

Presseinformation

Interview mit der heroal Geschäftsleitung

Dr. Max Schöne, Jürgen Peitz und Dr. Ramon Knollmann über die neue heroal Vision und die strategische Ausrichtung des Aluminium-Systemhauses heroal

Die Vision von heroal lautet „Wir schaffen Räume, die das Leben bereichern“. Was ist der Kern der Vision?

Dr. Max Schöne: Menschen verbringen einen Großteil ihres Lebens in Gebäuden – und auf diese Wohn- und Arbeitsräume nehmen wir als Anbieter von Systemlösungen für die Gebäudehülle sowie den Innen- und Außenraum direkten Einfluss. Ganzheitlich betrachtet entstehen aus unseren Systemlösungen somit nicht nur Bauelemente oder Fassadenkonstruktionen, sondern Lebensräume, deren äußerliche Gestaltung sowie das Raumklima und die Atmosphäre im Inneren sehr häufig ganz entscheidend durch unsere Produkte geprägt werden. Und genau hier setzt unsere Vision an. Wir haben uns als Unternehmen das übergeordnete Ziel gesetzt, Lösungsangebote zu entwickeln, die das Leben, Wohnen und Arbeiten in den Gebäuden von heute und morgen verbessern und bereichern – durch mehr gestalterische Freiheit, Komfort, Sicherheit und Nachhaltigkeit.

An wen richtet sich die heroal Vision?

Jürgen Peitz: Mit unserer Vision möchten wir alle erreichen, die eine Verbindung zu uns als Unternehmen oder zu unseren Systemen haben und natürlich diejenigen, die heute oder künftig planen zu bauen. Wichtig ist uns das „Wir“ in unserer Vision. Es steht für „Wir als heroal Team“, aber auch für die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden, Lieferanten und Partnern. Somit geht mit unserer Vision auch ein Werteversprechen einher für unsere verschiedenen Zielgruppen, das sich kurz zusammenfassen lässt: Verarbeitern bieten wir ein innovatives, leistungsfähiges und passgenaues Lösungsangebot mit hoher Fertigungs- und Montageeffizienz sowie ein umfangreiches Serviceportfolio zum Ausbau unserer gemeinsamen Erfolgsposition und partnerschaftlichen Zusammenarbeit. Architekten und Planer profitieren von mehr Gestaltungsfreiheit und Planungssicherheit durch integrierte, aufeinander abgestimmte und nachhaltige Systemlösungen sowie eine umfassende Beratung und Planungsunterstützung. Investoren bieten wir ein Lösungsportfolio für erfolgreiche Projekte und Bauherren ein individuelles, nachhaltiges und sicheres Zuhause für Generationen.

Sie benennen Nachhaltigkeit als einen Bestandteil ihres Lösungsangebots. Worin spiegelt sich diese wider?

Dr. Ramon Knollmann: heroal hat es sich zur Aufgabe gemacht, einen ganzheitlichen Beitrag zu einer nachhaltigen Zukunft zu leisten. Wichtige Bestandteile davon sind u. a. die gesellschaftliche Verantwortung, der Umweltschutz sowie die Entwicklung und Herstellung kreislauffähiger Systeme. Als international anerkannter Nachweis über die Verwendung umweltsicherer, gesunder und wiederverwertbarer Materialien in unseren Aluminium-Systemlösungen haben wir kürzlich die Cradle to Cradle-Zertifizierung in der Kategorie Silber erhalten. Zudem stellen wir Umweltproduktdeklarationen (Environmental Product Declarations, kurz: EPDs) für viele unserer Systeme bereit. Darüber hinaus haben wir Environmental Social Governance (kurz: ESG) Ziele definiert. So streben wir unter anderem bis 2040 eine CO₂-Neutralität an und arbeiten kontinuierlich an der Reduzierung von Emissionen und Abfällen. Außerdem unterstützen wir gemeinnützige Projekte und das soziale Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Darüber hinaus haben wir ein Compliance-System etabliert, um gesetzeswidriges Verhalten, Korruption, unfairen Wettbewerb konsequent zu verfolgen und die Einhaltung der von heroal gesetzten ethischen Standards entlang der gesamten Lieferkette sicherzustellen.

Welchen Einfluss nimmt die Vision auf Ihr Produktportfolio?

Jürgen Peitz: Wir erweitern mit unserem Portfolio den Mehrwert für unsere Kunden. Unsere Kunden erhalten bei heroal alles aus einer Hand für die Gebäudehülle, den Innen- und den Außenraum. Damit unsere Systeme diese Lebensräume zu einem individuell gestaltbaren, komfortableren, sichereren und energieeffizienteren Ort machen, fokussieren wir uns bei der Neu- und Weiterentwicklung unserer Produkte auf die Schlagworte Nachhaltigkeit, Effizienz, Smartifizierung und Design und beziehen die Bedürfnisse all unserer Kundengruppen mit ein. So haben wir unter anderem mit der Easy-Mount-Serie Systeme wie das Türflügelprofil heroal D 72 PF EM oder den Sonnenschutz heroal VS Z EM entwickelt, die sich durch ihre besonders effiziente Verarbeitung auszeichnen. Im Bereich Brandschutz profitieren heroal Fachpartner von einer durchgängigen Systemlogik. Und die heroal Sonnenschutzsysteme zeichnen sich durch ihre besondere Ästhetik dank zahlreicher Möglichkeiten der Beschattung – zum Beispiel von Eckbereichen mit der heroal VS Z Ecklösung – sowie harmonischer Integrationsmöglichkeiten – zum Beispiel in das Fassadensystem

heroal C 50 – aus. Die Smartifizierung spielt bei all unseren Neu- und Weiterentwicklungen eine wichtige Rolle. Bereits heute sind heroal Systeme Smart-Home-kompatibel.

Auch im Bereich der Digitalisierung hat sich in den letzten Jahren viel bei heroal getan. Wie unterstützen Sie Ihre Kunden mithilfe digitaler Lösungen?

Dr. Max Schöne: Wir haben digitale Lösungen selbst entwickelt oder in unser Serviceangebot integriert, die den gesamten Prozess von der Planung bis zum Betrieb eines Gebäudes abbilden. So stellen wir beispielsweise in unserer Online-Arbeitsumgebung, dem heroal Communicator, Produktinformationen, BIM- und CAD-Daten sowie verschiedene Planungstools bereit, die die Objektplanung vereinfachen. Weitere Branchentools wie ATHENA oder die heroal Edition von LogiKal vereinfachen Kalkulation und Konstruktion. Der Bestellprozess ist dank dem heroal Konfigurator und einer EOS/EDI-Schnittstelle besonders effizient abzubilden. Bei der Fertigung unterstützen das LogiKal MES und ein Datamatrix Code, der auf unseren Profilen aufgebracht ist, die papierlose Fertigung. Auch die Wareneingangskontrolle wird durch den Datamatrix Code erleichtert, indem Profile einfach identifiziert werden können.

Wie unterstützen Sie heroal Fachpartner darüber hinaus?

Jürgen Peitz: Zu vielen unserer Partner pflegen wir langjährige Beziehungen. Besonders schätzen unsere Kunden die persönliche Betreuung – sei es durch den heroal Fahrer, der die Gegebenheiten vor Ort bei unseren Kunden durch seine regelmäßigen Warenlieferungen kennt, oder den Anwendungstechniker, der für technische Fragestellungen zur Seite steht. Zudem bieten wir bereits heute zahlreiche Services wie die Fachpartnervermittlung auf der Website oder den Haustür und Terrassendach Konfigurator, die bei der Kundengewinnung und Vermarktung unterstützen. Künftig möchten wir unser Serviceangebot noch erweitern. Im Zuge dessen reorganisieren wir unseren Zentralvertrieb, um die länderspezifische technische Beratung zu optimieren. Wir möchten auch international noch enger mit unseren Kunden zusammenarbeiten, weshalb wir z. B. kürzlich einen Showroom in Prag eröffnet haben. Mit dem Schulungsangebot der heroal Academy oder dem Partnerprogramm heroal partner+ unterstützen wir unsere Partner dabei, sich und ihr Team für die Zukunft gut aufzustellen. Darüber hinaus bieten wir heroal Fachpartnern verschiedene Plattformen wie beispielsweise das heroal Forum, um sich untereinander zu vernetzen und sich zu Produktentwicklungen und -ideen auszutauschen.

Bildmaterial



[heroal Geschäftsführung.jpg]

Die heroal Geschäftsleitung: Dr. Ramon Knollmann, Dr. Max Schöne und Jürgen Peitz (v. l.) © heroal



[heroal_Dr. Max Schöne.jpg]

Dr. Max Schöne verantwortet die Bereiche Strategie und Corporate Development, Marketing, IT und Digitalisierung sowie Projekt- und Prozessmanagement bei heroal. © heroal



[heroal_Jürgen Peitz.jpg]

Jürgen Peitz ist bei heroal zuständiger Geschäftsführer für die Bereiche Vertrieb und Service, Produktmanagement und -entwicklung sowie Produktion und Logistik. © heroal



[heroal_Dr. Ramon Knollmann.jpg]

Dr. Ramon Knollmann verantwortet als CFO unter anderem die Bereiche Finanzen, Rechnungswesen und Controlling sowie Personalwirtschaft. © heroal

heroal - das Aluminium-Systemhaus

Als Hersteller von Aluminium-Systemlösungen für Rollläden, Sonnenschutz, Rolltore, Fenster, Türen, Schiebetüren, Fassaden und Überdachungen zählt heroal international zu den Marktführern. Am Hauptsitz in Verl, Deutschland, sowie Standorten in Europa und Nordamerika beschäftigt das 1874 gegründete Familienunternehmen über 800 Mitarbeiter und ist weltweit am Bau nachhaltiger Gebäude im Wohn- und Objektbau beteiligt. Der Fokus liegt für heroal dabei auf innovativen und hochwertigen Gesamtlösungen für Verarbeiter, Architekten, Planer, Investoren und Bauherren, die sich durch erstklassige Qualität, branchenführende Individualisierungsmöglichkeiten sowie Beratungs- und Serviceleistungen in jeder Phase des Gebäudelebenszyklus auszeichnen. heroal Systeme werden in Deutschland entwickelt und gefertigt.

Weitere Informationen unter www.heroal.de.

Pressekontakt:

heroal – Johann Henkenjohann GmbH & Co. KG

Lena Holtkamp

Österwieher Str. 80

33415 Verl (Deutschland)

Tel.: +49 5246 507-5143

E-Mail: presse@heroal.de

Social Media:

Facebook: <https://www.facebook.com/heroal.Deutschland>

<https://www.facebook.com/heroal.international>

Instagram: <https://www.instagram.com/heroal/>

Pinterest: <https://www.pinterest.de/heroalJohannHenkenjohann/>

YouTube: <https://www.youtube.com/user/heroalVerl/>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/heroal---johann-henkenjohann-gmbh-&-co.-kg/>

XING: <https://www.xing.com/companies/heroal-johannhenkenjohanngmbh&co.kg>