

## KOOPERATION VON INDUSTRIE UND HANDWERK

# So stärken Netzwerke ihre Partner nach innen und außen

**Sind Netzwerke vor dem Hintergrund von Digitalisierung und Industrie 4.0 heute eigentlich noch zeitgemäß? Was bringt das Engagement den Betrieben und wie sieht das Zusammenspiel konkret aus? Wir wollten es wissen und haben uns mit zwei Unternehmern unterhalten. Thomas Dersch (GF Glas Dersch Waldkirchen), „Glas nach Mass“-Partner, und Luca Liardo (Betriebsleiter Werk 2, Reli Glastechnologie Mühlhausen), Mitglied der KlimaPlusSecurit Partner (CSP), dem ältesten Flachglas-Expertennetzwerk im deutschsprachigen Raum. Beide Netzwerke werden von Saint-Gobain Glass als Partner unterstützt, im Gespräch vertreten durch Marketing-Director Martin Stadler von Saint-Gobain Building Glass.**

**GLASWELT** – Herr Dersch, Herr Liardo – Sie leiten mittelständische glasverarbeitende Betriebe und sind in einem Branchen-Netzwerk aktiv. Was motiviert Sie, sich dort einzubringen? Und was passiert da eigentlich?

**Thomas Dersch** – Wir pflegen einen sehr lebhaften Austausch, gerade weil wir mit den Kollegen nicht im unmittelbaren Wettbewerb stehen. Das ist auch das Schöne beim Partnernetzwerk „Glas nach Mass“: Da wir teilweise relativ weit auseinander sind, können wir eigentlich über alles sprechen. Etwa wie man auf Reklamationen reagiert und technische Fragestellungen löst. Und auch wie man erfolgreich am Markt agiert, welche Werbemittel funktionieren und so weiter.

**Luca Liardo** – Beispielsweise können wir direkt klären, wie ähnlich aufgestellte Betriebe, an knifflige Fragestellungen herangehen. Durch den Kontakt mit den Partnern erhalten wir einen gu-

ten Einblick in aktuelle Entwicklungen und für effiziente Lösungen. Das bringt ungemein viel.

**GLASWELT** – Wie sieht die Zusammenarbeit mit den Partnern aus?

**Dersch** – Das Netzwerk ist eigentlich unbezahlbar. Wenn man vor einem Problem steht, dann findet man immer jemanden, der weiter weiß. Oder wenn bei einer Fern-Baustelle kurzfristig eine Anfrage kommt. Dann kann ich einen Kollegen vor Ort anrufen und muss nicht extra einen Mitarbeiter auf die Reise schicken.

**Liardo** – Durch das Netzwerk können wir schnell und zuverlässig reagieren, auch wenn bei uns ein großer Auftrag oder eine spezielle Anfrage reinkommt. Wir arbeiten gelegentlich mit Isolierglas-Herstellern von CSP zusammen und vermitteln auch an die Spezialisten im Fensterbau weiter. Anders herum funktioniert das genauso. Das Gute ist, durch das Netzwerk wissen wir, dass die Part-

ner absolute Profis sind. Wir können die Empfehlungen also mit bestem Gewissen aussprechen.

**Martin Stadler** – Man kann es auch so sehen: Bei CSP bilden die Partner quasi eine „Task Force“: Sie können – jeder für sich im eigenen Spezialgebiet und in der Zusammenarbeit mit den Partnern – ein sehr breites Leistungsspektrum anbieten, wie sonst nur ein großes Industrieunternehmen. In den Netzwerken wird quasi das Beste aus beiden Welten verknüpft: Die Agilität der mittelständischen Betriebe mit dem Know-how und den Ressourcen eines Konzerns.

**Liardo** – Gerade bei hochwertigen und komplexen Produkten schätzen unsere Kunden diese Marktnähe, die Sicherheit und die kurzen Wege zum Ansprechpartner. Dazu kommt dann die Möglichkeit, sich konkrete Lösungen vor Ort anschauen zu können, z.B. Umbaubeispiele oder neue Glasdesigns.

**Dersch** – Unsere Kunden schätzen unsere Arbeit – bodenständig auf der einen Seite und das Besondere im Blick. Vom Angebot bis zur Montage erhalten sie Glas, das nicht von der Stange ist. Daher finden wir die Idee von „Glas nach Mass“ auch so spannend – ein Netzwerk von Glasern, die für innovative und hochwertige Lösungen stehen. Glas Dersch hat sich schon früh gezielt aufgestellt: mit einer eigenen Website und Ausstellungsräumen – ich würde sagen, wir sind ein eher untypischer Handwerksbetrieb. In den sozialen Netzwerken sind wir ebenfalls schon länger aktiv.

**Stadler** – Im Wettbewerb mit preiswerten Produkten etwa aus Fernost lohnt es, die eigenen Stärken zu betonen. Der persönliche Kontakt der Netzwerkpartner zum Kunden, gepaart mit individuellen Beratungsleistungen und Servicekompetenz ist nicht zu ersetzen. Auch nicht durch Online-Portale und günstige Preise.

**GLASWELT** – Wie stark hängen die Partner eigentlich von Saint-Gobain ab?

**Dersch** – Abhängigkeiten oder Verpflichtungen? Nein, da würde ich nicht mitmachen. Insgesamt läuft alles sehr offen und partnerschaftlich. Wir haben unsere Ansprechpartner direkt am Standort Deggendorf und beziehen dort vor allem be-



Foto: RELI Glastechnologi

Durch das Netzwerk erreichen wir auch einen höheren Wiedererkennungswert bei unseren Kunden. Denken Sie z. B. an die CSP-Kampagne mit den Tieren – „Glas tierisch vielfältig“.

**Luca Liardo ist die 2. Generation in der Unternehmensführung von RELI Glastechnologie. Er leitet das Zweigwerk im badischen Mühlhausen.**



Die Leute sollten genau wissen, was ein Glaser überhaupt leistet. Vielleicht liegt es ja auch am Produkt, dass man dran vorbei geht und es nicht wahrnimmt. Aber das bekommen wir als Glasprofis hin und machen Glas wahrnehmbar.

**Thomas Dersch führt Glas Dersch in der 3. Generation**

reits veredelte Produkte aus Verbund-Sicherheitsglas. Qualität, Lieferzeit und Preis, das passt.

**Liardo** – Im Prinzip sind wir frei in der Wahl. Durch die enge Verbindung beziehen wir gerne das Basisglas vom Netzwerkpartner, aber auch von anderen Herstellern. Gerade bei Neuentwicklungen und ganz speziellen Anfragen greifen wir gerne auf das Know-how unseres Industriepartners zurück.

**GLASWELT – Können Sie ein Beispiel geben?**

**Liardo** – Nehmen wir den Ladenbau. Wenn es darum geht, den besten Spiegel für weißes Licht mit möglichst natürlicher Wirkung für eine Umkleidekabine auszuwählen. Hier beziehe ich Saint-Gobain direkt ein und der Kunde wird gemeinsam beraten: Vom Profi in der Herstellung und dem Profi in der Glasbearbeitung. Das funktioniert zuverlässig und direkt – ohne Umwege. Oder wenn ein Architekt einen technisch ausgefallenen Wunsch hat. In dem Moment holen wir Saint-Gobain als Glaslieferanten dazu. Durch die Vernetzung verkürzen sich die Wege deutlich. In der Konsequenz führt das zu besseren Lösungen.

**Dersch** – Was ich sehr schätze ist der kurze Draht ins Unternehmen. Bei ganz spezifischen Fragen kann ich jederzeit anrufen. Der Informationsfluss ist insgesamt gut. Zudem erhalten wir bei den Netzwerktreffen zu einzelnen Themen sehr tiefgreifende Informationen. Darüber hinaus nutzen wir Weiterbildungsangebote zum Beispiel in den Webinaren.

**Stadler** – Wir verstehen die Partnerschaft auf Augenhöhe. Saint-Gobain bietet zum einen technischen Support bei der Planung und stellt zum anderen Prüfzeugnisse und Zertifizierungen zur Verfügung. Und auch wir profitieren von dem Know-how unserer Partner bei den Produktentwicklungen oder anwendungsbezogenen Fragen. Da wir selbst in den entscheidenden Ausschüssen mitwirken, sind wir sachkundige Gesprächspartner für die Betriebe, wie jetzt bei der Überarbeitung der DIN 18008. Und natürlich unterstützen wir die Firmen bei Rechtsfragen.

**Liardo** – Es nutzt extrem viel, wenn wir durch die Seminare auf dem neuesten Stand bleiben, etwa bei Betriebsleiter- oder Verkäuferschulungen. Bei RELI ist die CE-Kennzeichnung derzeit ein wichtiges Thema. Mit dem Netzwerk im Rücken »

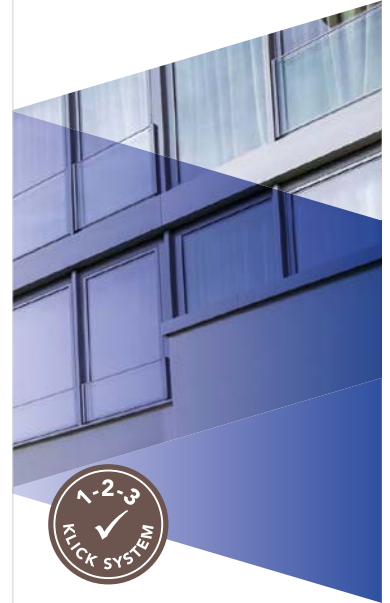


Man kann es auch so sehen: Bei CSP bilden die Partner quasi eine „Task Force“: Sie können – jeder für sich im eigenen Spezialgebiet und in der Zusammenarbeit mit den Partnern – ein sehr breites Leistungsspektrum anbieten

**Marketing-Director Martin Stadler von Saint-Gobain Building Glass**

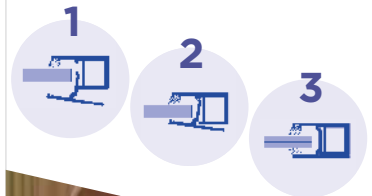
# GLAS PRO

Solutions GmbH



## BiSided Simple – der französische Balkon aus Glas

- Komplettsystem – Profile inkl. Verglasung
- Spannweiten bis zu 4000 mm
- von der LGA geprüfte Typenstatik
- **einfache Montage auf alle Fensterprofile**



[www.glaspro.net](http://www.glaspro.net)



Der Industriepartner Saint-Gobain unterstützt die KlimaPlusSecurit Partner unter anderem beim Marketing.

ist das um ein Vielfaches einfacher: Ein Kennzeichnungsprofi kommt vorbei und geht mit uns Schritt für Schritt durch, was zu tun ist. Ein Riesenvorteil – auch für unsere Kunden.

**Dersch** – Sagen wir einmal so. Bei den Netzwerk-Partnern steht ein hohes Qualitätsdenken in Verbindung mit dem Rundumservice im Vordergrund – hier kann nicht jeder Mitglied werden. Durch den direkten Zugang zum technischen Marketing und in die Entwicklungsabteilung von Saint-Gobain sind im Grunde genommen keine

Grenzen gesetzt und wir können auch für sehr anspruchsvolle Projekte Lösungen anbieten.

**Liardo** – Was ich spannend finde ist, dass wir bei Neuentwicklungen frühzeitig eingebunden werden. Denn oft haben wir einen ganz anderen Blick auf die Möglichkeiten als der Hersteller – so können wir direkt Einfluss auf die Verarbeitungs- und Anwendungsmöglichkeiten nehmen.

Glaswelt – Wie ist eigentlich die Trennschärfe zwischen den verschiedenen Partner-Netzwerken von Saint-Gobain?

**Stadler** – Die Ziele der beiden Netzwerke sind identisch: Bereitstellen von innovativen Glaslösungen, beste Qualität und Beratung. Die Zielgruppen sind allerdings komplett unterschiedlich. Glass nach Mass spricht Glaser an, die auf Endkunden und Betreiber spezialisiert sind, die das Besondere suchen. CSP ist das Flachglas-Netzwerk, das sich an B2B Kunden wie Fensterbauer, Glaser oder Fassadenbauer und Planer wendet. Die Kundenerwartungen unterscheiden sich, folglich auch die Services. Aber selbstverständlich gibt es Überschneidungen und auch einige Partner, die in beiden Netzwerken aktiv sind.

**GLASWELT** – Wie schätzen Sie die aktuelle Entwicklung der Glasbranche ein? Welche Rolle können dabei die Netzwerke einnehmen?

**Dersch** – Der Glaserberuf hat sich komplett gewandelt – und muss sich noch weiter wandeln. Alles ist viel komplexer geworden, rechtliche Zulassungen, Absturzsicherung, Dübeltechnik usw. Die Außenwahrnehmung muss hier mitziehen und höher werden. Wir müssen so weit kommen, dass der Endkunde bei Brüstungsbau und Glas direkt an den Glaser denkt und gar nicht mehr auf die Idee kommt, einen anderen Handwerker einzusetzen. Hier bekommt das Netzwerk einen zentralen Stellenwert.

**GLASWELT** – Also feilen am Berufs-Image?

**Dersch** – Auch, ja. Die Leute sollten genau wissen, was ein Glaser überhaupt leistet. Vielleicht liegt es ja auch am Produkt, dass man dran vorbei geht und es nicht wahrnimmt. Und das bekommen wir als Glasprofis nur hin, wenn wir uns nach

**i** GLAS DERSCH, WALDKIRCHEN

Thomas Dersch führt das Familienunternehmen Glas Dersch in der 3. Generation. Gegründet hat den Betrieb in den 1930er Jahren sein Großvater. Heute sind rund 20 Mitarbeiter bei Glas Dersch beschäftigt, darunter zwei Glasdesignerinnen.

Einen Schwerpunkt bildet der hochwertige Innenausbau mit Glas, anschaulich dargestellt in der großzügigen Ausstellung. Die Leidenschaft für den Werkstoff Glas belegen Referenzen aus Hotel- und Messebau sowie die Gestaltung von Shops- und Praxisräumen. Zu den Kunden von Glas Dersch gehören Endverbraucher aber auch Schreiner, die Glas zur Innenraumgestaltung einsetzen. Eine Spezialität des Unternehmens ist die Kombination von technischem Know-how mit individueller Glasgestaltung und handwerklichem Können. Persönliche Beratung und Betreuung sind Bestandteil der Firmenphilosophie. Seit zehn Jahren ist das Unternehmen Mitglied bei „Glas nach Mass“ – dem Partnernetzwerk von Saint-Gobain.

[www.glasdersch.de](http://www.glasdersch.de)

**i** RELI GLASTECHNOLOGIE, EPPINGEN

Luca Liardo ist die 2. Generation, in der Unternehmensführung von RELI Glastechnologie. Sein Vater Roberto Liardo gründete 1992 die Firma gemeinsam mit Hubert Rebel. Seither ist die Firma sukzessive gewachsen. 2017 wurde ein Zweigwerk in Mühlhausen eröffnet, das Luca Liardo leitet.

Aktuell zählen 50 Mitarbeiter zur Belegschaft. Die Firmengründer entschieden sich schon in den Gründungsjahren für eine Mitgliedschaft bei den CSP-Flachglasexperten.

RELI setzt auf Glasveredlung und die Fertigung von Verbund- und Sicherheitsglas sowie lackierten und CNC-bearbeiteten Gläsern in der eigenen Produktion. Zum Angebot gehören verschiedene Veredlungsverfahren wie Kantenbearbeitung, Bohrungen und Oberflächenbearbeitung. Eine Spezialität sind bedrucktes und begehbares Glas. Kunden kommen vor allem aus dem Bereich B2B und sind Schlosser, Schreiner, Möbelbauer und Architekten.

[www.reli-glas.de](http://www.reli-glas.de)

außen zusammen präsentieren – mit gemeinsamer Werbung mit der Marke „„Glas nach Mass““.

**Liardo** – Durch das Netzwerk erreichen wir auch einen höheren Wiedererkennungswert bei unseren Kunden. Denken Sie z. B. an die CSP-Kampagne mit den Tieren – „Glas tierisch vielfältig“.

**Dersch** – Außerdem können wir durch den direkten Zugriff auf Produkt-Broschüren und andere Werbematerialien bezahlbar Werbung machen. Wenn ich jetzt Existenzgründer wäre, würde ich die Unterlagen von „„Glas nach Mass““ übernehmen: Mit einer Internetseite, Logo, bedruckten Prospekten. Eine Supersache und gute Starthilfe. Das gilt letztlich für etablierte Betriebe genauso – hier erhalten wir eine tolle Unterstützung.

**Liardo** – Wir sind alle gut, da bin ich mir ganz sicher – aber keiner von uns ist perfekt. Und zusammen kommen wir ein bisschen näher an das „Perfekt“ heran.

**Dersch** – Und als starke Gemeinschaft beeinflussen wir auch das Umfeld positiv – und können junge Leute für den Ausbildungsberuf begeistern und dem Fachkräftemangel entgegenwirken.

*Das Gespräch führte Matthias Rehberger*



## PARTNERNETZWERKE VON SAINT-GOBAIN GLASS

Bei Saint-Gobain Glass gehören Partnerschaften mit Kunden zu den Stützen des Geschäftsmodells.

### Netzwerk ClimaPlusSecurit Partner

ClimaPlusSecurit ist das führende Netzwerk von Flachglas-Experten in Europa. Gemeinsam mit Saint-Gobain bündeln mehr als 50 Glasverarbeiter ihre Kompetenz für innovative Glaslösungen. Das Netzwerk wurde 1985 gegründet – und gehört damit zu den Pionieren im deutschsprachigen Raum. Die Partner bieten unter anderem Sonnenschutz, Designglas, Sicherheitsglas und Lärmschutzgläser.

Der Name geht zurück auf die Markennamen SGG ClimaPlus-Isolierglas und des SGG Securit-Sicherheitsglas. Im Mittelpunkt stehen der Erfahrungsaustausch, technischer Support, Marketingunterstützung und umfangreiche Schulungsangebote.

[www.climaplus-securit.com](http://www.climaplus-securit.com)

### Netzwerk Glas nach Mass

Glas nach Mass ist das Glasernetzwerk von Saint-Gobain Glass für hochwertige Glasaufbauten und besteht seit über zehn Jahren. Aktuell zählen mehr als 55 Partnerbetriebe aus Deutschland und Österreich zum Netzwerk. Die Initiative setzt zusammen mit Saint-Gobain auf die Vermarktung von Glaslösungen für den hochwertigen Innenausbau und die Fassade, z. B. Glastüren und -duschen, Möbel aus Glas sowie Wintergärten und Vordächer. Die zugehörigen Fachbetriebe zeichnet ein hohes Qualitätsverständnis in Verbindung mit einem Rundumservice für individuelle Glaslösungen aus: von der Beratung über das Aufmaß bis zur Lieferung und Montage. Die Partner erhalten umfangreiche Werbematerialien und können an Schulungen teilnehmen. Zudem spielt der gegenseitige Wissens- und Erfahrungsaustausch eine besondere Rolle.

[www.glas-nach-mass.com](http://www.glas-nach-mass.com)

Anzeige



# MODERNSTE ESG VOLLKONVEKTIONSÖFEN DER 5. GENERATION!



Manufacturer: Luoyang North Glass Technology Co.,Ltd.  
sales@northglass.com | Telefon: +86 021 57858688 | www.northglass.com  
Agent: ATN Anlagentechnik Naethbohm GmbH: Ihr Experte für Sicherheitsglas  
office@atn-naethbohm.de | Telefon: +49 4531 880 7964 | www.atn-naethbohm.com