

WIE GARGIULO ALS ZULIEFERER ÜBERZEUGT

Nahtlose Lieferkette bei Groke

Die Kooperation von Groke und Gargiulo bietet Vorteile weit über die Standardlieferkette hinaus. In dieser Beziehung ist auch in Krisenzeiten Verlass – ein Erfolgsfaktor für die gesamte Branche.



Foto: GARGIULO / Book Your Video

„Die Zusammenarbeit mit Gargiulo“, sagt Leiter Einkauf Christian Teuschel (r.), „klappt aus meiner Sicht völlig reibungslos. Wenn es einmal etwas zu klären gibt, ist das mit dem Gargiulo Vertrieb sofort möglich.“

Wolfgang Schank, Geschäftsführer der Groke Türen GmbH, schätzt in seinen Partnerschaften besonders eine reibungslose Zusammenarbeit – „von Lieferanten höre ich am liebsten gar nichts, dann läuft alles perfekt.“ Dieses Prinzip hat die Kooperation zwischen Groke und der Gargiulo GmbH geprägt. Während Lieferketten in der Corona-Krise weltweit ins Stocken gerieten, gelang es dem Kunststoffexperten Gargiulo aus dem schwäbischen Nehren, seine Lieferperformance auch unter schwierigen Bedingungen aufrechtzuerhalten. Das Familienunternehmen unter Leitung von Fabio und Luisa Gargiulo kontrolliert die gesamte Wertschöpfungskette inhouse, von der Proflextrusion bis zur Entwicklung energieeffizienter Systeme.

Pionierarbeit und Aluminium

Groke selbst blickt auf eine lange Tradition in der Aluminiumverarbeitung zurück. In den 1950er-Jahren gehörte Groke zu den Vorreitern in der Aluminiumindustrie und wurde 2004 Teil der Sommer Antriebs- und Funktechnik GmbH. Aufgrund steigender Nachfrage zog das Unternehmen schließlich nach Hagenbach um – ein Standortvorteil nahe der französischen Grenze, der neue Fachkräfte anlockt.

Zurückzukommen auf die Partnerschaft mit Gargiulo, sagt Geschäftsführer Schank: „Früher hatten wir drei Lieferanten in diesem Bereich, jetzt nur noch Gargiulo“. Dabei lobt er die beständi-

ge Lieferqualität und Flexibilität. Selbst in Krisenzeiten konnte Gargiulo durch seine kurzen Entscheidungswege und enge Abstimmung zuverlässig liefern.

Neues Profil für die Dämmleistung

Neben einer stabilen Versorgung bieten die Produkte von Gargiulo auch wertvolle technische Vorteile: Mit dem innovativen Profil Insufox aus PET-Dämmschaum steigert das Unternehmen die Dämmleistung signifikant. Gargiulo-Vertriebsleiter Marcus Müller hebt hervor, dass die-



Leiter Produktmanagement Thomas Ochsenreither von Groke mit Marcus Müller (l.), Leitung Vertrieb, und Verena Schilling, Vertriebsassistentin, von der Gargiulo GmbH an der Klimakammer des Herstellers von Aluminium Hauseingangstüren. An der Haustüre links ist unten das zugelieferte Unterbauprofil Insufox aus wärmedämmendem PET-Schaum erkennbar.

ser Werkstoff bei Groke zur Aufdoppelung von Haustürschwelen eingesetzt wird und mit einem Lambda-Wert von 0,043 eine deutliche Verbesserung gegenüber PVC bietet.

Kontinuierliche Weiterentwicklung und Qualitätssicherung

Thomas Ochsenreither, Leiter PM bei Groke, betont die hohen Ansprüche an Design und Wärmedämmung in ihren Bauelementen. „Wir stellen dieselben hohen Anforderungen an unsere Lieferanten wie an unsere eigenen Produkte.“ Dank der partnerschaftlichen Zusammenarbeit können Kundenwünsche direkt in die Produktion integriert werden. Besonders hervorzuheben ist die Zuverlässigkeit, die Gargiulo auch in kritischen Momenten bewiesen hat: „Wenn wir Unterstützung brauchen, ist Gargiulo immer zur Stelle“, bestätigt Christian Teuschel, Leiter Einkauf.

Die langjährige Zusammenarbeit zwischen Groke und Gargiulo steht für Qualität, Verlässlichkeit und zukunftsweisende Lösungen. Beide Unternehmen vereint ein gemeinsames Ziel: der Fenster- und Türenbranche innovative und effiziente Produkte zu liefern. Ein informatives Partnervideo wird die erfolgreiche Partnerschaft bald anschaulich dokumentieren – und vom 13. bis 17. Januar 2025 können sich Interessierte auf der BAU Messe in München, Halle C4, Stand 521, persönlich ein Bild machen.

www.gargiulo.de