



Klare Differenzierung zum Ziel gesetzt

Neues Logo läutet neue Ära ein

In den letzten Jahren hat die Ideal Fensterbau Weinstock GmbH mit Sitz in Wittlich und Traben-Trarbach ihren Unternehmensauftritt sowie ihre Kommunikationsstrategie komplett überarbeitet. Mit neuen Verkaufsunterlagen, dem überarbeiteten Social-Media- und Internetauftritt wendet sich das Unternehmen schon seit einiger Zeit verstärkt auch an den Endkunden, um die Marke auch in diesem Kreis zu einer stärkeren Bekanntheit zu verhelfen. Die logische Ergänzung ist ein neuer Markenauftritt mit einem neuen Logo, das deutlich moderner gestaltet, für einen visuellen Neubeginn steht, aber zugleich mit der Betonung des Familiennamens an die Wurzeln des Unternehmens erinnern soll. Damit soll für die Kunden eine klare Ab-

grenzung gegenüber anderen Unternehmen erfolgen, die auch das Wort „Ideal“ in ihrem Unternehmensnamen oder in ihrem Produktprogramm führen.

„Diesen Schritt hätten wir schon viel früher vollziehen sollen“, kommentiert Ludwig Weinstock, der vor 33 Jahren das Unternehmen gegründet hat und seit 2001 in der Geschäftsführung durch seine Tochter Sabine sowie seinen Sohn Stefan unterstützt wird.

Auf der Arbeitskleidung der Mitarbeiter kommt das neue Logo bereits zum Einsatz. Es soll nach und nach auf allen Printprodukten, auf den Planen der LKW-Flotte und in allen Medien eingeführt werden.
Fotos/Grafik: Ideal Fensterbau

aluplast als langjähriger Lieferant von Kunststoff-Profilen führt in seinem Programm auch eine Serie von Konstruktionen mit der Bezeichnung „Ideal“. „Das war für uns vor allem in den Anfangszeiten durchaus ein Vorteil, sodass wir davon profitieren konnten“, berichtet Sabine Weinstock. Die Ideal-Profilssysteme werden mittlerweile aber auch von zahlreichen Fensterherstellern in Osteuropa verarbeitet. Was zur Folge hat, dass der Endkunde auf der Suche nach Fenstern von Ideal

WEINSTOCK®

Mit dem neuen modernen Logo wird der Familiennamen betont und damit auf die Wurzeln des Unternehmens Bezug genommen.

dank der Suchmaschine von Google erst einmal auf Anbieter aus Polen etc. stößt. In Italien besteht zudem eine ideal fenster group.

Mit dem neuen Logo der Betonung des Familiennamens will sich das Unternehmen für seine Kunden künftig nochmals deutlicher differenzieren. Eher für die Region beziehungsweise für potenzielle Mitarbeiter sowie Endkunden von Bedeutung ist die Abgrenzung zum Anbieter von Sanitärkeramik „Ideal Standard“, der ebenfalls im Industriegebiet von Wittlich und damit nur fünf Kilometer entfernt von Weinstock angesiedelt ist.

Reduziert und klar

Für das bisher eingesetzte Logo hatte das Unternehmen eine Zeichnung des Universalgenies Leonardo da Vinci genutzt, der zur Zeit der Renaissance eine Skizze erstellt hatte, bei der die „idealen“, gottgegebenen Proportionen des menschlichen Körpers auf die Architektur übertragen wurden.

„Das bisherige Logo hat sich als zu komplex und erklärungsbedürftig erwiesen. Um klar auf die Tradition des Familienunternehmens zu verweisen, wurde das Logo auf seine Essenz reduziert und besteht nun nur noch aus einem Schriftzug mit einer Bildmarke, die für die Wurzeln der Familie steht“, erklärt Sabine Weinstock, Geschäftsführerin der Ideal Fensterbau Weinstock, das Konzept.

Das Logo kommt entweder in weiß auf grünem Hintergrund oder alternativ genau umgekehrt – also grünes Logo auf weißem Hintergrund – zum Einsatz. Als zentrales Gestaltungselement wurde ein stilisierter Rebstock gewählt. Eine Pflanze, die nicht nur für ihre Früchte, sondern auch für ihre tief reichenden Wurzeln bekannt ist. Weil in der Moselregion ansässig, liegt der Verdacht nahe, dass auch die Urahnen der Weinstock-Familie Weinbau betrieben haben. Nach Angaben von Ludwig Weinstock ist zumindest gesichert, dass sich sein Urgroßvater mit der Produktion und dem Vertrieb von Pfählen zur Befestigung der Rebstöcke befasst hat.

Sukzessive Umstellung

Typografisch soll die Schrift klare Strukturen vermitteln. Entworfen wurde das Logo in Zusammenarbeit mit der Firmenführung. „Es soll nach und nach auf allen Printprodukten, auf den Planen unserer Lkw-Flotte und in allen Medien eingeführt werden“, sagt Ge-



Die Geschäftsführung der Ideal Fensterbau Weinstock GmbH: v. l.: Sabine, Ludwig und Stefan Weinstock.

schaftsführer Stefan Weinstock. Auch Visitenkarten, Briefköpfe und die Homepage ziert das Signet – und irgendwann soll es auch auf den Weinstock-Werken prominent platziert werden.

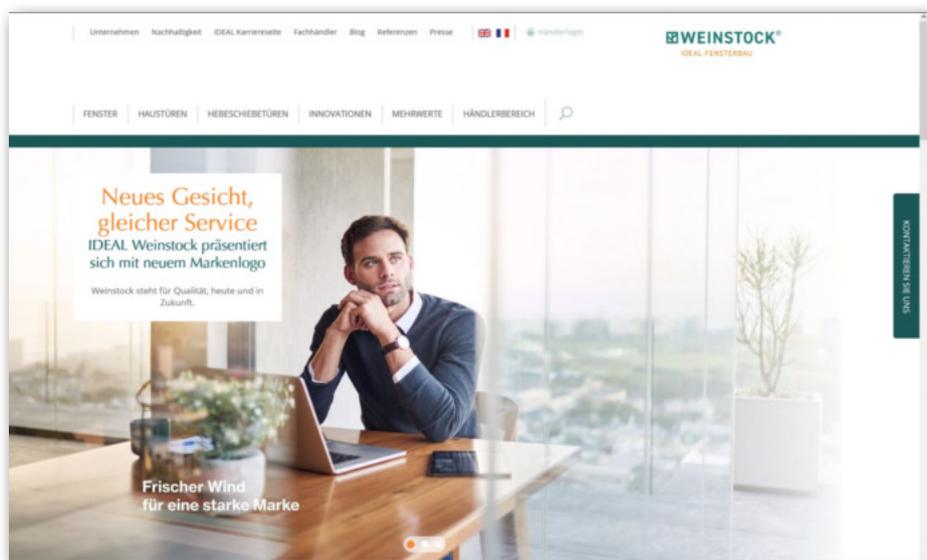
Wandlung wird sichtbar gemacht

Mit dem neuen Logo soll auch die Wandlung des Unternehmens sichtbar gemacht werden. Denn das Unternehmen hat einen umfassenden Umstrukturierungsprozess in Angriff genommen. Im Zuge dieses Prozesses wurden dank der Lean Methodik viele versteckte Potenziale aufgedeckt und Optimierungsprozesse angestoßen. Diese Veränderungen sollen nun auch in dem Gesicht nach Außen

spürbar werden. Wenn Sie an näheren Informationen zur Umstrukturierung des Unternehmens sowie seine Aktivitäten zur Stärkung der Arbeitgebermarke interessiert sind, dann sollten Sie auch die folgenden Beiträge im Rahmen der Titelgeschichte lesen.

„Der Name Weinstock wird zukünftig Kernbestandteil unserer Kommunikation werden. Wir erreichen mit dieser Wort- und Bildmarke Alleinstellung auf dem Markt“, fasst Stefan Weinstock zusammen. ■

www.ideal-fensterbau.de
www.facebook.com/idealfensterbau



Die Umstellung sämtlicher Unterlagen, der Planen der Lkw-Flotte etc. auf das neue Logo soll sukzessive erfolgen. Die überarbeitete Internetseite präsentiert sich schon mit dem neuen Logo.



*Auf der Basis einer Wertstromanalyse wurden die Arbeitsabläufe in der Holzfenster-Produktion optimiert und so der Durchfluss verbessert.
Fotos: Ideal Fensterbau Weinstock GmbH.*

Umfangreiche Investitionen in die Holzfensterfertigung

Wertschöpfung statt Verschwendung

Viele Fensterbau-Unternehmen haben mit langen Lieferzeiten sowie einer nicht zufriedenstellenden Gewinnsituation zu kämpfen. Verantwortlich dafür sind ineffiziente Produktionsprozesse, aber auch unklare Kommunikationsstrukturen und mangelnde Transparenz. Mit dieser Situation wollte sich die Familie Weinstock nicht zufriedengeben, hat daher ein umfassendes Umstrukturierungsprojekt gestartet. Den Auftakt dazu bildete die Neuorganisation der Prozesse in der Holzfensterfertigung im Werk in Traben-Trarbach. Zudem wird in hoch flexible CNC-Bearbeitungszentren und weitere Maschinen investiert.

Mit der Staufen AG hatte sich die Familie Weinstock ein erfahrenes Beratungs-Unternehmen mit ins Boot geholt, das sich auf die Prozess- und Führungsoptimierung nach Lean-Prinzipien spezialisiert hat.

„Die Holzfensterproduktion war von langen Durchlaufzeiten geprägt. Das liegt daran, dass viele Sonderarbeiten notwendig sind, die in Handarbeit ausgeführt werden müssen. Um den Fluss zu optimieren, ist Lean ein Ansatz. Deshalb haben wir die Staufen AG als Berater herangezogen und ein ‚Leuchtturmprojekt‘ initiiert“, berichtet Stefan Weinstock.

Auf der Basis einer detaillierten Analyse wurde ein neues Wertstromkonzept für optimierte Abläufe erarbeitet. Die Arbeitsplätze wurden neu gestaltet, um unnötige Wege einzusparen und den wertschöpfenden Teil der Arbeit zu erhöhen. Damit konnte auch der

Durchfluss verbessert und die Produktivität in der Produktion deutlich gesteigert werden. Was sich letztendlich auch positiv auf die Personalaufwandsquote ausgewirkt hat.



Jörn Bode ist seit Januar 2023 für die Vertriebsleitung bei Ideal Fensterbau verantwortlich. Fotos: bauelemente bau

„Das Ergebnis ist beachtlich, denn die Produktivität hat sich erheblich verbessert“, berichtet Vertriebsleiter Jörn Bode zu dem über 18 Monate andauernden Projekt.

Mit zusätzlich vorgenommenen Anpassungen im Bereich Führung und Unternehmenskultur in Form von Qualifizierungsmaßnahmen und einem neuen Entlohnungsmodell konnte eine höhere Zufriedenheit der Mitarbeitenden erzielt werden.

„Wir haben auch ein Shopfloor Management eingeführt. Damit ist eine ganz andere Art der Kommunikation ins Unternehmen eingezogen. Vor allem die Durchlässigkeit von unten nach oben und der Informationsstand im ganzen Unternehmen hat sich damit verbessert“, erläutert Sabine Weinstock.

Holzproduktion erhält den Vorzug

Eigentlich war geplant, am Standort Wittlich-Wengerohr die komplette Kunststoff-Fensterproduktion zu erneuern. Aufgrund der hohen Nachfrage nach Holz/Alu-Elementen und des für die nächsten Jahre zu erwartenden hohen Potenzials fiel dann aber doch die Entscheidung, die Investitionen im Bereich Holz vorzuziehen.

In 2022 hatte das Unternehmen einen Umsatz von 46 Millionen Euro erzielt, davon entfielen sieben Millionen auf Holz- und Holz/Alu-Elemente. „Da wäre durchaus mehr drin gewesen. Wir hätten die 50 Millionen erreichen können. Aber wir konnten vor allem die starke Nachfrage bei Holz/Alu-Elementen aufgrund der ausgeschöpften Kapazitäten nicht bedienen. Auch die Einrichtung einer zweiten Schicht war auf-



Sabine Weinstock: „Mit zusätzlichen Kapazitäten hätten wir einen Umsatz von 50 Millionen Euro erreichen können.“



Stefan Weinstock: „Vor allem in Frankreich sowie in der Schweiz rechnen wir mit einem erhöhten Auftragseingang in den nächsten Jahren.“ Foto: bauelemente bau

grund der schwierigen Personalsituation keine realistische Option“, erläutert Sabine Weinstock.

Neues Bearbeitungszentrum bestellt

Bereits 2019 wurden die beiden Handspritzstände durch zwei Spritzroboter ersetzt. Damit konnte zum einen der Mengendurchsatz erhöht, zum anderen die Mitarbeiter entlastet und für andere Tätigkeiten eingesetzt sowie die Qualität der Oberflächen verbessert werden.

Produziert werden die Elemente heute auf einer betagten Winkelanlage des Typs Weinig Unicontrol. „Die Anlage ist nach Fenster-Systemen optimiert und nicht nach Farben. Damit ist für uns ein hoher Sortierungsaufwand verbunden, um rationell beschichten zu können“, erläutert Stefan Weinstock die Ausgangssituation.

Um dem abzuhelpfen, wurde bei Weinig mit der Conturex Vario L das neueste und besonders leistungsstarke Modell der Conturex-



Bereits seit 2019 sind in der Beschichtung zwei Spritzroboter im Einsatz.

Foto: Ideal Fensterbau Weinstock GmbH

Baureihe bestellt. Das Bearbeitungszentrum soll im Herbst 2024 installiert werden. Parallel dazu werden sämtliche Fenstersysteme überarbeitet. Künftig will das Unternehmen verstärkt auch Lösungen mit schlanken Ansichten und schmalen Stulplosungen für den Einsatz im Denkmalschutz anbieten. Zudem soll es länderspezifische Konstruktionen für den Markt in Frankreich sowie in der Schweiz geben. „In diesen beiden Ländern rechnen wir mit einem erhöhten Auftragseingang in den nächsten Jahren“, prognostiziert Stefan Weinstock. Im Sinne eines optimierten Fertigungsflusses wird es dann möglich sein, die Aufträge so einzusteuern, das optimale Beschichtungsabläufe möglich sind. „Es ist durchaus möglich, dass wir mit der neuen Maschine von der bisher eingesetzten Schlitz/Zapfen-Verbindung zu einer anderen Lösung wechseln“, stellt Stefan Weinstock in Aussicht.

Die Unicontrol soll aber dennoch bis Ende 2025 weiter in Betrieb bleiben, um darauf für Nachaufträge auch noch die bisherigen Fenstersysteme produzieren zu können.

Solide Konstruktion für hohe Qualität

Durch seine stabile Portalbauweise ist der Conturex Vario L für schwere Aggregate geeignet. Gusseiserne Laufbahnen gewährleisten eine hohe Dynamik. Grundsätzlich ist dieses CNC-Profiliercenter für die Komplettbearbeitung von schweren Massivholzanwendungen konzipiert.

Der Conturex Vario L bietet eine Vielzahl von Ausstattungsvarianten, mit denen er perfekt auf individuelle Anwendungen abgestimmt werden kann. So zum Beispiel eine Universalspindel für die Fertigung von komplexen Fensterprofilen, einen 5-Achskopf für hohe Flexibilität sowie Mehrspindelbohrköpfe (MBK) für mehr Leistung bei der Beschlagbearbeitung. Auf der Maschine können daher auch Kanteln für Hebeschiebe-Elemente sowie Rundbögen, die bisher ein Fall für den Sonderbau waren, produziert werden.

Mit der 30-kW-Hauptspindel kann deutlich schneller produziert werden: Durch die hohe Leistung werden Profilierungen in nur einem Bearbeitungsdurchgang möglich. Die luftge-



Das neue und besonders leistungsstarke Bearbeitungszentrum Conturex Vario L von Weinig soll im Herbst 2024 installiert werden. Grafik: Weinig



Die CrystalClear-Technology verbindet maximale Transparenz und wirksamen Oberflächen- und Lichtschutz auf Holz-Fenstern.

Foto: Adler

kühlten Hauptspindeln sind nahezu wartungsfrei und garantieren eine hohe Verfügbarkeit der Maschine.

Der Conturex Vario L verfügt über einen getrennten Ein- und Auslaufbereich. Das Be- und Entladen findet im Durchlaufprinzip ohne Zeitverluste statt. Durch den ergonomischen Aufbau ist darüber hinaus gewährleistet, dass die Werkstücke immer in optimaler Höhe aufgelegt und entnommen werden können. Schon in der Standardausführung arbeitet der Conturex Vario L vollautomatisch. Je nach Ausführung können die Leistung und der Automatisierungsgrad sogar noch erhöht werden, sodass der Bediener nur etwa 20 Prozent seiner Arbeitszeit an die Maschine gebunden ist. Dadurch kann in Nebenzeiten sowie auch schichtverlängernd produziert werden. Damit sowie durch den optimierten Fertigungsfluss ist auch eine leicht erhöhte Kapazität verbunden.

Zusätzlich soll für die Fertigung von Sonderbauteilen mit dem Conturex Artis ein kleineres Bearbeitungszentrum sowie ein Dübeleintrieb-Automat des Typs Weinig UniPin angeschafft werden.

Natürliche Oberflächen und dennoch zuverlässiger Schutz

Schon seit einiger Zeit werden auch bei Weinstock die Beschichtungsprodukte des österreichischen Lackherstellers Adler verarbeitet. Neben Lasuren und deckenden Lacken sind dies auch spezielle Öle sowie die Lacke mit der neuen CrystalClear-Technology (CCT), die trotz einer natürlichen Holzoptik einen hoch wirksamen Lichtschutz und eine hohe Oberflächenqualität bieten.

Das Erfolgsrezept hinter der neuen CCT-Technologie ist ein einzigartiges Lichtschutzpaket, welches das Team um Entwicklungsleiter Dr. Simon Leimgruber im Labor von Adler entwickelt hat. „Wir haben unterschiedliche UV-Absorber so miteinander kombiniert, dass wir im gesamten Wellenlängenbereich von sichtbarer und unsichtbarer Strahlung den bestmöglichen Schutz erzielen“, so Dr. Leimgruber.

Das ist besonders bei Eichenfenstern wichtig: „Konventionelle Lichtschutzmittel schützen nämlich nur vor UV-Strahlung, gegen das gefürchtete Ausbleichen der Eiche können sie aber nichts ausrichten. Unser neuer High-Performance-Lichtschutz absorbiert dagegen ganz gezielt auch Teile aus dem sichtbaren Lichtspektrum. Das Vergilben von Fichte, Kiefer oder Tanne wird damit ebenso verhindert wie das Ausbleichen von Eichenholz. Dabei besitzt das Lichtschutzpaket nur eine minimale Eigenfärbung, der authentische, kontrastreiche Charakter des Holzes bleibt erhalten“, führt der Entwicklungsleiter weiter aus.

Auch in Vertriebspower investiert

Das Unternehmen investiert nicht nur in Maschinen, sondern auch in die personelle Verstärkung seiner Vertriebsmannschaft. Schon seit Januar dieses Jahres ist Jörn Bode für das Unternehmen als neuer Vertriebsleiter tätig. Bode bringt aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit in der Fenster- und Glasbranche nicht nur einen großen Erfahrungsschatz ein, sondern auch eine besondere Vorliebe für den Werkstoff Holz mit. Denn seit mehr als 30 Jahren hat er Führungspositionen in der Baubranche in den Segmenten Glas, Fenster und Fassade inne. Dazu zählen auch die renommierte Saint-Gobain Glass Solutions sowie die

Unilux AG, für die er fünf Jahre als Vertriebsleiter für die DACH-Region zuständig war. Zuletzt war Bode als Board-Geschäftsführer bei der Schollglas-Unternehmensgruppe für die Sparte Isolierglas verantwortlich.

Die Vertriebsmannschaft wurde umstrukturiert und aufgestockt. Da das Unternehmen im Norden Deutschlands noch nicht stark etabliert ist, wurden in dieser Region neue Mitarbeiter engagiert. Personell verstärkt hat sich das Unternehmen zudem in Bayern und Baden-Württemberg sowie in Österreich, Frankreich und der Schweiz. Dafür hat Weinstock bevorzugt Mitarbeiter mit Branchenerfahrung akquiriert.

„Unser Fokus liegt dabei auf der Gewinnung neuer Kunden. Das soll aber nicht über den Preis erfolgen, sondern über das „Paket Weinstock“, macht Bode deutlich. Aktuell erzielt das Unternehmen rund 15 Millionen Euro in den Auslandsmärkten. Mit der Intensivierung der Vertriebsaktivitäten soll der Exportanteil in den nächsten Jahren weiter gesteigert werden.“



Für den 1. Juli 2024 ist die Einführung des neuen Fenstersystems „Novo“ geplant.

Foto: aluplast

Neuigkeiten aus der Kunststoff-Abteilung

Zum 1. Juli 2024 wird das Unternehmen mit „Novo“ ein neues Fenstersystem einführen. Dieses basiert auf der Systemkonstruktion „neo“ von aluplast, die sich durch schmale Ansichtsbreiten und betont kantige Konturen auszeichnet. Ausgelegt ist die Konstruktion als Kombisystem mit Anschlag- und Mitteldichtung sowie in flächenversetzter und flächenbündiger Ausführung. Die Kons-

truktion ist RC2-geprüft, eine RC3-Ausführung ist möglich. Übernommen wurde die Multifalz-Technologie, sodass auch eine Verklebung möglich ist. Ideal neo erreicht als klassisches System mit Stahlverstärkung in der flächenversetzten Ausführung einen Uf-Wert von 1,2 W/m²K.

Bei energeto® neo wird auf den Einsatz von Stahl verzichtet, stattdessen kommen glasfaserverstärkte Stege zum Einsatz. Damit wird in der flächenversetzten Ausführung ein Uf-Wert von 1,0 W/m²K erreicht. Dieser kann durch die Ausschäumung von insgesamt drei Kammern in der flächenbündigen Ausführung auf einen Wert von 0,87 W/m²K verbessert werden. Die Kombination von Verklebung und glasfaserverstärkten Stegen sorgt für ein dauerhaft gesichertes Spaltmaß.

Edle Oberflächen sind Standard

Weinstock ist einer der wenigen Verarbeiter von aluplast-Profilen, die die Premium-Oberflächen „woodec“ und „aludec“ als Standardlösung anbieten. „woodec“ zeichnet sich nicht nur durch eine naturgetreue und damit täuschend echte Holzoptik aus, sondern auch durch eine Haptik, die einem geschliffenen Echtholz sehr nahekommt. Zur Auswahl stehen vier neue Oberflächen, die gut mit den aktuellen Design-Trends harmonieren. „aludec“ bietet hingegen mit einer matten, fein strukturierten Oberfläche die Haptik und die Optik von pulverbeschichteten Aluminiumdeckschalen. Die Oberfläche zeichnet sich



Die Premium-Oberflächen „woodec“ und „aludec“ bietet Ideal Fensterbau als Standardlösung an. Foto: aluplast

zudem durch eine hohe Kratzfestigkeit aus. Möglich macht das eine unempfindliche, feinstrukturierte Narbung, die zusätzlich versiegelt ist. Die niedrige Oberflächenspannung sorgt für Reinigungsfreundlichkeit. Wasser und milde Reiniger genügen für eine saubere Oberfläche. Auch Putzschleier können damit leicht entfernt werden. Chemikalienbeständigkeit ist durch die Oberflächenversiegelung mit einer zusätzlichen PVDF-Schicht gegeben. Diese wird selbst von anlösenden Reinigern nicht angegriffen.

Beide Folien sind mit der cool-colors-Plus-Technologie ausgestattet, die dafür sorgt, dass ein Großteil der Infrarot-Strahlen reflektiert wird. Möglich macht das eine weiße Unterfolie, die sich durch perfekte Reflexionseigenschaften auszeichnet. Die Folge sind Bestwerte in der Reduktion der Wärmeaufnahme, sodass auch in heißen Regionen dunklere Farben ohne Bedenken zum Einsatz gebracht werden können. Durch die ≥ 50 µm dicke Acrylat-Schicht mit herausragenden UV-Schutzeigenschaften erzielt die Technologie zusätzlich beste Ergebnisse in der Bewitterung.

Fenster mit Gedächtnis

Im Falle eines Kundendienstesatzes ist es für den Mitarbeiter eine große Hilfe, wenn er das betroffene Teil einwandfrei und ohne großen Aufwand identifizieren kann. Noch besser, wenn ihm der Endkunde die entscheidenden Hinweise geben kann.

In Zusammenarbeit mit der Telekom hat Weinstock daher eine Lösung geschaffen, die es ermöglicht, mittels einer App Servicemaßnahmen anzubieten, die den Handel entlasten. Möglich macht das ein NFC-Chip im Fenster, der bei der Ideal Fensterbau Weinstock GmbH seit Anfang des Jahres 2021 im Einsatz ist. Diese Innovation wurde im Mai 2019 mit dem Digital Champions Award Midwest in der Kategorie „Digitale Produkte und Dienstleistungen“ ausgezeichnet. Die Ideal-NFC-App ist seit 2020 für alle IDEAL-Fachpartner kostenfrei verfügbar.

Optimierung der Kunststoff-Produktion

Nach den positiven Erfahrungen und Ergebnissen des ersten Projektes soll jetzt auch die Kunststoff-Abteilung genauer unter die Lupe genommen und die Prozesse überarbeitet und optimiert werden.

Für die Jahre 2024 bis 2025 ist der Bau einer 2.200 Quadratmeter großen Logistikhalle am Standort Wittlich geplant. Diese wird es Weinstock ermöglichen, die Produktion zu optimieren. Dies wird augenblicklich noch durch die Tourenplanung gesteuert. „Das bereitet immer dann Schwierigkeiten, wenn wir viele Elemente haben, bei denen aufwendige Zusatzarbeiten nötig sind. Künftig soll stattdessen von den Kollegen in Wittlich als auch aus Traben-Trarbach in die neue Logistikhalle hinein produziert werden. ■



Für 2025 steht dann die komplette Erneuerung der Kunststoff-Produktion in Wittlich auf der Agenda.

Foto: Ideal Fensterbau Weinstock GmbH



Um den Nachwuchs an qualifizierten Kräften sicherzustellen, engagiert sich Weinstock auch in Sachen Ausbildung. Aktuell beschäftigt das Unternehmen elf Auszubildende in diversen Berufen.

Ideal Fensterbau Weinstock positioniert sich als attraktiver Arbeitgeber

Erfolgreiches Werben um Fachkräfte

Die Attraktivität des Betriebes für potenzielle Bewerber und neue Mitarbeiter nachhaltig erhöhen, zugleich die Identifikation mit dem Unternehmen sowie die Zufriedenheit der Mitarbeiter mit ihrem Arbeitsplatz und ihrer Tätigkeit verbessern, um so für eine möglichst langjährige Bindung zu sorgen ... Um diese und andere ähnlich gelagerte Ziele zu erreichen, investiert Ideal Fensterbau Weinstock in breit gefächerte Maßnahmen im Bereich Arbeitgeber-Marketing.

Das Unternehmen beschäftigt heute an den Standorten Wittlich-Wengerohr und Traben-Trarbach rund 320 Mitarbeiter. Wie viele andere Unternehmen steht auch Weinstock heute vor der täglichen Herausforderung, qualifiziertes Personal für die Mitarbeit bei Weinstock zu gewinnen und zu halten. In der Region herrscht gewissermaßen Vollbeschäftigung, zudem ist das Industriegebiet in Wittlich in den letzten Jahren erheblich gewachsen, sodass Weinstock beim Werben um Arbeitskräfte im Wettbewerb mit großen Industrie-Unternehmen steht, die mit attraktiven Vergütungen locken.

Unter anderem wird durch ein hohes Engagement in Sachen Ausbildung nach Kräften für den Nachwuchs von qualifizierten Mitarbeitern gesorgt. Aktuell beschäftigt das Unternehmen elf Auszubildende in diversen Berufen. Diesen werden mit kompetenter Anleitung und der regelmäßigen Beteiligung an Projekten auch Führungsqualitäten, Eigenständigkeit und Organisationsfähigkeiten vermittelt.

„Mit Werbung vor Ort haben wir uns bisher zurückgehalten, weil wir kein Direktgeschäft in der Region machen wollen. Das müssen und wollen wir jetzt ändern, um verstärkt und gezielt potenzielle Mitarbeiter anzusprechen und deren Interesse für eine Tätigkeit in unserem Unternehmen zu wecken“, erläutert Sabine Weinstock.



Um die Bekanntheit in der Region zu fördern, ist Weinstock für die Saison 2023/2024 neuer Sponsor des SV Wittlich 1912 e.V. Fotos: Ideal Weinstock

Dazu setzt das Unternehmen schon seit 2017 auch auf einen eigenen Heißluft-Ballon, der bei Events mit Kunden, aber auch bei diversen Ballon-Festivals in Trier, Bonn, Köln, Warstein und Kirchberg in den Kitzbüheler Alpen zum Einsatz kommt.

Zudem hat sich das Unternehmen schon vor einigen Jahren den Appell der Bundesregierung zu Herzen genommen, Flüchtlingen Arbeits- und Ausbildungsplätze zur Verfügung zu stellen. So wurden Menschen aus Syrien, Eritrea und Afghanistan in die Belegschaft aufgenommen. Zusätzlich wurde eine Integrationsbeauftragte eingestellt und werden Gastwohnungen zur Verfügung gestellt. Mitarbeiter mit mangelnden Deutschkenntnissen werden bei Behördengängen etc. unterstützt, darüber hinaus Sprachkurse angeboten.

Neuer Sponsor des SV Wittlich 1912 e.V.

Das Unternehmen ist ab der Saison 2023/2024 neuer Sponsor des SV Wittlich 1912 e.V. Der in Wittlich-Wengerohr ansässige Fensterbauer wirbt als Teampresenter von nun an mit seinem neuem Markenlogo auf den Trikots der Mannschaften, sowie auf deren Anzeigenflächen im heimischen Stadion „Am Bürgerwehr“. Die Partnerschaft mit dem SV Wittlich bedeutet für Weinstock einen wichtigen Meilenstein der Markengeschichte. „Es ist eine große Freude und Ehre für uns, mit diesem traditionsreichen Fußballclub zusammenarbeiten zu dürfen. Engagement, Leidenschaft und Fairplay sind wichtige Eckpfeiler, für die auch unser Unternehmen und die Marke Weinstock stehen“, betont Stefan Weinstock, Geschäftsführer der Ideal Fensterbau Weinstock GmbH. „Diese Partnerschaft bietet uns eine optimale Gelegenheit dar, mit den vielen Fans in Kontakt zu treten und um uns in der Region als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren!“

Auf diese Weise sucht das Unternehmen nach Möglichkeiten, Mitarbeitende langfristig zu binden. Unterstützung erhalten neue Kollegen durch Schulungen, aber auch durch praktische Hilfe von erfahrenen Kollegen. Gefördert wird nicht nur die fachliche, sondern auch die persönliche Weiterentwicklung. Der Großteil der Führungspositionen wird aus den eigenen Reihen besetzt. Das gegenseitige Verständnis beziehungsweise der Zusammenhalt wird durch gemeinsame Aktionen wie das gemeinsame Grillen in der Mittagspause, Wanderungen mit den Kollegen



Mit dem weiteren Ausbau der eigenen Stromerzeugung will Weinstock die eigene Produktion von Wasserstoff möglich machen.

am Wochenende sowie das Sommerfest, zu dem auch die Familien der Mitarbeiter eingeladen sind, gefördert.

Diensträder für fitte Mitarbeiter

Um die Gesundheit und die Fitness der Mitarbeiter zu stärken und dabei die Umwelt und das Klima zu schonen, bietet Weinstock auch Diensträder an. Die Angestellten können sich ihr Wunschrad (oder E-Bike) beim Fachhändler oder online aussuchen. Weinstock leaset das Dienstrad und überlässt es dem Arbeitnehmer zu steuerlich vergünstigten Leasingraten.

Ideal goes green

Dem Unternehmen ist aber auch daran gelegen, deutlich zu machen, dass man sich der Verantwortung für die Umwelt bewusst ist. Unter dem Motto „Ideal goes green“ werden eine ganze Reihe von Maßnahmen zur Verbesserung der Energiebilanz und des CO₂-Fußabdrucks getroffen. Alle Weinstock-Werke verfügen über eine eigene Photovoltaik-Anlage zur Produktion von regenerativer Energie. Den Mitarbeitern und Partnern wird eine Elektrotankstelle zur Verfügung gestellt, mit der E-Autos oder auch E-Bikes aufgeladen werden können. Zudem wurde die gesamte Produktion mit energiesparenden Leuchten ausgestattet, um Emissionen zu senken. Die für die Produktion der Holz- und Holz/Alu-Elemente eingesetzten Hölzer stammen aus nachhaltigem Anbau.

Am Standort Wittlich soll noch bis zum Ende des Jahres ein Blockheiz-Kraftwerk zur Strom- und Wärmeerzeugung errichtet werden. Das dafür zunächst eingesetzte Gas soll

so schnell wie möglich durch selbst erzeugten Wasserstoff ersetzt werden. „Das wäre ein wichtiger Schritt zur Unabhängigkeit von externer Strom- und Gaslieferung“, macht Stefan Weinstock deutlich. Der Strom zur Erzeugung des Wasserstoffs sollte mit eigenen PV-Anlagen erzeugt werden. Da es sich bei dem dafür geplanten Grundstück um eine Ausgleichsfläche handelt, ist das augenblicklich auf Grund des Widerstands der Behörden nicht möglich. Weil PV-Anlagen auf Dächern im Augenblick nicht gefördert werden, wurde auch die Belegung der Carports mit PV-Modulen zurückgestellt.



Schon seit 2017 gehört Weinstock zu den Premium-Partnern der Recyclinginitiative Rewindo, die das Recycling von Kunststoff-Fenstern etc. aktiv fördern. Grafik: Rewindo

Schon seit 2017 ist Weinstock Premium-Partner der Recyclinginitiative Rewindo. Gemeinsam mit anderen Fensterbau-Unternehmen verpflichtet sich Weinstock damit nicht nur zum Recycling ausgebaute Kunststoff-Fenster, -Rolläden und -Türen, sondern unterstützt aktiv die Kreislaufwirtschaft durch die vermehrte Verwendung von Profilen mit Recyclatkern. ■

www.ideal-fensterbau.de