

Dipl.-Kfm. Stefan Jungk, Owner and Managing Director of Juwö Poroton-Werke, Wöllstein, Germany

If you have problem, solve it and then get on and solve the next one

Dipl.-Kfm. Stefan Jungk, Inhaber und Geschäftsführer der Juwö Poroton-Werke, Wöllstein, Deutschland

Wenn du ein Problem hast, löse es und dann löse das nächste

This is the motto Dipl.-Kfm. Stefan Jungk, owner and Managing Director of Juwö Poroton-Werke, sticks to when tackling new challenges. As of 1 January 2017, he has another new challenge to take on. Juwö Poroton-Werke Ernst Jungk u. Sohn GmbH, Wöllstein (Rhineland-Palatinate), have taken over Adolf Zeller GmbH & Co. Poroton Ziegelwerke KG, Alzenau (Bavaria). We spoke to Stefan Jungk about this investment, its goals and the tasks ahead.

Unter diesem Motto packt Dipl.-Kfm. Stefan Jungk, Inhaber und Geschäftsführer der Juwö Poroton-Werke, Herausforderungen an. Seit 1. Januar 2017 hat er eine neue Aufgabe zu meistern. Die Juwö Poroton-Werke Ernst Jungk u. Sohn GmbH, Wöllstein (Rheinland-Pfalz), haben die die Adolf Zeller GmbH & Co. Poroton Ziegelwerke KG, Alzenau (Bayern), übernommen. Wir sprachen mit Stefan Jungk über die Investition, deren Ziele und neue Aufgaben.

What was your goal in taking over Adolf Zeller Poroton Ziegelwerke KG in Alzenau, Bavaria?

We've been working together with Zeller for many years. We were both clay block manufacturers from the beginning in what was then the Poroton Association and we are founding members of the "Mein Ziegelhaus" (My Brick House) group.

As there was no successor at Zeller, the danger loomed that its traditional site with its great potential in the booming Rhine-Main region would have been lost. Experience teaches us that where there is no longer a brickworks, no more bricks are sold and other building materials take over the area. We couldn't allow that to happen on our doorstep.

Zeller can make products that Juwö can't make in the same way with its own production technology, e.g. heavy products. The site therefore complements our product range and reduces our dependence on suppli-



»1 Stefan Jungk with the founding father of the company, Philipp Jungk

»1 Stefan Jungk mit dem Gründungsvater des Unternehmens Philipp Jungk

Mit welchem Ziel haben Sie die Adolf Zeller Poroton Ziegelwerke KG im bayerischen Alzenau übernommen?

Wir arbeiten mit Zeller schon seit vielen Jahren zusammen. Wir beide waren Ziegler der ersten Stunde im damaligen Poroton Verband und sind Gründungsmitglieder der Gruppe „Mein Ziegelhaus“.

Da es keinen Nachfolger gab, bestand die Gefahr, dass der traditionsreiche Standort mit viel Potenzial in der Boom-Region Rhein-Main verloren gegangen wäre. Die Erfahrung lehrt uns, wo kein Ziegelwerk mehr ist, werden auch keine Ziegel mehr verkauft und andere Baustoffe erobern das Gebiet. Das konnten wir vor unserer Haustür nicht zulassen.

Zeller kann Produkte herstellen, die Juwö mit seiner Produktionstechnik so nicht herstellen kann, wie z. B. schwere Ware. Der Standort komplettiert also unser Produktprogramm und verringert unsere Abhängigkeit von Zulieferern. Ich sehe nämlich die

Photo/Foto: Anett Fischer

ers. I do see the danger that at some time we shall run out of brickworks that can supply us with products at acceptable conditions. I am talking here primarily about heavy clay blocks and special sizes for export markets. Don't forget that Zeller was the first manufacturer, that is the pioneer of mineral-wool-filled clay blocks. With this acquisition, we have brought this value creation in-house. Insofar, we are consolidating our position in the booming market for multi-storey construction.

In addition, we need additional capacities. At the Wöllstein site, despite extending our existing facilities, we are working at full capacity. An expensive investment in a completely new production line at Wöllstein is something I just can't see happening at this point in time and far too risky.

Zeller has not only a good raw materials base with extensive operational and clay extraction areas, it is also an important brickworks with great potential for supplying booming markets, like Frankfurt.

We want to increase the market share of clay blocks with effective and good marketing of new top products.

We also want to utilize synergies (costs, revenue) and thereby increase our profitability. Only in this way is it possible to create the preconditions for investment in product and production and assure a future accordingly.

With the greater importance that we are gaining on the market, we want to create more calculability, for our partners and also for our colleagues in other brick plants. From this new position, we want to work for more price reliability and, as a result, achieve more stable sales prices and ultimately assured margins. We want the trade to start enjoying selling clay bricks and blocks again.

The history of the brickworks in Alzenau began back in 1808 and Zeller Poroton has a long tradition. Will the name Zeller Poroton be preserved?

Yes, for the time being in any case. I think that is very important. As a medium-sized company, you don't just throw away such a good, tradition-steeped name. Others might do that – not us. First, to assure respect for the lifetime achievement of the Zeller family and the heritage of the site. Second, the name Zeller Poroton is also very well known and respected in Hesse and the Rhine-Main region. I can still hear in my mind an old radio commercial on Hesse's radio proclaiming "Zeller Poroton, Zeller Poroton". The company itself will also be preserved. Zeller is therefore still an independent company and not just another Juwö production line. But, of course, we are integrating the name unmistakably into the corporate design of Juwö Poroton. So Zeller will be clearly recognized as a Juwö company. It can be seen just as clearly on our packaging, brochures, etc. that we are a member of "Mein Ziegelhaus" marketing alliance.

How high are the production rate, number of employees and sales turnover of the two plants?

Following completion of the planned investment and optimization at Alzenau, we are expecting a total production rate of around 150 mill. NF-size units and a turnover of around € 30 mill., which we generate with around 135 employees.

How do you want to achieve your goals?

We are already recruiting employees in Alzenau to be able to operate a second, already existing production line on a perma-

Gefahr, dass uns irgendwann die Ziegelwerke, die uns Handelsware zu akzeptablen Konditionen liefern können, ausgehen. Dies sind vor allem schwere Ziegel und spezielle Formate für ausländische Märkte. Nicht zu vergessen, war Zeller der erste Produzent, also der Pionier, des mit Mineralwolle gefüllten Ziegels. Diese Wertschöpfung haben wir uns mit dem Kauf auch ins eigene Haus geholt. Wir bauen insofern auch unsere Position im boomenden Geschossbau aus.

Außerdem brauchen wir zusätzliche Kapazitäten. Wir sind am Standort Wöllstein trotz Erweiterung der bestehenden Anlagen ausgelastet. Eine hohe Investition in eine komplette neue Produktionslinie in Wöllstein halte ich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht gegeben und viel zu riskant.

Zeller hat nicht nur eine gute Rohstoffbasis mit umfangreichen Betriebs- und Tonabbau-Flächen, sondern ist auch ein bedeutendes Ziegelwerk mit einem hohen Potenzial, um die boomenden Märkte, wie Frankfurt, beliefern zu können.

Wir wollen den Marktanteil des Ziegels durch eine schlagkräftige und gute Vermarktung der neuen Top-Produkte ausbauen.

Wir wollen auch Synergien (Kosten, Erlöse) nutzen und somit unsere Ertragskraft steigern. Nur so schafft man Voraussetzungen für Investitionen in Produkt und Produktion und sichert damit seine Zukunft.

Durch die größere Bedeutung, die wir am Markt erlangen, wollen wir auch mehr Berechenbarkeit schaffen - für unsere Partner und auch für unsere Kollegen in den anderen Ziegelwerken. Aus dieser neuen Position heraus wollen wir uns für mehr Preissicherheit einsetzen und dadurch stabilere Verkaufspreise und letztendlich gesicherte Margen erreichen. Wir wollen, dass es dem Handel wieder Freude macht, Ziegel zu verkaufen.

Die Geschichte der Ziegelei in Alzenau begann schon 1808 und Zeller Poroton hat eine lange Tradition. Wird der Name Zeller Poroton erhalten bleiben?

Ja, bis auf Weiteres auf jeden Fall. Ich halte das für sehr wichtig. So einen guten, traditionsreichen Namen wirft man als Mittelständler nicht einfach weg. Das können andere so machen – wir nicht. Zum einen gebietet es der Respekt vor der Lebensleistung der Familie Zeller und der Tradition des Standortes. Zum anderen ist der Name Zeller Poroton auch sehr bekannt und gut angesehen in Hessen und der Rhein-Main-Region. Selbst mir ist heute noch ein früherer Radio-Werbespot im Hessischen Rundfunk in den Ohren: „Zeller Poroton, Zeller Poroton“. Auch die Firma an sich bleibt erhalten. Zeller ist also weiterhin ein eigenständiges Unternehmen und nicht etwa eine weitere Produktionslinie von Juwö. Selbstverständlich integrieren wir den Namen aber unmissverständlich in das Corporate Design von Juwö Poroton. So ist auf den ersten Blick Zeller klar als ein Juwö-Unternehmen zu erkennen. Genauso deutlich ist auf unseren Folien, Prospekten usw. zu erkennen, dass wir Mitglied von „Mein Ziegelhaus“ sind.

Wie hoch sind Produktionsleistung, Mitarbeiteranzahl und Umsatz der beiden Werke?

Nach Abschluss der geplanten Investitions- und Optimierungsmaßnahmen in Alzenau erwarten wir eine Gesamtproduktionsleistung von ca. 150 Mio. NF und einen Umsatz von ca. 30 Mio. €, den wir mit rund 135 Mitarbeitern erwirtschaften wollen.



Photo/Foto: tdx/Juwö Poroton-Werke

»2 Company headquarters of Juwö Poroton-Werke in Wöllstein

»2 Firmensitz der Juwö Poroton-Werke in Wöllstein

ment basis. There we are manufacturing products primarily for our foreign markets. In addition, it is, however, obvious: the Rhine-Main region is booming. There is a lot of building going on and the potential for clay bricks and blocks as a construction material is greater than ever thanks to a convincing product range. That applies incidentally for all the market players in this region. I am convinced that we all profit from it and therefore lucrative growth can be achieved for us all with intelligence, market instinct and knowledge. Juwö will pursue its goals, but it will, as ever, be a cooperative market player committed to fair play. The turnover of € 30 mill. I mentioned earlier and the 150 mill. NF units already includes our expectation for this year. The rest we'll see when we get that far.

Does the product range at the two sites differ?

Yes, Zeller manufactures predominantly heavy products, filled clay blocks and special sizes for foreign markets, is therefore especially active in multi-storey construction and abroad.

Juwö is designed for lightweight, full-ceramic blocks. We are very successful in this market, leading the market.

Will you be keeping it that way and concentrate the production of certain products at one site?

In any case. It was a key reason for the takeover. Every brick manufacturer knows what it means to have to produce every conceivable type of product on one line or at one site. We are organizing things so that each site does what it does best. This also serves product honesty and quality. Naturally, the unit costs are reduced with larger lot sizes and efficiency is increased overall. Production planning was one of the first thoughts we had in the scope of the takeover talks.

Wie wollen Sie Ihre Ziele erreichen?

Wir stellen bereits Mitarbeiter in Alzenau ein, um eine zweite, bereits vorhandene Produktionslinie dauerhaft fahren zu können. Dort stellen wir in erster Linie Produkte für unsere ausländischen Märkte her. Zudem ist aber klar: Die Region Rhein-Main boomt. Es wird viel gebaut und das Potenzial für den Baustoff Ziegel ist durch eine überzeugende Produktpalette höher denn je. Dies gilt im Übrigen für alle Marktteilnehmer in dieser Region. Ich bin insofern überzeugt, dass wir alle davon profitieren und somit ein ertragreiches Wachstum mit Intelligenz, Fingerspitzengefühl und Marktkenntnis für alle zu erreichen ist. Juwö wird klar seine Ziele verfolgen, aber wie eh und je ein kooperativer Marktteilnehmer mit Fair Play sein. Der genannte Umsatz von 30 Mio. € und die 150 Mio. NF inkludiert bereits unsere Erwartung für dieses Jahr. Alles Weitere sehen wir, wenn es so weit ist.

Unterscheidet sich die Produktpalette an den beiden Standorten?

Ja, Zeller stellt vor allem schwere Ware, verfüllte Ziegel und spezielle Formate für ausländische Märkte her, ist also insbesondere im Bereich Geschossbau und im Ausland aktiv.

Juwö ist für leichte, vollkeramische Ziegel konzipiert. Auf diesem Gebiet sind wir sehr erfolgreich bzw. führend.

Werden Sie das beibehalten und bestimmte Produkte an einem Standort konzentriert herstellen?

Auf jeden Fall. Das war ein wesentlicher Grund der Übernahme. Jeder Ziegler weiß, was es bedeutet, alle möglichen Sorten auf einer Linie bzw. an einem Standort fahren zu müssen. Wir organisieren es so, dass jeder Standort das macht, was er am besten kann. Dies dient auch der Produktvielfalt und Produktquali-



Photo/Foto: tdx/Juwel Poroton-Werke

- »3 Adolf Zeller GmbH & Co. Poroton Ziegelwerke KG in Alzenau, Bavaria
- »3 Die Adolf Zeller GmbH & Co. Poroton Ziegelwerke KG im bayerischen Alzenau

Is the Poroton plant in Alzenau state of the art?

Are investments necessary and planned? If yes, which?

In Alzenau, there is a need for investment. Anyone familiar with the plant knows that. We knew it and it isn't a secret. But it is not so bad that – to put it crudely – we have to “tear everything down and rebuild it all”. The largest production line runs perfectly and reliably. For another line, we shall be making some investments in control, transport, the kiln and flue. In addition, we want to replace a few things in preparation. We are taking a step-by-step approach and are planning investments at the six-figure mark in the mid-term. Radical measures certainly aren't necessary. Slowly but surely, the Alzenau site will become a pearl again – just like the plant always used to be.

And how do things look in Wöllstein?

Naturally, we aren't neglecting our main plant and are always optimizing things here, too. We are currently installing a new pan mill. The four-runner mill supplied by Bedeschi is one of the biggest in the world. We only recently moved into our new administration building with training facility.

Are filled clay blocks manufactured at both sites?

Are there any ideas for the further development of this product?

Filling has only been done in Alzenau so far. In Wöllstein, we don't have the capacity for this, we need the site for high-grade, full-ceramic blocks in the S class but also for the TS12.

Naturally, we have new, fantastic products in the pipeline, which we shall now be launching onto the market. These include, for one thing, the new clay blocks we presented at the Mein Ziegelhaus stand at the Bau trade fair, for example

tät. Natürlich sinken die Stückkosten durch größere Losgrößen und die Effizienz insgesamt wird gesteigert. Die Produktionsplanung war einer der ersten Gedanken, die wir uns im Rahmen der Übernahmegespräche gemacht haben.

Ist das Porotonwerk in Alzenau auf dem Stand der Technik? Sind Investitionen nötig und geplant? Und wenn ja, welche?

In Alzenau herrscht Investitionsbedarf. Das weiß jeder, der das Werk kennt. Das wussten wir und das ist auch kein Geheimnis. Es ist aber bei Weitem nicht so, dass wir, salopp gesagt, „alles abreißen und neu bauen müssen“. Die größte Produktionslinie läuft einwandfrei und zuverlässig. Bei einer weiteren Linie werden wir einige Investitionen im Bereich der Steuerung, des Transports, bei Ofen und Kamin tätigen. Zudem wollen wir in der Aufbereitung einiges ersetzen. Wir gehen an die Sache Schritt für Schritt heran und planen, mittelfristig im sechsstelligen Bereich zu investieren. Radikale Maßnahmen sind überhaupt nicht notwendig. Langsam aber sicher wird aus dem Standort Alzenau wieder eine Perle – so, wie es das Werk auch einmal war.

Und wie sieht es in Wöllstein aus?

Natürlich vernachlässigen wir unser Stammwerk nicht und sind auch hier immer am Optimieren. Derzeit bauen wir z. B. einen neuen Koller ein. Das vierläufige Aggregat von der Firma Bedeschi ist eines der größten weltweit. Vor Kurzem erst haben wir unser neues Verwaltungsgebäude mit Schulungsraum bezogen.

Werden derzeit an beiden Standorten verfüllte Ziegel hergestellt? Gibt es bei diesem Produkt Ideen zur Weiterentwicklung?



Photo/Foto: tdx/Juwö Poroton-Werke

»4 Dipl.-Kfm. Univ. Stefan Jungk (left) buys Adolf Zeller GmbH & Co. Poroton Ziegelwerke KG from Adolf Zeller

»4 Dipl.-Kfm. Univ. Stefan Jungk (links) erwirbt von Adolf Zeller die Adolf Zeller GmbH & Co. Poroton Ziegelwerke KG

the MZ80G, a filled clay block with optimized compressive strength.

Every year we introduce at least two new products onto the market. Innovation is a continuous process at Juwö and Mein Ziegelhaus.

Naturally, we have plans for new products and production processes. The Alzenau site is ideal for that. But I don't want to say anything about that yet. After all, I want to have something to talk to you about again some time.

This year you are taking over from Helmut Jacobi as President of the German Federal Association of the Brick and Tile Industry Regd. With the investment in Alzenau, that makes two big challenges in 2017. Will you find enough time for both of them?

I can't deny that more of my time will be needed. I also admit that I should have preferred to take on the presidency one or two years later. After all, I am still relatively young for this office. But there's always something. With the constellation and current phase of transition in the Federal German Association of the Brick and Tile Industry, with the changes in the management and the move to Berlin, it made sense to make myself available for this office now. Not least from my family's tradition, I see it as my duty to commit to our industry, our common product, clay bricks and tiles in all their variety, in a prominent position.

Timewise, it's doable. After all, I'm a team player – I've always been that. At Juwö I can rely on super employees at all sites and the same applies to the Brick and Tile Association. Here there is an excellent team with an outstanding future association secretary and I am experiencing super mutual support in all the tasks I face.

Verfüllt wird bisher nur in Alzenau. In Wöllstein haben wir dafür keine Kapazität, wir brauchen den Standort für hochwertige, vollkeramische Ziegel der S-Klasse, aber auch für den TS12.

Natürlich haben wir neue, tolle Produkte in der Pipeline, die wir jetzt auf den Markt bringen werden. Das sind zum einen die neuen Ziegel, die wir am Stand von Mein Ziegelhaus auf der Messe Bau vorgestellt haben, beispielsweise der MZ80G, ein gefüllter Ziegel mit optimierter Druckfestigkeit.

Jedes Jahr bringen wir mindestens zwei neue Produkte auf den Markt. Innovation ist bei Juwö und Mein Ziegelhaus ein kontinuierlicher Prozess

Natürlich haben wir Pläne für neue Produkte und Produktionsverfahren. Dafür ist der Standort Alzenau ideal. Dazu möchte ich aber noch nichts sagen. Schließlich möchte ich mich mit Ihnen ja noch öfter unterhalten.

Sie werden in diesem Jahr den Präsidenten des Bundesverbandes der Deutschen Ziegelindustrie e.V., Helmut Jacobi, ablösen. Mit der Investition in Alzenau sind das gleich zwei große Aufgaben in 2017. Werden Sie für beide genug Zeit finden?

Ein Mehr an zeitlicher Beanspruchung ist in der Tat nicht zu leugnen. Ich gebe auch zu, dass die Präsidentschaft ein/zwei Jahre später mir grundsätzlich lieber gewesen wäre. Schließlich bin ich auch noch relativ jung für dieses Amt. Aber irgendetwas ist ja immer. Durch die Konstellation und aktuelle Umbruchphase des Bundesverbandes der Deutschen Ziegelindustrie, mit dem Wechsel in der Geschäftsführung und dem Umzug nach Berlin, machte es Sinn, dass ich mich schon jetzt für das Amt zur Verfügung stelle. Nicht zuletzt aus der Tradition meiner Familie heraus, sehe ich es auch als meine Pflicht an, mich für unsere Branche und unser gemeinsames Produkt, den Ziegel in all seiner Vielfalt, auch an exponierter Stelle zu engagieren.

Zeitlich ist das machbar. Schließlich bin ich ein Teamplayer – das war ich schon immer. Ich kann mich bei Juwö an allen Standorten auf tolle Mitarbeiter verlassen und gleiches gilt auch für den Ziegelverband. Hier haben wir ein sehr gutes Team mit einem hervorragenden zukünftigen Verbandsgeschäftsführer, und ich erlebe eine tolle gegenseitige Unterstützung bei allen Aufgaben.

Die Präsidentschaftswahlen finden zur Ziegler-Jahrestagung im Mai in Berlin statt. Welche Ziele möchten Sie dann, als Leitfigur der deutschen Ziegelindustrie, im neuen Amt für die Branche erreichen?

Die deutsche Ziegelindustrie hat eine große Tradition und einen hervorragenden Ruf. Wir müssen aber auch zur Kenntnis nehmen, dass wir in den letzten Jahren viele Unternehmen, Umsatz und Menge verloren haben. Trotz aktuell guter Zahlen, die aus dem Bereich Wohnungsbau kommen, profitieren unsere Firmen sehr unterschiedlich davon. Wir sind weit davon entfernt, „aus dem Vollen schöpfen zu können“ und müssen um den Erhalt und den Ausbau unserer Position am Markt kämpfen.

Im Endeffekt geht es genau darum: Die deutsche Ziegelindustrie braucht Ertragskraft, um in Produkte und Produktion investieren zu können, um so den Herausforderungen des Marktes erfolgreich begegnen zu können. Ertragskraft ist Menge x Preis – Kosten. Diese Determinanten sind stetig in Gefahr, sei es durch den Wettbewerb oder regulatorische Maßnahmen des Gesetzgebers.

The presidential elections take place at the annual meeting of the clay brick and tile manufacturers in Berlin in May. What goals would you like to achieve for the industry in your new office, as the figurehead for the German brick and tile industry?

The German brick and tile industry has a great tradition and an excellent reputation. We do, however, have to acknowledge that in recent years we have lost a great many companies as well as turnover and volume. Despite good figures at present, which come from housing construction, our companies are profiting differently from developments. We are far from having unlimited resources to draw on and we have to fight for the preservation and expansion of our position on the market.

Ultimately, the crux of the matter is this: The German clay brick and tile industry needs earnings power to be able to invest in products and production to successfully meet the challenges on the market. Earnings power is volume x price - costs. These determinants are always in danger, be it from the competition or regulatory measures in legislation.

Insofar, it must be the task of the Association to influence these factors. Therefore we have defined four topic focuses that will make up the work of the Federal Association in future:

1. Production topics: Energy, climate, environment, raw materials
2. Product topics: Technical topics and standardization
3. Science, research, university policy
4. Publicity work/lobbying

Insofern muss es die Aufgabe des Verbandes sein, diese Stell-schrauben zu beeinflussen. Daher haben wir vier Themenfelder definiert, die die Arbeit des Bundesverbandes in Zukunft ausmachen sollen:

1. Produktionsthemen: Energie, Klima, Umwelt, Rohstoffe
2. Produktthemen: Technische Themen und Normung
3. Wissenschaft, Forschung, Hochschulpolitik
4. Öffentlichkeitsarbeit/Lobbying

Wir haben das Ziel, diese Themen durch einen Ausbau unserer Lobbying- und Kommunikationsaktivitäten noch stärker positiv zu beeinflussen. Damit einher geht eine Optimierung der Organisation des Verbandes und der Verbandsstruktur. Wir wollen außerdem im deutschen Ziegelverband unsere Effizienz und Schlagkraft ausbauen.

Dafür müssen wir auch bisherige Strukturen kritisch, aber konstruktiv hinterfragen. Und, wir müssen unsere Mitglieder stärker einbinden und sie intensiver darüber informieren, was der Verband alles tut.

Was sind für Sie, als mittelständischer Ziegler und als zukünftiger Präsident des Verbandes, die bedeutendsten Herausforderungen, denen Sie sich und die Ziegelindustrie zukünftig stellen müssen?

An oberster Stelle steht bei mir immer die Ertragskraft. Denn ohne Erträge können wir nicht investieren, können nicht forschen und neue Produkte und Produktionsverfahren entwickeln.



Photo/Foto: Anett Fischer

»5 The Juwö Poroton-Werke have a tradition going back 155 years

»5 Die Juwö Poroton-Werke haben eine 155-jährige Tradition

»Table 1 The Top 5 from Juwö

Clay block Technical specifications	Thermoplan				
	S7 ⁵	S8	TS12	MZ70	MZ90G
Wall thickness [cm]	36.5 – 49.0	36.5 – 49.0	30.0 – 42.5	24.0 – 49.0	30.0 – 42.5
Application range	Passive houses and KfW-Effizienzhaus 55	Low-energy houses	Apartment buildings, commercial construction	Passive houses	Apartment buildings, commercial construction
Block strength class	6	8 – 6	10 – 8	8 – 4	12
Density [kg/dm ³]	0.60	0.60	0.75	0.55 – 0.50	0.70
U-value of the wall (incl. plaster) from – to [W/(m ² K)]	0.19 – 0.14	0.21 – 0.16	0.36 – 0.26	0.27 – 0.14	0.28 – 0.20
Permissible compressive stress from – to [MN/m ²]	0.60	0.90 – 0.70	1.40 – 1.20	0.55 – 0.50	1.15

»Tabelle 1 Die Top 5 von Juwö

Ziegel Technische Daten	Thermoplan				
	S7 ⁵	S8	TS12	MZ70	MZ90G
Wandstärke [cm]	36,5 – 49,0	36,5 – 49,0	30,0 – 42,5	24,0 – 49,0	30,0 – 42,5
Anwendungsbereich	Passivhaus und KfW-Effizienzhaus 55	Niedrigenergiehaus	Mehrfamilienhaus, Objektbau	Passivhaus	Mehrfamilienhaus, Objektbau
Steinfestigkeitsklasse	6	8 – 6	10 – 8	8 – 4	12
Rohdichte [kg/dm ³]	0,60	0,60	0,75	0,55 – 0,50	0,70
U-Wert der Wand (inkl. Putz) von – bis [W/(m ² K)]	0,19 – 0,14	0,21 – 0,16	0,36 – 0,26	0,27 – 0,14	0,28 – 0,20
Zulässige Druckspannung von – bis [MN/m ²]	0,60	0,90 – 0,70	1,40 – 1,20	0,55 – 0,50	1,15

Our goal is to influence these topics by developing our lobbying and communications activities more positively. Associated with this is an optimization of the organization of the Association and the Association's structure. We also want to increase our efficiency and impact of the German Brick and Tile Association.

To this end, we have to question our existing structures critically, but constructively, too. And, we have to integrate our members stronger and inform them better about all the things the Association does.

What for you, as a medium-sized brick manufacturer and as future president of the Association, are the most important challenges that you and the clay brick and tile industry have to tackle in the future?

Top priority for me is profitability. Because without profits, we can't invest, can't research nor develop new products and production processes. My big concern is the creeping deindustrialization of our industry. Who today still has the strength to set up a new brickworks on the "green field". Bigger and smaller investments work, here a new kiln, a new preparation line, etc. But today only very few would venture a big leap, that is a springboard investment, to put it mildly.

In second place I see everything to do with climate, CO₂ and the energy transition. Here you would think that the policy-makers have become totally deluded and long taken leave of their senses.

The uncertainties in the energy policy can lead to the rug being quickly pulled from under the feet of our industry, I

Meine große Sorge ist die schleichende Deindustrialisierung unserer Branche. Wer hat denn heute noch die Kraft, sich ein neues Ziegelwerk auf die „grüne Wiese“ zu stellen? Größere und kleinere Investitionen gehen schon - mal ein neuer Ofen, eine neue Aufbereitung usw. Aber einen ganz großen Wurf, eine sogenannte Sprunginvestition, wagen heute sicherlich die wenigsten, um mich vorsichtig auszudrücken.

An zweiter Stelle sehe ich alles, was mit Klima, CO₂ und der Energiewende zu tun hat. Hier meint man, dass die Politik völlig verblendet ist und den Verstand schon lange an der Garderobe abgegeben hat.

Die Unsicherheiten in der Energiepolitik können dazu führen, dass unserer Industrie ganz schnell der Boden unter den Füßen weggezogen wird; ich sage nur EEG, CO₂-Handel usw. Erfreulicherweise hat unser Verband hier bereits viel erreicht. Dabei geht es um richtig viel Geld und es ist ein andauernder Kampf, der volles Engagement, Können und Lobbying erfordert.

Für uns Mauerziegler gehört die einseitige Bevorzugung der Holzbauweise zu den Unerträglichkeiten der heutigen Zeit. Diese ist völlig irrational und schadet nachgewiesen der Umwelt mehr, als man glaubt, ihr zu nutzen.

Nicht zu vergessen sind die ständig steigenden Vorschriften für den Wärmeschutz im Rahmen der EnEV. Wir haben tolle Produkte. Dennoch müssen wir aufpassen, dass der Gesetzgeber rational denkt und wirtschaftliche Prinzipien beachtet, damit die monolithische Ziegelbauweise auch in Zukunft erste Wahl bleibt.

just need to mention Germany's Renewable Energies Act, CO₂ trading, etc. Gratifyingly, our Association has already achieved a lot here. A lot of money is at stake and it is an ongoing battle, demanding full commitment, great skills and lobbying.

For us as masonry brick manufacturers, the one-sided preference of timber frame construction is one of the intolerabilities of the present day. It is completely irrational and has been proven to harm the environment more than one might believe it benefits it.

And we shouldn't forget the ever increasingly regulations for thermal insulation in the scope of Germany's Energy Saving Ordinance. We have fantastic products. Yet we have to take care that the legislator thinks rationally and takes proper account of economic principles, so that monolithic brick construction remains the first choice in future.

As President of the German Brick and Tile Industry, I see also a challenge for clay roofing tiles. Modern cubic design in Bauhaus style, flat roofs in the growing multi-storey construction segment are the issues here, just as the lack of incentives for or even obstacles in the way of modernization.

Whatever. There have always been challenges. My motto is: If you have a problem, solve it and then get on and solve the next one. I always say: clay brick has been a market leader for 4000 years and has always moved with the times. I am firmly convinced that will also be the case in the future.

Mr Jungk, many thanks for the interesting talk. We wish you great success with your new plant in Alzenau and, naturally, in your future role in the Federal German Association of the Brick and Tile Industry, too.

The interview was conducted by Zi Editor Anett Fischer.

Als Präsident der Ziegelindustrie sehe ich auch eine Herausforderung für den Dachziegel. Moderne kubische Bauweisen im Bauhausstil, Flachdächer im wachsenden Geschossbau sind hier die Themen, genauso wie zu wenig Anreize oder sogar Hindernisse bei der Modernisierung.

Wie auch immer: Herausforderungen gab es schon immer. Meine Devise ist: Wenn Du ein Problem hast, löse es und dann löse das nächste. Ich pflege zu sagen: Der Ziegel ist seit 4000 Jahren Marktführer und ist dabei stets mit der Zeit gegangen. Ich bin fest davon überzeugt, dass das auch in Zukunft so sein wird.

Herr Jungk, vielen Dank für das interessante Gespräch. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg mit Ihrem neuen Werk Alzenau und natürlich auch in Ihrer zukünftigen Rolle beim Bundesverband der Deutschen Ziegelindustrie.

Das Gespräch führte Zi-Redakteurin Anett Fischer.



Juwö Poroton-Werke

www.juwoe.de