

SICURTEC

Sicherheitsgläser mit Polycarbonat im Aufwind



Foto: Sicurtec



Foto: Sicurtec

Seit der Gründung von Sicurtec im Jahr 2001 konnten das Unternehmen mit seinen Sicherheitsglas-Produkten – insbesondere auch Polycarbonatgläser – fast jedes Jahr Umsatzsteigerungen verzeichnen. Diese kontinuierlichen Steigerungen lassen sich im Wesentlichen auf vier Faktoren zurückführen, die wir im nachfolgenden aufzeigen.

Sicurtec bietet heute Spezialsicherheitsgläser mit Polycarbonat in rund 500 Standard-Varianten an.

Das Segment Hochsicherheitsgläser ist sein Jahren konstant im Aufwind. Hiervon profitiert auch der Anbieter Sicurtec und nennt dafür insbesondere vier Faktoren, die für den Unternehmenserfolg relevant sind:

Erstens ist die steigende Nachfrage nach Polycarbonatgläsern ein bedeutender Treiber für das Wachstum. Insbesondere neue und strengere EU-Normen im Bauglassektor, wie etwa die EN 1627 für einbruchhemmende Sicherheitsgläser für Notausgangstüren, haben zu dieser Nachfrage geführt. Zusätzlich wird die Erfüllung immer höherer Widerstandsklassen gefordert, was bei sogenannten „Nurglasprodukten“ zu erheblichen Nachteilen in Bezug auf Dicke und Gewicht führen würde. Hier kommt das Produkt BR7-NS zum Tragen, ein hochresistentes Laminatglas mit Polycarbonat.

Zweitens besteht eine wachsende Nachfrage nach asymmetrischen Glas-/Polycarbonat-Verbindungen als Schutzfenster für High-Speed Werkzeugmaschinen wie Dreh-, Fräs- und Schleifmaschinen. Vor 20 Jahren wurden einfache Polycarbonatplatten verwendet, jedoch muss heute das Polycarbonat durch das Aufschieren von Glas vor Schmiermitteln geschützt werden, um Spannungsrisskorrosion zu verhindern, die Polycarbonat mit der Zeit spröde wie Plexiglas werden lässt. Weiter sind die Prüfbedingungen deutlich strenger geworden.

Drittens wird die Reaktionsschnelligkeit des Familienunternehmens und die Flexibilität in allen Bereichen von den Kunden geschätzt, nach Firmenauskunft fühlen sich 95 Prozent gut betreut.

Viertens unterstützt die Kombination aus der Vielfalt an Sicurtec-Produkten und einer guten Marketingstrategie den Unternehmenserfolg.

Die Marktentwicklung in der DACH-Region

Seit Ende der Pandemie und unter Berücksichtigung des aktuellen Jahres können die Verantwortliche praktisch keine größeren betrieblichen Auswirkungen auf das Unternehmen aufgrund Corona verzeichnen. Dies gilt nicht nur für die DACH-Region, sondern europaweit und auch international hatte Sicurtec keine Einbrüche. Allerdings spürt die Unternehmensleitung die Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine, insbesondere in Bezug auf die Verfügbarkeit von Materialien und die Preisentwicklung.

Ausblick auf das Jahr 2024

Die Verantwortlichen von Sicurtec blicken äußerst optimistisch in die Zukunft, da die Sicherheitsanforderungen sowohl im Bauglassektor als auch im Bereich der Werkzeugmaschinen voraussichtlich weiter steigen werden.

Darüber hinaus ist das Unternehmen in der Lage, mit solchen Anforderungen Schritt zu halten. Und man gehe noch einen Schritt weiter, indem konstant eigene Entwicklungsarbeiten am Laufen sind, um noch bessere Produkte zu entwickeln. Ein Beispiel dafür sind unter anderem die SLIM-Produkte von Sicurtec für P6B Anforderungen, die eine Dicke von nur 10 mm aufweisen, und die entwickelt wurden, um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden.

Aus diesen Gründen, sieht das Unternehmen positivem einem weiteren Wachstum entgegen.



DAS ANGEBOT VON SICURTEC

Das Portfolio des Anbieters umfasst für den Bauglassektor rund 500 Standard-Varianten an angriffshemmenden Spezialsicherheitsgläsern mit Polycarbonat.

Produkte für sämtliche Widerstandsklassen für Einbruchschutz, Beschuss- und Explosion-Widerstand werden angeboten, zudem sind diese untereinander kombinierbar. Dazu zählen u. a. 2- oder 3-fach Isolierverglasungen, inklusive Wärme- und Sonnenschutzfunktion, ebenso Alarmfunktionen und vieles mehr.

Im Bereich der Werkzeugmaschinenfenster sind über 150 Produkt-Varianten erhältlich.



www.sicurtec.com/de