großer Bleche und eine Ausklinkmaschine für die nachträgliche Bearbeitung. Wir haben am neuen Standort eine gute halbe Million Euro investiert.

Wie groß ist Ihr Team heute?

Knappe: Wir beschäftigen 13 Mitarbeitende. Darunter sind Lager- und Fertigungsmitarbeiter, allesamt Quereinsteiger, die wir an ihre Aufgaben herangeführt haben. Diese Mitarbeitenden kommen aus unterschiedlichsten Bereichen. Die packen zu und sind mit Spaß dabei. Im Büro beschäftigen wir Groß- und Außenhandelskaufleute sowie Buchhalter. Insgesamt sind hier drei Beschäftigte. Und ich selbst natürlich als Geschäftsführender Gesellschafter.

Sie haben also keine einschlägigen Metallberufe an Bord?

Knappe: Unser Vorteil: Wir nutzen Technologie, Digitalisierung und Automatisierung, um komplexe Prozesse zu bewältigen. Die erforderliche Präzisionsarbeit leisten Maschinen. Die Mitarbeitenden haben eine

Auftragsnummer und eine Bauteilnummer, die sie sich morgens auf Auftragszetteln aus dem Büro holen: Die Kantmaschine scannt den QR-Code darauf und stellt sich selbstständig ein. Sie fordert den Mitarbeiter dann auf, das richtige Werkzeug einzusetzen und informiert über die einzelnen Kantschritte. Die Beschäftigten müssen dann nur noch das Blech in die Maschine schieben. Es wird dort gewogen und nachgemessen. Denn im Blech können Toleranzen auftreten. Dann müssen gegebenenfalls Korrekturwerte eingegeben werden. Dann beginnt der Biegevorgang.

Woher nehmen Sie das Know-how für die Prozessorganisation und Automatisierung in Ihrem Unternehmen?

Knappe: Ich bin Ingenieur für Maschinenbau und Produktionstechnologie, habe an der RWTH Aachen studiert. Im Zuge meiner begonnenen Promotion habe ich mich mit KI beschäftigt. Zum Ende bin ich damit nicht gekommen, weil meine Eltern in den Ruhestand gehen wollten und mich gefragt haben, ob ich das Unternehmen übernehmen möchte. Das wollte ich. Ich habe an der RWTH als Student intensiv an den Instituten gearbeitet und hatte so bereits tiefe grundsätzliche Einblicke in Produktionsprozesse.

Wie haben Sie sich die betriebswirtschaftlichen Kenntnisse zur Führung eines Unternehmens angeeignet?

Knappe: Ich habe während meines Studiums Maschinendaten analysiert. Finanzdaten verhalten sich ähnlich. Wegen meiner Vorkenntnisse konnte ich mich hier gut einarbeiten. Wir nutzen ein eigenes Betriebssystem – eine Middleware –, das ich während meines Studiums programmiert habe. Unser ERP-System ist über Konnektoren mit dem Webshop und den Maschinen in der Fertigung verknüpft. Morgens kommen Mitarbeiter und holen sich ihre Auftragszettel ab, die automatisch ausgedruckt werden. Auf den Auftragszetteln sind QR-Codes. Diese scannt die Säge und stellt sich danach sofort ein. Wenn die Teile fertig sind, scannt der Mitarbeiter einen QR-Code und das Versandlabel wird erstellt. Einmal täglich kommt der Bote und holt die Tagesproduktion ab.

Wir haben hier die meisten Prozesse digitalisiert. Das lässt uns Zeit, uns um die Kundenanliegen zu kümmern. Viele Unternehmen wenden zu viel Zeit für die Selbstverwaltung auf. Wir haben all das digitalisiert, automatisiert und vermeiden fehlerträchtige Medienbrüche durch ständiges Übertragen von Zetteln. Das System überträgt die eingegebenen Auftragsdaten bis zu den Maschinen und zum Versand. Die Lagerhaltung und Verpackung finden händisch statt. Alles im Lager ist jedoch Fluss-orientiert ausgelegt.

Impressum – Unternehmer-Club pro Troisdorf

Lechfeld 1 | 53844 Troisdorf | Telefon 02241 407055
Mail: info@unternehmerclub-pro-troisdorf.de

Vorstand

Christian Seigerschmidt, (Vorstandsvorsitzender),
Bereichsleiter Geschäftsstellen,
VR Bank Rhein-Sieg eG

Claudia Eich, [Denken LENKEN] – Coaching
zur Stressbewältigung

Wolfgang Högemann, früherer PR-Leiter
Reifenhäuser GmbH & Co. KG Maschinenfabrik

Heinz Nagel, Geschäftsführender Gesellschafter
NagelTeam GmbH

Dr.-Ing. Hildegard Sung-Spitzl, Geschäftsführerin
iplas – innovative plasma systems gmbh
www.unternehmer-troisdorf.de

Redaktion: Carsten Seim

Realisation: Carsten Seim, Joachim Kliesen,
Absolut-Avaris GBR,
Spicher Straße 6 | 53844 Troisdorf | 0179 2043542
www.avaris-konzept.de
www.absolutdesignhaus.de

Vernetzt
mehr
erreichen.



Am Lager haben wir zwischen 1000 und 2000 verschiedene Artikel. Aktuell bilden wir hier einen Fachlageristen aus.

In welchem Arbeitszeitrhythmus arbeiten Sie?

Knappe: Wir arbeiten im klassischen Einschichtbetrieb – von 7 bis 16 Uhr, frei-

de gewonnen, die anderswo mehr verdient hätten. Sie sind trotzdem gern bei uns, weil sie morgens nicht mit Magenschmerzen zur Arbeit gehen müssen.

War die Unternehmensnachfolge in Ihrem Unternehmen ein Thema?

Knappe: Mein Vater hat sich im Jahr 2019 auf

„Sehr zufrieden mit dem Standort Troisdorf.“

tagmittags bis 13 Uhr und haben hier eine 40-Stunden-Woche.

Sind Sie vom aktuellen Arbeitskräftemangel betroffen?

Knappe: Wir hatten Probleme, Büroarbeitsplätze zu besetzen. Meine Erfahrung in der

eigenen Wunsch aus der Geschäftsführung zurückgezogen. Ich führe die Geschäfte seither allein. Er hat mich anfangs noch beraten. Inzwischen genießt er seinen Ruhestand in vollen Zügen. Er arbeitet an seinem Haus, gestaltet seinen Garten neu. Die Generationenfolge bei uns war problemlos.



jüngeren Vergangenheit: Bei guten Bewerbern muss man sehr schnell reagieren. Sonst sind die weg. Viele Menschen sind wechselwillig, weil sie mit dem Verhalten ihrer Vorgesetzten unzufrieden sind.

Und wie halten Sie Ihre Mitarbeitenden?

Knappe: Wir gehen mit ihnen auf Augenhöhe um. Wenn jemand einen Firmen-Transporter braucht, weil er etwas Privates zu erledigen hat, bekommt er den. Wir fördern den sehr guten Zusammenhalt untereinander. Wir führen gemeinsame Grillabende am Freitagmittag durch. Diese Gemeinschaft zieht viele an. Wir haben auch Mitarbeiten-

Wie zufrieden sind Sie mit dem Standort Troisdorf?

Knappe: Sehr zufrieden. Wir erhalten beispielsweise von der TROWISTA immer hilfreiche Hinweise, was Kontaktpersonen angeht, die uns bei allen möglichen Anliegen weiterhelfen. Interessant sind für uns beispielsweise Hinweise auf mögliche Zuschussgeber für Digitalisierungsvorhaben.

Interview: Christian Seigerschmidt, Carsten Seim