



Von dem modernen Hochregal-Lager werden die Profile direkt zum Bearbeitungszentrum befördert. Das A+W Cantor-System „weiß“, welche Profile aktuell benötigt werden und steuert sie zuverlässig ein.

Gugelfuss: Qualität und Spitzenservice

Stetige Innovation in Spitzentechnologie, Premium-Software und qualifizierte Mitarbeiter sind Voraussetzungen für konkurrenzfähige Qualitätsprodukte. Das weiß man bei Gugelfuss. Doch zum Spitzenprodukt gehört auch perfekter Service – dem Handelspartner wie dem Endkunden gegenüber. Das erzeugt Vertrauen und stabile Kundenbeziehungen.

Auf der konsequenten Umsetzung dieser Anforderungen beruht der Erfolg des schwäbischen Familienunternehmens, das 1891 als Kfzwerk gegründet wurde. Heute leitet Martin Gugelfuss das Unternehmen gemeinsam mit seinem Onkel Anton Gugelfuss (beide Geschäftsführer) und seiner Schwester Susanne Gugelfuss-Dannerbauer (Prokuristin).

Die großzügig verglaste Produktionshalle im Stammwerk Elchingen fasziniert mit ihrer Architektur, mehr noch mit ihrem High-Tech-Innenleben. Hier fertigt das Traditionsunternehmen auf 6.500 Quadratmetern hochwertige PVC-Fenster, das Hauptprodukt von Gugelfuss. Ein weiterer „PVC-Standort“ ist das Werk Beerwalde in Thüringen, das logistisch eng an das Oberelchinger Hauptwerk angebunden ist. Aluminium-Elemente wie Haustüren, Fenster, und Fassaden werden am Standort Straß nahe Elchingen hergestellt.

Hochtechnologie vom Feinsten

Ein Unternehmen, das bis zu 1.000 Fenster und Türen am Tag produziert, braucht perfekt eingestellte Prozesse für besten Durchsatz bei zuverlässiger Qualität. Das wurde 2013 beim Neubau der Halle in Elchingen konsequent berücksichtigt. 2017 nahm Gugelfuss das neue vollautomatische Schirmer-Bearbeitungszentrum in Betrieb, das nun großzügige Fertigungskapazitäten bereitstellt.

Doch die hohe Performance der Fertigung beginnt bereits bei der Lagerlogistik: Beschickt wird das BAZ schnell und zuverlässig aus einem modernen Hochregal-Lager mit 470 Plätzen. Neben den Standard-Profilen des Systemgebers Veka werden dort auch die auftragsbezogen bestellten farbigen Profile verwaltet. Das High-Tech-BAZ, das über eine intelligente Schnittstelle zuverlässig von der A+W Cantor-Software gesteuert wird, verarbeitet Kunststoffprofilstangen von bis zu 6,5 m Länge. Daraus entstehen Werkstücke mit einer Teillelänge von min. 230 mm bis max. 3.800 mm. Die Stahlarmierungen werden von dem integrierten Zuschnitt-Automaten vollautomatisch zugeschnitten, eingeschoben und verschraubt. Weitere Bearbeitungen übernimmt der Stahlbearbeitungsautomat, der die Profile dann an die Schließteil-Setzstation übergibt. Schließlich werden die Profile vollautomatisch in Fachwagen abgestapelt und zum Schweißen bereitgestellt.

Mit diesem Automationsschritt konnte die Fertigungskapazität im Werk Elchingen um 30% erhöht werden.

Sämtliche Arbeitsplätze sind mit A+W Cantor CIM-Monitoren ausgestattet. So bekommt etwa der Maschinenführer am Schweißautomaten zuverlässig angezeigt, welche Profile aus welchem Fach er einlegen muss. Zusammen mit der Barcode-Registrierung entstand so ein durchgängiges Informationssystem – vorbei ist die Zeit der Auftragsmappen, Handskizzen und anderer Fertigungspapiere. Jeder Mitarbeiter bekommt an seinem Arbeitsplatz genau die Information angezeigt, die er aktuell benötigt. Die Position jedes Rahmens, jedes Flügels und jeder Isoliergaseinheit ist jederzeit bekannt.

Am Ende der Fertigungskette sorgt ein automatischer Glaspuffer dafür, dass stets die richtige Scheibe zur Verglasung bereitsteht. Der Werker

an der Verglasungslinie scannt das Etikett am Rahmen oder Flügel. Die Scheibe wird daraufhin vom A+W Cantor-System aus dem Puffer angesteuert und zur Verglasung bereitgestellt: Ein sicheres System ohne Suchaufwand.



Das vollautomatische Schirmer-Bearbeitungszentrum erledigt in Hochgeschwindigkeit alle Bearbeitungen am losen Stab und stapelt die bearbeiteten Profile in Fachwagen ab

Clevere Marktbearbeitung

70% der Produkte werden über Handelspartner vertrieben – hauptsächlich in Süddeutschland, aber auch in der Schweiz, wo die dortige Gugelfuss AG den Vertrieb übernimmt, sowie bis nach Italien und Frankreich.

Doch vor der eigenen Haustür, ca. 40 km um Elchingen, setzt Gugelfuss auf den eigenen Montageservice bei Endkunden, Architekten und Bauträgern. Dabei legt die Unternehmensführung Wert darauf, den Montagetrupps, aber auch den Partnern den Job durch maximale Vor-Konfiguration so weit wie möglich zu erleichtern: „Wir liefern daher unsere Elemente mit vorgebohrten Dübellöchern, die Zusatzleisten sind schon zugeschnitten, die Schrauben beigelegt, die Kopplungen vorbereitet“, erklärt Geschäftsführer Martin



Modernes Hochregal-Lager



Der Werker am Schweißautomaten bekommt via A+W Cantor CIM angezeigt, welche Profile er einlegen muss



Die gesamte Fertigung ist durchgängig mit A+W Cantor CIM vernetzt



Mit dem Neubau der Produktionshalle in Elchingen schuf Gugelfuss die Voraussetzungen für weiteres Wachstum

Gugelfuss: „Damit ist sichergestellt, dass der Zeitaufwand auf der Baustelle möglichst gering ist.“

Für Gugelfuss ist dieses Endkundengeschäft ein unverzichtbares Element kundenorientierter Marktbearbeitung. Man ist nahe am Kunden, man versteht die Abläufe und Anforderungen, man pflegt Beziehungen, die oft seit Jahrzehnten bestehen. Die direkten Rückmeldungen der Monteure geben wichtige Hinweise über technische Details und eventuelle Verbesserungsmöglichkeiten.

Standorte vernetzt verwalten

Eine intelligente A+W Cantor Mehrmandanten-Software sorgt für optimale Auslastung und intelligente Logistik innerhalb der Firmengruppe – dies war eines der wichtigsten Kriterien, als Gugelfuss sich im Jahr 2006 zur Einführung einer neuen ganzheitlichen Software entschloss.

Das A+W Cantor-System verteilt die Aufträge flexibel auf die verschiedenen Standorte. Dazu können Aufträge zur Produktion nach technischen Kriterien sowie für optimale Auslastung auseinandergezogen und am Ende der Fertigungskette wieder zusammengeführt werden – das übernimmt A+W Cantor automatisch. Vom Logistikzentrum in Elchingen wird die europaweite Belieferung durch den eigenen Fuhrpark



Beim Einlauf der Isolierglaseinheiten in den Glaspuffer erhält jede Scheibe eine feste Position zugewiesen. Vorher findet eine sorgfältige Qualitätskontrolle statt

gesteuert. Ob die bestellten Fenster in Elchingen oder Beerwalde gefertigt wurden, davon merkt der Handelspartner nichts.

Der Nutzungsgrad der A+W Cantor-Software bei Gugelfuss ist hoch: „Es gibt keinen Baustein“, erklärt Martin Gugelfuss, „den wir mit A+W Cantor nicht abwickeln können. Wir arbeiten zu nahezu 100% mit A+W Cantor.“

A+W Cantor Reseller: Handelspartner online anbinden

Eine weitere Anforderung an die neue Software war die nahtlose Integration einer leistungsfähigen, online angebotenen Händlersoftware. Die Händler greifen auf eine zentrale Datenbank bei Gugelfuss zu, so dass die Daten stets aktuell sind und Updates zentral durchgeführt werden können.

Mit A+W Cantor Reseller können die Gugelfuss-Partner eigene Angebote erstellen und per Mausclick die Bestellungen an Gugelfuss auslösen. Der Händler kann dank der stets aktuellen Daten noch während des Kundengesprächs einen verbindlichen Preis nennen. Der Anteil der Online-Bestellungen steigt kontinuierlich und liegt derzeit bei ca. 50%. Technische Restriktionen stellen sicher, dass jedes bestellte Element auch tatsächlich gebaut werden kann.



Nachdem der Mitarbeiter in der Verglasung das Barcode-Etikett am Flügel gescannt hat, steuert das A+W Cantor-System die zugehörige Scheibe automatisch aus dem Glaspuffer aus



Softwarepartnerschaft seit zwölf Jahren. Von rechts: Martin Gugelfuss, Geschäftsführer; Max Gugelfuss, Vertriebsleiter; Nicole Diebel, Vertrieb A+W Cantor; Josef Aigner, IT-Leiter Gugelfuss

Durch die technisch korrekten Online-Bestellungen erfahrener Fachhändler kann Gugelfuss die Erfassungskapazitäten im eigenen Unternehmen begrenzen. Die online eingegangenen Aufträge werden lediglich abschließend geprüft und dann an die Produktion weitergegeben.

Die Marke für Fenster und Türen

Wie kaum einem Bauelemente-Hersteller ist es Gugelfuss gelungen, in Süddeutschland und im angrenzenden Ausland als Marke für hochwertige Produkte wahrgenommen zu werden. Dazu leistet die sorgfältig gepflegte Händlerbetreuung wie z. B. durch die regelmäßig durchgeführten Partnertage, aber auch durch die Anbindung der Händler mit A+W Cantor Reseller, einen großen Beitrag. Gleichzeitig hat sich das schwäbische Unternehmen erfolgreich als Vollsortimenter positioniert, auch wenn im Holzbereich die Produktion über Partnerschaften erfolgt. All das schafft beste Voraussetzungen, um mit Qualitätsprodukten und hervorragendem Service auf einem schwierigen Markt weiter zu wachsen.

► Kontakt: www.gugelfuss.de