

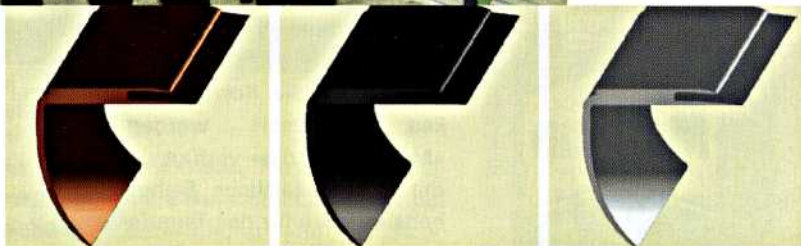
Estrich- und Fussbodentechnik

Andreas Altwicker (links) und Thomas Rutt erläutern OBJEKT-Redakteurin Nicole Stolpmann die einzelnen Produktionsschritte.



Die Treppenkanten von Raipolen eignen sich für PVC-, Linoleum-, Textil- und Nadelvliesböden.

Handläufe, Treppenkanten, Sockel-einputzleisten und Schweiss-schnüre sind das Metier der Raipolen Profilwerk GmbH & Co. KG, die Anfang 2003 in Bergheim bei Köln von den derzeitigen Geschäftsführern Thomas Rutt und Andreas Altwicker gegründet wurde. Die beiden ehemaligen Führungskräfte eines grossen Bodenbelagsherstellers wagten den Sprung in die Selbstständigkeit aus der Überzeugung, dass Qualität ihren Weg in den Markt finden



Raipolen: Ein junges Unternehmen setzt bei Treppenkanten und Handläufen auf Qualität und Nischenprodukte

wird: »Nicht günstig, dafür aber hervorragend in der Qualität«, bringt Thomas Rutt die Firmenphilosophie auf den Punkt. »Wir setzen auf Präzisionsprofile aus hochwertigen Kunststoffen und besetzen damit technische Nischen.«

Das kleine Team fertigt in einer vollstufigen Produktion, angefangen von der Farbmischung, die Granulierung, über die Extrudierung bis hin zur Verpackung unter Berücksichtigung individueller Kundenwünsche. Während Thomas Rutt den gesamten kaufmännischen Bereich, sprich Marketing und Vertrieb, verantwortet, unterliegt Andreas Altwicker der technische Part: Entwicklung, Einkauf, Produktion.

Als Absatzmarkt wird insbesondere für den wiederbelebten Kunststoff-Handlauf der Renovierungsbereich gesehen. Erhältlich in 25 modernen Farben, soll er Metallbauern und Schlossern helfen, vor allem Treppengeländern aus den 50er und 60er Jahren eine neue Optik zu geben.

Für eine Vielzahl von Bodenbelägen sind die Treppenkanten konzipiert. Belastbar und langlebig durch den Einsatz hochwertiger PVC-Arten bei geringem Füllstoffanteil geben sie sicheren Stand. Die Profillänge von 4,5 m sorgt für einen geringen Verschnitt. Basisfarben sind Schwarz, Mittelbraun sowie Verkehrsgrau. Durch eine hohe Masshaltigkeit und eine passgenaue Formgebung soll dem bodenlegenden Handwerk die Arbeit erleichtert werden.

Produziert wird in Bergheim mit einem Durchsatz von 240 kg pro Stunde, gängige Artikel in Standardfarben werden am Lager vorgehalten. »Generell können wir aber kurzfristig und flexibel auf Kundenwünsche reagieren, da wir aufgrund unserer vollstufigen Produktion nicht auf Vorlieferanten angewiesen sind«, erläutert Rutt nicht ohne Stolz. »Der Vertrieb unserer Produkte erfolgt nur über den Grosshandel. Allerdings ist bei Treppenkanten ein Industriegeschäft mit grossen Bodenbelagsherstellern bzw. Treppenbauern sicherlich denkbar.«

Massgebende Absatzmärkte für die engagierten Unternehmer sind zur Zeit

Deutschland, die Niederlande, Österreich, die Schweiz und Grossbritannien.

Step by Step in die Zukunft

»Für uns ist unsere aktuelle Produktpalette ein sympathisches, stetiges Geschäft, dennoch denken wir natürlich über mögliche Sortimentserweiterungen nach. In der Planung sind beispielsweise Leitsysteme wie leuchtende Wegweiser auf Treppenkanten. Auch in Sachen Optik können wir uns mit einem einheitlichen Erscheinungsbild von Handlauf, Sockelleisten und Treppenkanten positive Effekte vorstellen.« Angedacht sind mit Übergangs-, Anpassungs- und Endprofilen auch weitere Varianten für den Bodenbelagsbereich. Mit der Produktion chlorfreier Artikel habe man sich bereits auseinandergesetzt, auch wenn hier im Moment eine Nachfrage aus dem Markt kaum spürbar sei.

»Um diese Vorhaben aber in die Tat umzusetzen, müssen wir noch etwas zulegen«, ist sich Thomas Rutt bewusst und lässt keinen Zweifel daran, dass er und sein Team optimistisch gestimmt in die Zukunft schauen. ■