

ten angesiedelt ist. Das bringt uns Kundennähe und auch juristische Sicherheit. Das soll auch zukünftig so bleiben. Es ist eine etablierte Partnerschaft.

Mit welchen Maßnahmen möchten Sie die Bekanntheit von Stacbond in Deutschland steigern und langfristig Vertrauen bei Verarbeitern, Planern und Investoren aufbauen?

Unsere Strategie heißt Full Service. Das bedeutet, das wir nicht nur Lieferant eines Produktes sind, sondern darüber hinaus mehr bieten. Dies beginnt schon bei der Projektplanung mit unserer starken Ingenieursabteilung, in welcher Architekten und Planer arbeiten. Wir können aber auch Erkenntnisse aus der Produktbearbeitung gewinnen. Wir haben inhouse alle maschinellen Einrichtungen, um die Produkte auf Druck, Biegung und Pressen testen zu können. Dadurch können wir die Möglichkeiten, die ein bestimmtes Produkt hergibt, maximal ausreizen und selbst an Erfahrung dazugewinnen. Infolgedessen sind wir in der Lage, unsere Kunde besser beraten zu können. Durch diese Aufstellung können wir dazu beitragen, ein Projekt so reibungslos wie möglich ablaufen zu lassen. Darüber hinaus entwickeln wir uns selbst dadurch konstant weiter und bringen immer wieder neue Ideen auf den Markt, sowohl im technischen als auch im kreativen Bereich. Das letzte Standbein ist das Recycling. Wir besitzen im Werk eine eigene Recyclinganlage für Verbundplatten, die dort zu 100 Prozent verwertet werden. Die Recyclinganlage hat derzeit eine Kapazität von 25 Tonnen pro Tag. Wir nehmen alte Verbundplatten zurück und recyceln diese zusammen mit unserem Verschnitt aus der Produktion. Das Aluminium wird vom Kern getrennt und so zur Nutzung für neue Aluminium-Verbundplatten bereitgestellt. Die Produkte sind zertifiziert und mit EPDs versehen. Besonders bei den Architekten sind die Recycling-Produkte stark nachgefragt. Es ist eine eigene Produktlinie daraus entstanden, die Eco-Green-Linie, verfügbar in allen Kombinationen aus Farben und Texturen mit Garantie auf Chargengleichheit.

Welchen konkreten Mehrwert bietet die Präsenz im Next Studio für Stacbond – sowohl im Hinblick auf die Zusammenarbeit mit Branchenpartnern als auch auf den direkten Austausch mit Planern und Verarbeitern?

Mit der Präsenz versprechen wir uns, die Bekanntheit und die Visibilität von Stacbond in Deutschland zu fördern. In Deutschland gibt es eine Vielzahl an Architektur- und Planungsbüros. Wir denken, dass es nicht zielführend ist, diese Büros alle einzeln zu besuchen. Die Idee ist, dass wir Architekten und Planer zu unseren Events im Next Studio einladen. Über die Fachgespräche wollen wir bei den Gästen das Interesse wecken und im Gedächtnis bleiben. Darüber hinaus suchen wir im Next Studio auch Synergien zu den anderen Partnern. Diese beiden Wege können für uns einen hohen Mehrwert bieten. Das Engagement im Next Studio soll demnach auch länger gehen und ist nicht nur auf einen bestimmten Zeitraum begrenzt. Denn um in einem Markt anzukommen und sich dort zu etablieren, braucht man keine Sprints, sondern man muss Marathons laufen und Ausdauer besitzen. In reifen Märkten wie dem deutschen Markt ist das notwendig.

Wenn Sie einen Blick in die Zukunft werfen: Welche Ziele hat Stacbond für die kommenden Jahre in Deutschland?

Generell ist es nicht einfach, in einem Geschäftsfeld wie der Gebäudehülle, konkret mit der Verbundplatte, die Volumen vorherzusagen. Das hat den einfachen Grund, weil es bisher statistisch dazu nichts Offizielles gibt. Man kann die Volumen nur daran ableiten, was man hört und sieht. Wir versprechen uns mit der Marktpräsenz in Deutschland in den nächsten fünf Jahren wenigstens Zweiter zu werden und 30 Prozent Marktanteil zu besitzen. Das ist optimistisch, aber wir sind auch sehr ehrgeizig und zielstrebig. Unsere Geschichte hat gezeigt: In jedem Markt, in welchem wir uns aufgebaut haben, hat es auch geklappt. Das bringt ja schon mit sich, dass man etwas richtig gemacht hat. Und dadurch denken wir, dass dies auch hier möglich ist, wenn wir uns den Marktgegebenheiten anpassen und den Markt sowie die Art, wie er funktioniert, respektieren. Das ist das Ziel. Es ist nicht das Ziel, hierherzukommen und etwas zu verändern.

Herr Barbosa, wir danken Ihnen sehr herzlich für das Gespräch! ■

www.stacbond.com/de



**ALU-ELEMENTE
OBJEKT-
SERVICE**



**Jetzt Ausschreibung
senden – wir liefern:**



**Beratung über die
zugelassene Ausführung
gem. Landesbauordnung**



Kalkulation und Angebot



**Fertigung in unserer
zertifizierten Produktion**



**Lieferung in Abschnitten
direkt zur Baustelle**



Service und Wartungen

Gebr. Busmann Alu-Bau GmbH
Telefon 0 59 23 . 99 42 0
www.busmann-alubau.de
www.tuer-gestalter.de