bauelemente bau.
DAS MARKETINGMAGAZIN FÜR BAUAUSSTATTER

6+7/26

ISSN 1435-1854
E 1352 E

Vom handwerklichen Betrieb zum industriell geprägten Fensterbauspezialisten

Kontinuität als Erfolgskonzept

90 1936
90 Jahre
Tradition
im Handwerk

50 1976
50 Jahre
Erfahrung
im Fensterbau

40 1986
40 Jahre
Fenster und Türen mit
Charakter

BLECHER
Fenster und Türen mit Charakter

bb-Marktübersicht:
Haustürfüllungen

bb-Nachbericht:
Glaskongress 2026 von BF und GGF

bb-Sonderthema:
Nutzfahrzeuge

Vom handwerklichen Betrieb zum industriell geprägten Fensterbauspezialisten

Kontinuität als Erfolgskonzept

Luftbild des heutigen Unternehmensstandorts der Otto Blecher GmbH in Bad Laasphe, der seit 1986 kontinuierlich erweitert wurde.
Fotos / Grafiken (sofern nicht anders angegeben): Otto Blecher GmbH

90 Jahre handwerkliche Tradition, 50 Jahre Kunststoff-Fensterproduktion und 40 Jahre Otto Blecher GmbH in ihrer heutigen Form: Für den Fenster- und Türenhersteller aus Bad Laasphe markiert das Jahr 2026 gleich mehrere historische Meilensteine. Gleichzeitig steht das Unternehmen vor der nächsten Ausbaustufe seiner Produktionskapazitäten. Mit einer neuen Fertigungshalle, zusätzlichen Bearbeitungszentren sowie weiteren Investitionen in Digitalisierung und Automatisierung setzt Blecher die industrielle Entwicklung des Standorts konsequent fort. Wer heute durch die Produktionshallen des Unternehmens geht, erlebt einen industriell aufgestellten Hersteller, dessen Entwicklung nicht durch Brüche, sondern durch kontinuierliche Erweiterung geprägt ist. Moderne Bearbeitungszentren, automatisierte Abläufe und digital gesteuerte Prozesse bestimmen große Teile der Fertigung. Gleichzeitig bleibt die Struktur an vielen Stellen sichtbar gewachsen und bewusst bodenständig. Trotz des hohen Automatisierungsgrades ist die Herkunft aus dem klassischen Handwerk weiterhin erkennbar.

Genau diese Verbindung aus gewachsener Struktur, technischer Kontinuität und langfristig angelegter Unternehmensentwicklung beschreibt die Ausrichtung des Familienunternehmens bis heute. Statt kurzfristiger Marktbewegungen standen über viele Jahre hinweg stabile Prozesse, verlässliche Partnerschaften und der konsequente Ausbau bestehender Strukturen im Mittelpunkt.

Aus dem ursprünglich handwerklich geprägten Fensterbaubetrieb entwickelte sich so ein industriell organisierter Hersteller mit klarer Fachhandelsausrichtung, eigener Logistik, di-

Christof Blecher (li.) führt als dritte Generation das Unternehmen, während Jan Lukas Blecher als vierte Generation die Einkaufsleitung übernommen hat. Foto: bauelemente bau

dabei Schritt für Schritt ausgebaut und an neue Anforderungen angepasst, ohne die gewachsene Unternehmensstruktur grundlegend zu verändern.

„Wir haben nie versucht, jede Entwicklung sofort mitzugehen oder ständig neue Richtungen einzuschlagen“, sagt Christof Blecher, Geschäftsführer der Otto Blecher GmbH. „Entscheidend war für uns immer, den Betrieb Schritt für Schritt weiterzuentwickeln und dabei die Strukturen stabil zu halten.“

Diese langfristige Perspektive ist auch in der Unternehmensführung selbst verankert. Mit Jan Lukas Blecher in der Leitung des Einkaufs ist mittlerweile die vierte Generation im Unternehmen vertreten. Er übernahm die Einkaufsleitung im Jahr 2025 und führt damit die familiengeprägte Struktur konsequent fort.

gitalisierten Prozessketten und einer heute hochautomatisierten Fertigung für Kunststoff- und Aluminiumelemente.

Entwicklung mit Kontinuität

Die Entwicklung der Otto Blecher GmbH verlief bewusst ohne abrupte Richtungswechsel oder kurzfristige strategische Kursänderungen. Im Mittelpunkt stand über Jahrzehnte hinweg nicht die schnelle Expansion, sondern die kontinuierliche Stabilisierung, technische Optimierung und gezielte Weiterentwicklung bestehender Strukturen und Prozesse. Produktion, Organisation und Vertrieb wurden

Das Unternehmen beschäftigt rund 200 Mitarbeitende in Produktion, Verwaltung, Vertrieb und Logistik.

Der Kunststoffbereich war im Jahr 1986 bereits am neuen Standort in die Produktion integriert.

1988 wurde der Standort durch einen Hallenanbau erstmals erweitert.

Die heutige Unternehmensstruktur basiert auf einer engen Verzahnung von Fachhandel, Produktion, Logistik und digitalen Systemen. Diese Bereiche bilden gemeinsam eine durchgängige Wertschöpfungskette, die konsequent auf Stabilität, Wiederholbarkeit und langfristige Prozesssicherheit ausgerichtet ist. Ausdruck findet diese Ausrichtung auch im Leitgedanken „Fenster und Türen mit Charakter“. Dabei spielen die Mitarbeitenden eine zentrale Rolle, wie Tobias Roth, Assistent der Geschäftsführung und Prokurist der Otto Blecher GmbH, betont: „Wir sind ein familiengeführtes Mittelstandsunternehmen mit offenen Türen auf allen Ebenen, kurzen Wegen und Nähe zum Kunden. Der Charakter unserer Produkte entsteht durch die Menschen dahinter – geprägt von einem hohen Maß an Wertschätzung für die Mitarbeitenden.“

Im Handwerk verwurzelt

Die Ursprünge der Otto Blecher GmbH reichen bis ins Jahr 1936 zurück, als Otto Blecher im Bad Laaspher Ortsteil Hesselbach eine kleine Schreinerei gründete. Der Fokus lag zunächst ausschließlich auf der Fertigung von Holzfenstern und Türen in klassischer handwerklicher Einzelarbeit. Jede Lösung wurde individuell in der Werkstatt gefertigt und direkt an die regionale Nachfrage angepasst.

Diese handwerklich geprägte Struktur blieb über viele Jahre hinweg das prägende Fundament des Unternehmens. Auch nach dem Generationswechsel im Jahr 1967, als Emil-Otto Blecher die Leitung übernahm, blieb die grundlegende Ausrichtung zunächst stabil. Im Vordergrund stand in dieser Phase vor allem die Konsolidierung des Betriebs sowie der schrittweise organisatorische Ausbau bestehender Abläufe.

Parallel dazu begann sich die Fertigungslogik langsam zu verändern. Neben die klassische handwerkliche Einzelanfertigung traten zunehmend standardisierte Prozesse und strukturelle Verbesserungen, die eine effizientere und gleichmäßigere Produktion ermöglichten. Damit wurden die Voraussetzungen für die spätere industrielle Entwicklung geschaffen.

Ein wesentlicher technologischer Wandel begann 1976 mit dem Einstieg in die Kunststoff-Fensterproduktion in der „Amalienhütte“ in Bad Laasphe-Niederlaasphe. Mit diesem Schritt verschob sich die Fertigungslogik erstmals grundlegend. Einzelanfertigungen traten zunehmend hinter standardisierte Systemlösungen zurück, wodurch erstmals reproduzierbare industrielle Prozesse möglich wurden. Zu diesem Zeitpunkt wurde die Produktion inklusive Montage betrieben, später erfolgte die strategische Umstellung auf reine Fertigung und Vertrieb über den Fachhandel.

Mit der Gründung der Otto Blecher GmbH im Jahr 1986 und dem Umzug an den heutigen Standort in der Industriestraße wurde dieser Wandel organisatorisch und räumlich verankert. Die Bündelung von Produktion, Verwaltung und Logistik an einem Standort bildete die Grundlage für die spätere industrielle Skalierung der Fertigung.

Transformation zur industriellen Systemfertigung

Die Entwicklung des Standorts setzte früh mit ersten Erweiterungen der Produktionsflächen ein. Bereits 1988 wurde die Fertigung durch einen Hallenanbau erweitert.

In den folgenden Jahren kamen zusätzliche Grundstücke, Gebäude und Produktionsflächen hinzu, die den Standort schrittweise verdichteten. Zwischen 1992 und 1995 erfolgte durch weitere Grundstückskäufe und den Ausbau der Produktionskapazitäten eine besonders dynamische Wachstumsphase.

Im Jahr 1992 zeigt sich das Werksgelände der Otto Blecher GmbH bereits deutlich erweitert.

Mitte der 1990er-Jahre erfolgte mit der Übernahme eines größeren Gebäudekomplexes erstmals eine deutliche räumliche Erweiterung, wodurch der Standort zu einem zusammenhängenden Produktionsareal wurde. 1996 investierte das Unternehmen zudem in das erste große Bearbeitungszentrum sowie in eine Vier-Kopf-Schweiß- und Putzma-

2017 wurde mit dem Neubau der Verwaltung die räumliche Trennung von Administration und Produktion umgesetzt.

schine. Hintergrund war die stark steigende Nachfrage nach Kunststoff-Fenstern, die gleichzeitig den Einstieg in den Zweischichtbetrieb erforderte.

Mit zunehmendem Auftragsvolumen wurde die Fertigung systematisch industrialisiert. Produktionsbereiche wurden getrennt, Abläufe standardisiert und technische Prozesse weiter automatisiert. Gleichzeitig wurde der Betrieb organisatorisch auf Mehrschichtbetrieb ausgelegt. Bereits 2002 arbeiteten drei Fertigungslinien parallel in der Produktion. 2005 folgte ein weiterer Hallenanbau, mit dem zusätzliche Kapazitäten geschaffen wurden.

2007 übernahm Christof Blecher die alleinige Geschäftsführung in der dritten Generation und führt das Unternehmen seither. In dieser Phase wurde die Entwicklung gezielt auf Prozessstabilität, Wiederholbarkeit und industrielle Standardisierung ausgerichtet.

In den folgenden Jahren wurde der Standort kontinuierlich erweitert. Neben zusätzlichen Hallenflächen wurden 2013 weitere rund 15.000 Quadratmeter Produktions- und Logistikfläche integriert. 2017 folgte die Zentralisierung der Verwaltung in einem eigenen Neubau, wodurch administrative und operative Prozesse klar getrennt und gleichzeitig enger vernetzt wurden. Mit dem Neubau entstanden moderne Arbeitsplätze und gleichzeitig zusätzliche Flächen für die Erweiterung der Produktion.

Ab 2022 begann eine neue Ausbauphase mit dem Erwerb zusätzlicher Flächen und Gebäude im Umfang von rund 35.000 Quadratmetern. 2023 gingen neue Fertigungslinien, eine zusätzliche Schweiß- und Putzlinie sowie neue Anlagen in Betrieb, wodurch die industrielle Fertigung weiter verdichtet wurde. Allein in den Jahren 2022 und 2023 investierte das Unternehmen rund fünf Millionen Euro in den Ausbau des Standorts und die Erweiterung des Maschinenparks.

Die nächste Erweiterungsstufe befindet sich bereits in Umsetzung und wird den Standort ab 2026 erneut technisch und strukturell vergrößern.

Kunststoffproduktion als hochautomatisierte Serienfertigung

Der Kunststoffbereich stellt mit 80 Prozent Anteil an der Gesamtproduktion den größten Produktionszweig der Otto Blecher GmbH dar. Auf einer Fläche von rund 10.000 Quadratmetern werden jährlich etwa 100.000 Fenster- und Türelemente hergestellt. Produziert wird überwiegend im Zweischichtbetrieb. Die gesamte Organisation ist konsequent auf Serienfähigkeit, Prozessstabilität und eine gleichmäßige Taktung im Zweischichtbetrieb ausgerichtet.

Die Fertigung basiert auf einem klar definierten, technisch durchstrukturierten Prozessablauf. Zwei Bearbeitungszentren übernehmen die vollautomatisierte Profilbearbeitung und gewährleisten eine reproduzierbare Ausgangsqualität für alle weiteren Prozessschritte. Ein zusätzliches Bearbeitungszentrum für Sonderteile und Türen ergänzt die Fertigungsstruktur. Die nachgelagerten Schweiß- und Putzlinien sind räumlich und funktional getrennt aufgebaut und bilden eigenständige Prozessstufen innerhalb der Rahmenfertigung. Diese Trennung ermöglicht eine präzise Kontrolle der jeweiligen Bearbeitungsschritte und eine gleichbleibende Qualität über große Stückzahlen hinweg. Durch den geplanten Ausbau des Zuschnittbereichs soll künftig eine noch höhere Takt-

Der Erweiterungsbau 2022 ermöglichte 2023 die Inbetriebnahme einer zusätzlichen Kunststoff-Fertigungslinie.

Der Kunststoffbereich ist mit rund 80 Prozent Produktionsanteil der größte Fertigungszweig der Otto Blecher GmbH.

leistung erreicht werden. Die neue Anlage ist darauf ausgelegt, die Produktionskapazität deutlich zu erhöhen und Engpässe im Zuschnitt zu minimieren.

Ein wesentliches Merkmal der Produktion ist die durchgängige Digitalisierung aller Fertigungsprozesse. Die gesamte Anlage arbeitet papierlos. Auftragsdaten werden unmittelbar aus der Arbeitsvorbereitung übernommen und direkt in die Maschinensteuerung eingespeist. Von dort aus durchlaufen sie alle Produktionsstufen ohne Medienbruch. Diese durchgängige Datenführung ermöglicht eine hohe Prozesssicherheit sowie eine transparente Rückverfolgbarkeit jeder einzelnen Komponente. Die Steuerung und Vernetzung der Maschinen erfolgt über die Softwarelösungen von Klaes. Sowohl die Produktion als auch Verwaltung und Logistik arbeiten inzwischen vollständig papierlos.

Ergänzt wird die Serienfertigung durch einen integrierten Sonderbau. In diesem Bereich werden Fenster- und Türelemente außerhalb standardisierter Geometrien umgesetzt. Dazu zählen insbesondere komplexe Formen, Sonderabmessungen sowie projektspezifische Konstruktionen, die eine erhöhte Fertigungstiefe erfordern. Auch schräge oder runde Elemente werden im Unternehmen selbst gefertigt. Lediglich gebogene Profile werden extern zugeliefert. Auch dieser Bereich ist vollständig in die industrielle Gesamtstruktur eingebunden und folgt definierten Prozesslogiken, wenngleich mit höherem Anteil manueller Bearbeitung.

In der Gesamtsicht ist der Kunststoffbereich nicht als reine Fertigungseinheit zu verstehen, sondern als vollständig integrierte industrielle Produktionsstruktur, in der Automatisierung, Digitalisierung und handwerkliche Ergänzungsprozesse in einem stabilen System zusammengeführt werden.

Flexible Fertigung im Aluminiumbereich

Der Aluminiumbereich der Otto Blecher GmbH hat sich im Laufe der Unternehmensentwicklung zu einem eigenständigen und klar strukturierten Produktionszweig entwickelt, welcher weiterhin wächst. Der Aufbau der Aluminiumfertigung begann bereits 1996 und wurde seitdem kontinuierlich erweitert. Innerhalb dieses Bereichs werden Fenster-, Tür- und Fassadenelemente für den Objekt- und Wohnungsbau gefertigt, die insbesondere im anspruchsvollen architektonischen Umfeld eingesetzt werden.

Die Fertigungsstruktur ist deutlich projektorientierter aufgebaut als im Kunststoffbereich, folgt jedoch ebenfalls einer klar definierten industriellen Prozesslogik. Jährlich werden über 5.000 Haustüren produziert, ergänzt durch eine Vielzahl individueller Fenster- und Fassadenelemente. Rund zwei Drittel der produzierten Haustüren entfallen dabei auf Aluminiumkonstruktionen. Die Produktion ist dabei nicht als reine Serienfertigung ausgelegt, sondern als flexibles System, das projektbezogene Anforderungen innerhalb stabiler Prozessketten abbildet. Insgesamt entfallen rund 20 Prozent der Gesamtproduktion des Unternehmens auf Aluminiumprodukte.

Die technische Grundlage bildet ein Zusammenspiel aus CNC-gesteuerter Profilbearbeitung, automatisierten Fertigungsschritten sowie ergänzenden manuellen Montageprozessen. Diese Kombination ermöglicht es, sowohl standardisierte Elemente als auch komplexe Sonderlösungen innerhalb eines einheitlichen Produktionssystems umzusetzen. Insbesondere im Objektbau entstehen da-

Die Fertigung im Kunststoffbereich ist durchgängig digitalisiert und hochautomatisiert organisiert.

Projektorientierte Aluminiumfertigung für Fenster-, Tür- und Fassadenelemente im Objekt- und Wohnungsbau.

durch Konstruktionen für große Spannweiten, erhöhte statische Anforderungen sowie architektonisch anspruchsvolle Gestaltungsvorgaben. Zum Einsatz kommen dabei unter anderem Systeme der heroal-Serie sowie Brandschutzlösungen bis T30. Darüber hinaus werden Sicherheitslösungen bis zur Widerstandsklasse RC3 angeboten.

Trotz der höheren Varianten- und Projektkomplexität bleibt der Bereich klar industriell organisiert. Alle wesentlichen Prozessschritte sind definiert, strukturiert und in ihrer Abfolge standardisiert. Dadurch wird sichergestellt, dass auch individuelle Lösungen innerhalb reproduzierbarer Qualitätsstandards gefertigt werden können. Neben klassischen Fenster- und Türsystemen entstehen im Aluminiumbereich auch Fassadenkonstruktionen sowie projektbezogene Sonderlösungen für den Objektbau.

Der Aluminiumbereich stellt damit eine Verbindung aus flexibler Projektfertigung und industrieller Prozesssicherheit dar und ergänzt die Gesamtstruktur des Unternehmens um einen technisch anspruchsvollen, aber stabil integrierten Produktionszweig. Weitere zukünftige Erweiterungen des Standorts sind nach Unternehmensangaben vor allem im Bereich Aluminium vorgesehen.

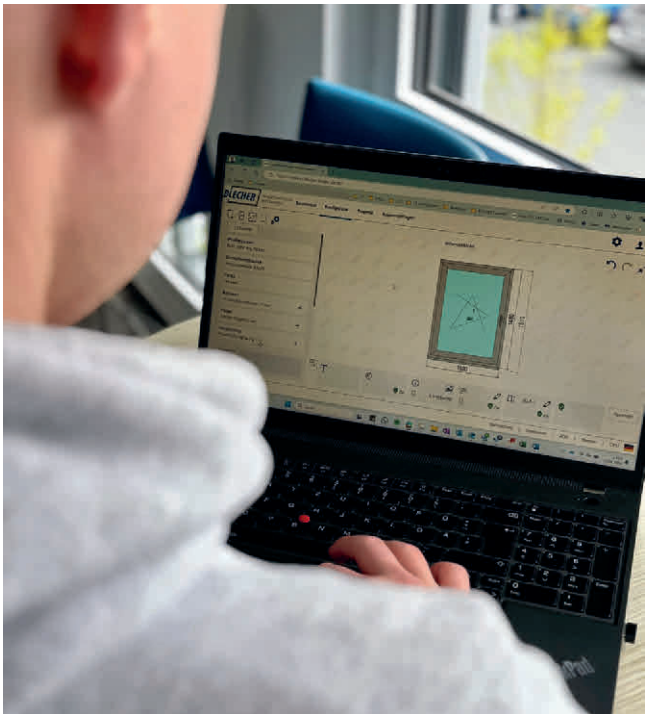
Projektsteuerung und technische Abstimmung

Fenster- und Türelemente gehören zu den erklärungsintensiven Bauprodukten und sind in der Regel frühzeitig in komplexe Planungs- und Bauprozesse eingebunden. Aus diesem Grund beginnt die Projektbegleitung bei der Otto Blecher GmbH nicht erst mit der Auftragsvergabe, sondern bereits in einer sehr frühen Planungsphase. Das Unternehmen arbeitet dabei ausschließlich mit Fachhandelspartnern zusammen und vertreibt seine Produkte nicht direkt an Endkunden. Endkundenanfragen werden gezielt an passende Fachhändler in der jeweiligen Region weitergeleitet.

Die Betreuung erfolgt über feste Ansprechpartner, die sowohl über tiefgehende Kenntnisse der technischen Systemwelt als auch über praktische Erfahrung aus der Anwendung verfügen. Als Partner des Fachhandels begleiten diese jedes Projekt von der ersten Kontaktaufnahme über die gemeinsame Planung bis weit nach der Lieferung. Diese Kombination ermöglicht eine Beratung, die sich nicht an standardisierten Mustern orientiert, sondern konsequent auf das jeweilige Projekt zugeschnitten ist und die Fachhandelspartner in jeder Phase bestmöglich unterstützt. Insgesamt betreuen rund 20 Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst sowie acht Außendienstmitarbeitende die Fachhandelspartner des Unternehmens.

Im Mittelpunkt steht dabei die Verknüpfung von technischer Machbarkeit, funktionalen Anforderungen und architektonischer Zielsetzung. Jedes Bauvorhaben wird als eigenständige Aufgabenstellung betrachtet und in enger Abstimmung zwischen Fachhandel, Vertrieb und interner Technik entwickelt. Die Kommunikation erfolgt dabei durchgehend entlang klar definierter Zuständigkeiten. Das Vertriebsgebiet erstreckt sich über einen Radius von rund 400 Kilometern mit Schwerpunkten in Hessen, Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz. Aktuell arbeitet das Unternehmen mit rund 300 aktiven Fachhandelspartnern zusammen, darunter überwiegend Tischler- und Schreinerbetriebe sowie Bauelementehändler.

Die interne Struktur ist bewusst auf kurze Entscheidungswege ausgelegt. Technische



Das Serviceteam im Innendienst umfasst rund 20 Mitarbeitende und unterstützt Fachhandelspartner bei technischen und organisatorischen Fragen im gesamten Projektverlauf.

Die Logistik erfolgt über einen eigenen Fuhrpark mit neun Lkw.

Rückfragen werden direkt zwischen den beteiligten Bereichen abgestimmt, wodurch eine hohe Reaktionsgeschwindigkeit bei gleichzeitig stabiler technischer Bewertung gewährleistet wird. Dies ist insbesondere bei komplexen Bauprojekten mit hohen Anpassungsanforderungen von zentraler Bedeutung. Die Vertriebsphilosophie ist dabei klar auf langfristige Partnerschaften ausgelegt. Im Mittelpunkt steht nicht die direkte Objektbearbeitung, sondern die gezielte Unterstützung des Fachhandels bei Planung, Kalkulation und Projektabwicklung.

Die Projektbegleitung stellt damit keinen isolierten Prozess dar, sondern ist als durchgängiges Betreuungssystem über alle Projektphasen hinweg in die Unternehmensorganisation integriert.

Logistik als integraler Prozessbestandteil

Die logistische Abwicklung ist bei der Otto Blecher GmbH vollständig in die Unternehmensstruktur integriert und bildet keinen nachgelagerten Funktionsbereich, sondern einen festen Bestandteil der industriellen Wertschöpfungskette. Produktion, Disposition und Vertrieb sind eng miteinander verzahnt und werden kontinuierlich aufeinander abgestimmt.

Die Belieferung der Fachhandelspartner erfolgt über einen eigenen Fuhrpark mit neun Lkw. Die Tourenplanung ist dabei direkt mit der Produktionssteuerung verbunden und wird laufend an die aktuelle Auftragslage sowie regionale Anforderungen angepasst.

Ein wesentliches Element der Logistik ist der Einsatz von Mitnahmestaplern. Diese ermöglichen eine direkte Entladung der Ware auf der Baustelle und reduzieren zusätzliche Schnittstellen im gesamten Lieferprozess. Die Fahrer sind dabei nicht ausschließlich als Transportdienstleister zu verstehen, sondern als integraler Bestandteil der Prozesskette, der mit den Abläufen vor Ort vertraut ist. Durch die eigenen Fahrer und festen Tourenstrukturen bestehen häufig langjährige persönliche Kontakte zu den Fachhandelspartnern und den jeweiligen Baustellensituationen.

Die Belieferung erfolgt in regelmäßigen Intervallen, in der Regel zwei- bis dreimal pro Woche, abhängig von Region und Auftragsvolumen. Dadurch wird eine gleichmäßige Versorgung des Fachhandels sichergestellt, die sowohl Planungssicherheit als auch Prozessstabilität gewährleistet.

Digitaler Vertrieb – Planung und Visualisierung

Digitale Anwendungen sind fest in die Planungs- und Vertriebsprozesse des Fachhandels integriert und unterstützen die durchgängige Projektabwicklung. Mit Blecher Connect steht eine vollständig integrierte Plattform für Kalkulation, Angebotserstellung und Auftragsabwicklung zur Verfügung. Diese ist direkt in die Prozesse der Fachhandelspartner eingebunden und ermöglicht eine durchgängige digitale Prozesskette von der Planung bis zur Bestellung. Die Plattform wurde gemeinsam mit der Veka AG sowie der Digital Building Solutions GmbH (DBS) entwickelt und befindet sich seit rund zwei Jahren im praktischen Einsatz. Mittlerweile nutzen rund 80 Fachhandelspartner das System. Automatische Plausibilitätsprüfungen, direkte Preisberechnungen sowie die vollständige digitale Abbildung der Auftragsabwicklung ermöglichen eine deutliche Vereinfachung administrativer Prozesse. Die Einführung und Schulung der Fachpartner erfolgt dabei über den Außendienst direkt vor Ort oder am Standort in Bad Laasphe.

Daneben ermöglicht der FensterDesigner die Konfiguration von Fensterelementen direkt auf Basis eines Gebäudefotos, einschließlich automatisierter Erkennung von Öffnungen und Strukturen. Die Planung erfolgt dabei direkt mit Produkten aus dem Blecher-Sortiment und unterstützt Fachhandelspartner bereits frühzeitig bei Beratung und Angebotserstellung.

Der Traumtür-Konfigurator aus dem Hause Rodenberg ergänzt diese Anwendungen durch eine Augmented-Reality-Funktion, die Haustüren direkt am Objekt digital darstellt. Dadurch lassen sich Größen, Formen und Designs bereits vor der Bestellung realitätsnah überprüfen und unmittelbar mit dem Endkunden abstimmen.

Langjährige Partnerschaften als Grundlage

Die Produktstrategie der Otto Blecher GmbH basiert konsequent auf der Einbindung etablierter Systemgeber in eine klar strukturierte industrielle Fertigungslogik. Eigene Profilsysteme oder eigenständige Systementwicklungen werden bewusst nicht verfolgt.

Im Kunststoffbereich bildet die Veka AG die zentrale technische Grundlage. Systeme wie Softline 76 und Softline 82 sind fest in die industrielle Fertigungsstruktur integriert und auf reproduzierbare, prozesssichere Verarbeitung ausgelegt. Sie bilden die Basis für eine standardisierte Serienfertigung mit hoher Variantenstabilität innerhalb definierter Systemgrenzen. Bereits seit rund 50 Jahren arbeitet Blecher als Veka-Verarbeiter mit dem Systemgeber zusammen und gehört damit zu den langjährigen Partnern des Unternehmens. Neben den klassischen Kunststoffsystemen sollen künftig auch weitere Entwicklungen wie Veka Pure in das Produktportfolio integriert werden.

Im Aluminiumbereich kommt seit 1996 die heroal Systemtechnik GmbH zum Einsatz. Die dort eingesetzten Systeme sind insbesondere auf den Objektbau sowie auf architektonisch anspruchsvolle Anwendungen ausgerichtet. Sie verbinden hohe statische Leistungsfähigkeit mit flexibler Systemarchitektur und ermöglichen komplexe Bau- und Fassadenlösungen. Zum Einsatz kommen unter anderem Aluminium-Haustürsysteme sowie Fenster- und Brandschutzlösungen, die bis hin zu RC3- und T30-Anforderungen umgesetzt werden können.

Sowohl im Kunststoff- als auch im Aluminiumbereich setzt Blecher seit nahezu vier Jahrzehnten auf die hochwertigen Produkte von Winkhaus. Vom einfachen Dreh-Kipp-Fenster bis zur vollmotorischen Haustürverriegelung ist die Winkhaus-Beschlagtechnik essenzieller Bestandteil der Elemente. Ebenfalls zu den Blecher-Partnern gehört seit einigen Jahren die Rodenberg AG im Bereich der Haustürfüllungen. Darüber hinaus arbeitet Blecher bei Glaslösungen mit mehreren spezialisierten Lieferanten zusammen.

Diese Kooperationen sichern eine konstante Materialqualität sowie eine langfristige technische Stabilität innerhalb der gesamten Produktlandschaft.

Teil der Unternehmensstrategie ist zudem die gezielte Ergänzung des eigenen Portfolios durch ausgewählte Partnerlösungen. So werden beispielsweise Hebe-Schiebetüren bewusst von der Schmidt GmbH bezogen, um den Fachhandelspartnern technisch abgestimmte und wirtschaftlich sinnvolle Gesamtlösungen anbieten zu können.

Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensphilosophie.
Foto: Tiberius Gracchus / stock.adobe.com

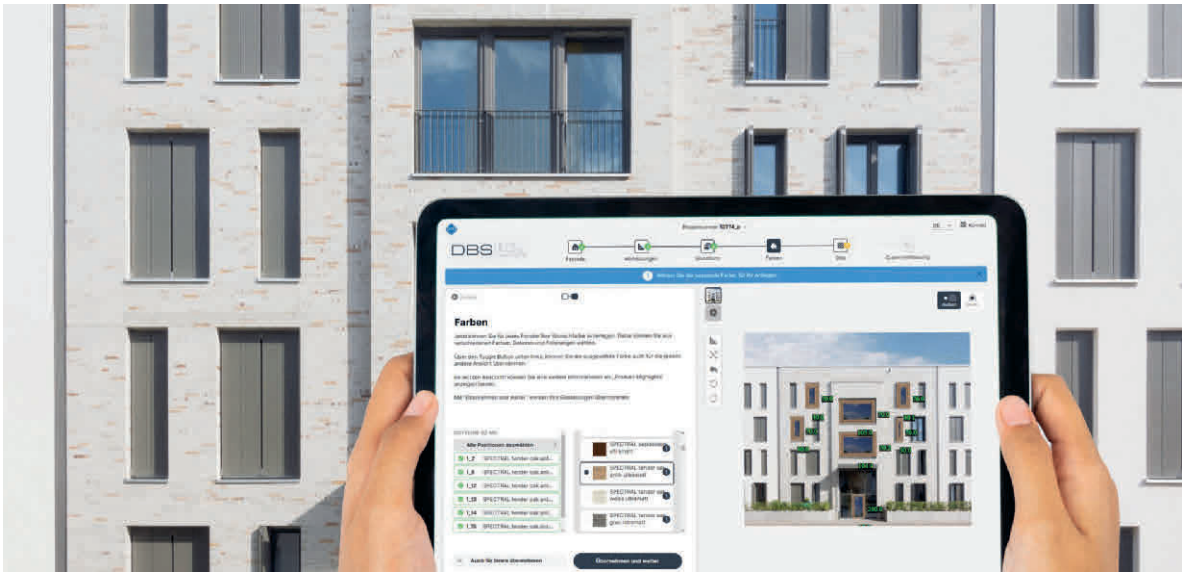
Materialkreisläufe und Ressourceneffizienz

Nachhaltigkeit ist bei der Otto Blecher GmbH kein separater Unternehmensbereich, sondern ein integraler Bestandteil der industriellen Prozessstruktur. Der Fokus liegt auf der kontinuierlichen Optimierung von Materialkreisläufen, Energieeffizienz und Ressourcennutzung innerhalb der gesamten Produktion.

Ein zentraler Bestandteil ist der geschlossene PVC-Kreislauf. Produktionsreste sowie ausgediente Fenster werden sortenrein erfasst, aufbereitet und als Regranulat wieder in die Fertigung eingebracht. Auf diese Weise werden jährlich über 200 Tonnen PVC erneut dem Produktionsprozess zugeführt. Zusätzlich werden Verschnitte, Späne und weitere Produktionsreste über etablierte Rücknahmesysteme wieder in den Materialkreislauf eingebunden.

Auch Aluminium, Glas und Metall werden vollständig getrennt gesammelt und in industrielle Recyclingkreisläufe überführt. Dadurch entsteht ein durchgängiger Materialfluss über alle relevanten Werkstoffe hinweg.

Parallel dazu wird die Energieinfrastruktur kontinuierlich modernisiert. Photovoltaikanlagen auf den Produktionshallen, energieeffiziente Maschinen und optimierte Prozesssysteme tragen zur deutlichen Reduzierung des Energieverbrauchs bei. In den Monaten Mai bis September übersteigt die Eigenstromproduktion den Verbrauch am Standort. Darüber hinaus wurden in den vergangenen Jahren unter anderem neue Kompressoranlagen installiert sowie bestehende Druckluftsysteme teilweise durch energieeffizientere elektrische Lösungen ersetzt.



Der FensterDesigner ermöglicht die Konfiguration von Fenster- und Türelementen auf Basis eines Gebäudefotos, einschließlich automatisierter Erkennung von Öffnungen und Strukturen. Grafik: Digital Building Solutions GmbH / Otto Blecher GmbH

ÖKOPROFIT Siegen-Wittgenstein

Durch die Teilnahme am ÖkoProfit-Programm werden Umwelt- und Ressourceneffizienz im Unternehmen systematisch verbessert und weiterentwickelt.

Ein strukturierter Rahmen für die Weiterentwicklung dieser Maßnahmen ist das Programm Ökoprofit® (Ökologisches Projekt für integrierte Umwelttechnik). Dabei handelt es sich um eine regionale beziehungsweise kommunal unterstützte Initiative, in der Unternehmen systematisch ihre Umwelt- und Ressourceneffizienz analysieren und gemeinsam mit Fachstellen weiterentwickeln. Im Mittelpunkt stehen dabei praxisnahe Maßnahmen zur Reduzierung von Energie- und Materialverbräuchen sowie die kontinuierliche Optimierung betrieblicher Abläufe. Die Ergebnisse werden regelmäßig überprüft und in konkrete Verbesserungsmaßnahmen überführt. Darüber hinaus befindet sich gemeinsam mit den System- und Softwarepartnern aktuell ein digitaler Produktpass in Vorbereitung. Über QR-Codes sollen künftig produktbezogene Informationen entlang des gesamten Lebenszyklus digital abrufbar sein.

Auch die soziale Dimension der Nachhaltigkeit ist fest in die Unternehmensstruktur eingebunden. Eine hohe Ausbildungsquote, langjährige Betriebszugehörigkeiten sowie eine starke regionale Verankerung tragen zu stabilen Personalstrukturen und einem kontinuierlichen Wissenstransfer im Unternehmen bei. Aktuell bildet das Unternehmen insgesamt 15 Auszubildende aus – davon zehn im gewerblichen und fünf im kaufmännischen Bereich – und investiert zusätzlich in regionale Programme zur Fachkräftegewinnung in Hessen und Nordrhein-Westfalen.

Investitionen mit Blick nach vorn

Der Standort befindet sich aktuell in einer weiteren strukturellen Ausbauphase. Im Mittelpunkt stehen der Ausbau der Produktionskapazitäten, die technische Erweiterung bestehender Anlagen sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung der digitalen Prozesslandschaft. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Entwicklung ist auch die fortlaufende Digitalisierung der internen Abläufe sowie die stärkere Vernetzung von Produktion, Vertrieb und Logistik über alle Unternehmensbereiche hinweg.

Die Investitionen sind dabei bewusst in zwei Phasen gegliedert. Für die Jahre 2022/2023 wurden rund 5,0 Millionen Euro in Standortentwicklung, Maschinenpark und erste Erweiterungsmaßnahmen investiert. Für den Zeitraum 2025/2026 sind weitere rund 3,5 Millionen Euro vorgesehen. Insgesamt ergibt sich daraus ein Investitionsvolumen von rund 8,5 Millionen Euro. Zu den bereits umgesetzten Maßnahmen zählen unter anderem der Neubau beziehungsweise die Modernisierung von Verwaltungs- und Produktionsbereichen sowie die Erweiterung bestehender Fertigungslinien im Kunststoffbereich.

Die Maßnahmen umfassen den Bau zusätzlicher Fertigungskapazitäten, die Erweiterung bestehender Produktionslinien sowie die Integration moderner Bearbeitungszentren. Die bestehenden Strukturen werden dabei nicht ersetzt, sondern gezielt erweitert und technisch verdichtet. Im Zuge der aktuellen Ausbauphase entsteht unter anderem eine neue Fertigungshalle mit rund 2.500 Quadratmetern Fläche, in der zusätzliche Maschinenkapazitäten integriert werden.

Ziel dieser Entwicklung ist kein kurzfristiges Wachstum, sondern eine langfristige Kapazitätssteigerung innerhalb stabiler industrieller Prozesse. Die Produktionsleistung soll schrittweise um rund 20 bis 30 Prozent erhöht werden, ohne die bestehende Prozesslogik zu verändern. Ein zentraler Engpass in der bisherigen Struktur – insbesondere im Bereich des Zuschnitts – soll dabei durch neue technische Anlagen deutlich reduziert werden, um die Gesamtleistung der Fertigung weiter zu steigern.

Insgesamt bildet das Unternehmen 15 Auszubildende in gewerblichen und kaufmännischen Berufen aus und investiert damit gezielt in die Fachkräfte von morgen.

Die Entwicklung folgt damit weiterhin einem klaren Grundprinzip: Der Standort wächst aus seiner bestehenden Struktur heraus. Neue Kapazitäten werden als kontinuierliche Erweiterung eines über Jahrzehnte gewachsenen industriellen Systems verstanden und entsprechend integriert. ■

www.blecher-fenster.de

Mit dem Neubau einer rund 2.500 Quadratmeter großen Fertigungshalle wird die Produktionskapazität noch in diesem Jahr gezielt erweitert. Foto: bauelemente bau

bauelemente bau im Gespräch mit Christof Blecher, Geschäftsführer der Otto Blecher GmbH

„Der Standort hat für uns eine sehr große Bedeutung"

Christof Blecher: „Wir haben kontinuierlich in den Standort investiert und Strukturen Schritt für Schritt aufgebaut und erweitert."
Foto: Otto Blecher GmbH

Die Otto Blecher GmbH blickt auf ein insgesamt erfolgreiches Geschäftsjahr 2025 zurück und setzt ihre Entwicklung trotz eines weiterhin anspruchsvollen Marktumfelds konsequent fort. Parallel dazu wird der Standort Bad Laasphe kontinuierlich weiterentwickelt und technisch ausgebaut. Im Mittelpunkt stehen dabei sowohl die Erweiterung der Produktionskapazitäten als auch die fortschreitende Digitalisierung der betrieblichen Abläufe. Im Gespräch erläutert Geschäftsführer Christof Blecher die aktuelle Geschäftsentwicklung, die Marktbedingungen sowie die langfristige Ausrichtung des Familienunternehmens.

Mit welchem Fazit blicken Sie auf das Geschäftsjahr 2025 bei Blecher zurück?

Insgesamt blicken wir sehr positiv auf das vergangene Geschäftsjahr zurück. Wir konnten unsere Ziele erreichen und das Jahr mit einem guten Ergebnis abschließen. Das war in der Branche nicht selbstverständlich, deshalb sind wir mit der Entwicklung zufrieden. Im Geschäftsjahr 2025 konnten wir eine Steigerung von rund acht Prozent verzeichnen.

In welchen Bereichen – Fenster, Haustüren oder Schiebeanlagen – lief es bei Ihnen besonders stabil?

Alle Bereiche haben sich insgesamt stabil entwickelt. Besonders im klassischen Fenstergeschäft und im Haustürenbereich sehen wir eine konstante Nachfrage. Auch Schiebeanlagen bewegen sich auf einem stabilen Niveau, sind jedoch stärker projekt- und neubaubezogen und damit etwas schwankender.

Wie stellt sich das laufende Jahr 2026 aktuell dar?

Die ersten Monate verliefen zunächst eher verhalten. Seit Mai hat sich die Auslastung in allen Bereichen wieder deutlich stabilisiert. Insgesamt bewegen wir uns aktuell auf Vorjahresniveau. Größere Ausschläge nach unten sehen wir derzeit nicht. Trotz der aktuellen geopolitischen Lage blicken wir positiv in die Zukunft.

Wie entwickelt sich die Nachfrage zwischen Neubau und Sanierung?

Der Schwerpunkt hat sich klar in Richtung Bestand verschoben. Rund 80 Prozent unserer Fachhandelspartner sind heute überwiegend im Sanierungs- und Modernisierungsbereich aktiv. Für uns bedeutet das vor allem Projekte, bei denen bestehende Baustrukturen angepasst oder ersetzt werden – etwa alte Fenster- und Türelemente oder energetisch schwächere Bauteile. Diese Entwicklung hat sich in den vergangenen Jahren nicht nur verstärkt, sondern inzwischen auch stabilisiert und sorgt damit für eine verlässliche Grundauslastung, unabhängig vom Neubau.

Rechnen Sie eher mit Stabilisierung oder neuen Impulsen aus der Sanierung?

Derzeit spricht vieles eher für eine stabile Entwicklung. Die Sanierung ist ein vergleichsweise robuster Marktbereich, weil sie weniger stark von konjunkturellen Schwankungen abhängig ist als der Neubau. Gleichzeitig erwarten wir keine sprunghaften Ausschläge, sondern eher eine gleichmäßige Nachfrage. Zusätzliche Impulse entstehen vor allem dort, wo Förderprogramme oder gesetzliche Vorgaben bestimmte Maßnahmen im Bestand unterstützen.

Wo liegt aktuell der Schwerpunkt – klassische Fenster oder komplexere Elemente?

Der klare Schwerpunkt liegt weiterhin im klassischen Fenstergeschäft. Das ist nach wie vor das mengenmäßig größte Segment und bildet die Basis der Produktion. Komplexere Elemente wie Hebe-Schiebe-Anlagen spielen vor allem im hochwertigen Wohnbau und im Objektgeschäft eine wichtige Rolle, sind aber deutlich stärker projektbezogen und dadurch weniger gleichmäßig in der Nachfrage.

Gibt es aktuell spürbare Trends bei Energieeffizienz oder Sicherheit?

Einen einheitlichen Trend kann man derzeit nicht wirklich erkennen. Viele Entwicklungen verlaufen eher schrittweise und abhängig vom jeweiligen Projekt. Im Haustürenbereich nehmen digitale Zugangs-

systeme langsam zu, im Fensterbereich bleibt das Thema eher punktuell. Ein Bereich, der sich dagegen deutlicher entwickelt, ist die Barrierefreiheit, auch unterstützt durch entsprechende Förderprogramme.

Wie entwickeln sich die Anforderungen bei Haustüren konkret?

Die Anforderungen steigen insgesamt weiter, allerdings weniger durch einzelne neue Trends, sondern durch die Kombination verschiedener Anforderungen. Neben Sicherheit und Wärmeschutz spielen heute Komfort und Bedienbarkeit eine größere Rolle. Dazu gehören beispielsweise elektronische Zugangslösungen oder eine insgesamt einfachere Handhabung im Alltag. Gleichzeitig bleibt die gestalterische Wirkung weiterhin ein wichtiger Faktor, da Haustüren nach wie vor ein prägendes Element der Gebäudehülle sind.

Welche Bedeutung hat es für Sie, dass mittlerweile die vierte Generation im Unternehmen tätig ist?

Das ist natürlich etwas Besonderes und zeigt, dass sich das Unternehmen über viele Jahrzehnte kontinuierlich weiterentwickelt hat. Gleichzeitig ist es ein wichtiges Signal für die langfristige Ausrichtung und die Zukunft des Standorts. Entscheidend ist dabei weniger der formale Generationswechsel, sondern dass Verantwortung Schritt für Schritt innerhalb der Familie weitergetragen wird und damit auch die Kontinuität erhalten bleibt.

Wie wichtig ist Ihnen die langfristige Entwicklung des Standorts Bad Laasphe?

Der Standort hat für uns eine sehr große Bedeutung. Wir haben uns hier über Jahrzehnte hinweg entwickelt und sind eng mit der Region verbunden. Deshalb wird auch weiterhin kontinuierlich investiert – nicht nur in Technik und Gebäude, sondern auch in die Strukturen vor Ort. Ziel ist es, den Standort langfristig stabil aufzustellen und ihn Stück für Stück weiterzuentwickeln.

Wie erleben Sie aktuell die Situation bei Ihren Kunden und Partnern im Tagesgeschäft?

Insgesamt ist die Stimmung trotz der bekannten Unsicherheiten im Markt recht stabil. Viele unserer Kunden sind weiterhin gut ausgelastet, auch wenn die Rahmenbedingungen anspruchsvoll bleiben. Man merkt, dass sich die Branche in einem eher zurückhaltenden Umfeld bewegt, aber insgesamt sehen wir eine solide und verlässliche Geschäftsentwicklung.

Warum steht Blecher heute dort, wo das Unternehmen heute steht?

Das ist das Ergebnis einer über viele Jahre konsequenten Entwicklung. Wir haben kontinuierlich in den Standort investiert und Strukturen Schritt für Schritt aufgebaut und erweitert. Das gilt auch vor allem für unsere Fachkräfte, die wir selbst ausbilden und nachhaltig entwickeln. Der Fokus lag dabei immer auf der langfristigen Ausrichtung. Rückblickend war das die richtige Entscheidung, weil sich das Unternehmen dadurch sehr stabil entwickeln konnte – sowohl in der Größe als auch in der technischen Ausstattung. Der hohe Automatisierungsgrad spielt dabei eine zentrale Rolle. Vom Zuschnitt bis zur Auslieferung ist der gesamte Prozess heute stark durchgetaktet und weitgehend automatisiert.

Welche Themen werden Sie in Zukunft besonders fokussieren?

Wir wollen auch künftig die Produkte weiterführen, die am Markt stark nachgefragt werden, und gleichzeitig den Standort technisch weiterentwickeln. Schwerpunkte sehen wir vor allem im Aluminiumbereich, bei Brandschutzlösungen sowie bei Pfosten-Riegel-Konstruktionen. Auch das Thema Elektromobilität in der Logistik wird uns beschäftigen. Wichtig bleibt dabei, den Standort stabil weiterzuführen und die Entwicklung der vergangenen Jahre nicht zu unterbrechen.

Sind bereits weitere Investitionen am Standort geplant?

Nach der aktuellen Erweiterung mit der neuen Halle stehen zunächst keine größeren Bauprojekte an. Im Kunststoffbereich sind wir hinsichtlich der Kapazitäten gut aufgestellt und haben einen hohen Automatisierungs- und Digitalisierungsgrad. Technisch gibt es aber weiterhin Ideen, wie etwa einen Verglasungsroboter oder automatisierte Lösungen beim Abstapeln von Profilen. Solche Entwicklungen sind grundsätzlich interessant. Die nächsten größerem Investitionen, auch hinsichtlich der automatisierten und digitalen Fertigung, wird es im Aluminiumbereich geben. ■

Herr Blecher, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!“

www.blecher-fenster.de