

Wissenstransfer unter Kollegen stärkt Netzwerke

Lang-Fenster konzentriert sich als kleinstes Mitglied der Fensterleistungsgemeinschaft (FLG) auf die Produktion hochwertiger Holzfenster.

Große Marktmacht und günstige Einkaufskonditionen: So stellen sich viele Unternehmer die wichtigsten Vorteile eines wirtschaftlichen Zusammenschlusses oder eines Verbands vor. Volker Lang, Geschäftsführer von Lang-Fenster, setzt einen anderen Schwerpunkt: „Mir ist der fachliche Austausch mit Kollegen und den Experten der anderen Mitgliedsbetriebe am wichtigsten. Gerade aus den FLG-Arbeitskreisen nehmen wir für unser Unternehmen viel fachliches Know-how mit. Die Infos sind immer sehr gut aufbereitet, kurz und knapp. Ein gutes aktuelles Beispiel ist das Thema CE-Kennzeichnung.“ Diese gegenseitige Hilfe und den Wissenstransfer schätzt Lang höher als Boni und Vereinbarungen mit Lieferanten: „Das ist ein netter Zusatzvorteil, aber nicht das Entscheidende.“ Den Ausschlag für den Beitritt in die FLG gab die Möglichkeit, an gute Fachinformationen zu kommen, die dem eigenen Betrieb gerade bei technischen Problemen in der Produktion weiterhelfen. „Die Aussagen der Handwerkskammer sind mir zu Wischiwaschi. Ich brauche konkrete Fakten und Lösun-

gen, die man schnell in die Tat umsetzen kann. Kontakte zu Lieferanten zu knüpfen, ist dagegen deutlich einfacher“, erläutert Lang.

Was macht denn eigentlich ein gutes Verhältnis zum Lieferanten aus? Einen ehrlichen Umgang miteinander nennt Lang als wichtigsten Punkt. Das schafft Vertrauen, ohne das im Geschäftsleben nichts geht. „Ein Unternehmer muss sich auf die Zusagen seiner Lieferanten verlassen. Wer sein Wort einmal bricht, den streiche ich ganz schnell von der Liste“, verrät Lang. Als positives Beispiel nennt er die Beziehungen zu Raico, die von einem langjährigen Vertrauensverhältnis geprägt sind: „Wir kämpfen zwar hart um die besten Konditionen, sind dabei aber immer fair und ehrlich.“ Konstanz gehört demnach auch zu den Erfolgsfaktoren. Wechseln Sie also nicht beim nächsten erstbesten billigeren Preis Ihren langjährig verlässlichen Lieferanten. Der Schuss geht sonst schnell nach hinten los. Auch mit seinen 50 Mitarbeitern sieht Lang das eigene Unternehmen immer noch als Handwerksbetrieb: „Wir haben 2009 in

Autor: Matthias Heiler
Fotos: Heiler, Lang



Geschäftsführer Volker Lang setzt auf das Wort seiner Lieferanten.

neue Maschinen investiert und verfügen jetzt über eine moderne Produktion. Aber ohne das handwerkliche Verständnis und die Liebe meiner Mitarbeiter zum Detail nützt die beste Technik nichts.“

Handwerk bleibt wichtig

Lang-Fenster blickt auch auf eine lange Handwerkstradition zurück, die 1898 mit Glasermeister Friedrich Lang ihren Anfang nahm. 2000 übernahm Volker Lang das Unternehmen von seinem Vater Rainer. Heute konzentriert sich die Firma auf Fassaden in Holz-Pfosten-Riegelkonstruktion. Etwa 35 bis 40 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet Lang-Fenster mit diesem Produkt. Außerdem baut der Holzspezialist Holz- und Holz-Aluminium-Fenster, Passivhausfenster und Hebeschiebe-Türen. Die Anteile der verschiedenen Produkte am Gesamtumsatz variieren laut Geschäftsführer und hängen stark von den jeweils aktuellen Bauprojekten ab, die Lang-Fenster betreut. Den Schwerpunkt setzt Lang bewusst auf Holz. In der Fertigung wird das Fenster nicht als kompletter Rahmen, sondern die Einzelteile des Rahmens vor dem Zusammenbau werden oberflächenbehandelt. Dieses Verfahren schützt laut Hersteller die Hirnholzflächen und vermeidet den Verrotungsprozess. Den Rahmen bauen die Experten bei Lang erst gegen Ende der Produktion zusammen. Durch diese Vorgehensweise ist die Flexibilität gewährleistet, was Länge und Breite der Werkstücke betrifft.



Lang-Fenster nutzt in der Produktion die Materialkombination aus Holz und Aluminium.