

## **Partner für Innovationen und Problemlösungen**

### **Der deutsche Profilverhersteller SLS baut sein Leistungsspektrum konsequent weiter aus**

**Die Extrusion moderner Profilsysteme aus technischen Kunststoffen gehört zu den Kernkompetenzen von SLS. Darüber hinaus erweitert das deutsche Familienunternehmen sein Portfolio zielstrebig um zusätzliche Leistungen im Vorfeld der Produktion und im After-Sales-Service. Für viele Kunden im Fenster- und Trockenbau, in der Elektro- und Schaltschranktechnik sowie im Caravan- und Wintergartenbau bietet es inzwischen umfassende All-in-One-Lösungen an.**

*Dahn, November 2025.* – Sobald es um die Realisierung hochwertiger Haupt- und Nebenprofile für wärmedämmende Fensterrahmen, um montagefreundliche Spezialprofile für die Installationstechnik oder um funktionelle Profile mit harten und weichen Zonen geht, ist SLS für viele Hersteller ein gefragter Partner. Ausschlaggebend dafür sind gleich mehrere Faktoren: Zum einen ist das Familienunternehmen in der Lage, neben zahlreichen technischen Kunststoffen – etwa H-PVC, W-PVC, ASA, PE, PP, PS und ABS – auch polymere Legierungen (Blends), faserverstärkte Kunststoffe und Wood-Plastic-Compounds (WPC) zu verarbeiten. In diesem Rahmen eröffnet es Produktentwicklern und Konstrukteuren große Freiräume für die Umsetzung neuer, innovativer Profillösungen. Zum anderen offeriert SLS mittlerweile eine vielseitige Auswahl an Leistungen, die zahlreiche Arbeitsbereiche vor und nach der Produktion umfassen. Auf diese Weise kann das Unternehmen seinen Kunden häufig attraktive All-in-One-Lösungen liefern. „Wir haben bereits vor etlichen Jahren damit begonnen, unser Kompetenzspektrum sukzessive zu erweitern, um unsere Kunden sowohl in den unterschiedlichen Phasen der Produktentwicklung als auch nach der Serienfertigung und nach der Auslieferung – also im After-Sales-Service – ganzheitlich begleiten können. Viele unserer Auftraggeber haben inzwischen erkannt, dass ihnen diese Leistungen einen signifikanten Mehrwert bieten“, berichtet Jan Leibrock. Konkret meint der SLS-Geschäftsführer damit beispielsweise maßgebende Impulse für die Optimierung eines Profildesigns oder eine deutliche Beschleunigung der Entscheidungsfindung. Auch die Entlastung des Kunden von Nebenarbeiten oder der Wissenstransfer während der Realisierung innovativer Neuentwicklungen sind wesentliche Vorteile, die sich aus dem All-in-One-Konzept von SLS ergeben.

### **Produkte und Prozesse optimieren**

„In den frühen Stadien einer Profilentwicklung“, sagt Jan Leibrock, „sind es primär Leistungen rund um die Werkstoff-Auswahl, die Konstruktion und die technische Machbarkeit, die gefragt sind.“ Hier kann SLS mit über 40 Jahren Erfahrung in den Bereichen Extrusionstechnik und Werkzeugbau seine Kunden sehr zielorientiert zu Ergebnissen führen, die sowohl technisch als auch wirtschaftlich

umsetzbar sind. Mitunter werden dabei auch konstruktive Fehler frühzeitig verhindert oder unrealistische Erwartungen an einen Werkstoff berichtigt. So kann SLS sicherstellen, dass jedes Projekt gut durchdacht an den Start geht und von Beginn an beste Voraussetzungen für die Realisierung erfolgreicher Profillösungen bestehen.

Dieser frühen Arbeit können sich verschiedene Pre-Production-Leistungen anschließen, die der Kunde bedarfsorientiert in Anspruch nehmen kann. Von großer Bedeutung erweist sich hierbei immer wieder die Konstruktionsberatung von SLS. „Wir machen die Ingenieure unseres Auftraggebers nicht nur mit den heutigen Möglichkeiten der modernen Extrusionstechnik vertraut, sondern unterstützen sie auch bei der Berechnung und Auslegung von Konstruktionen“, sagt Jan Leibrock. Im Zuge der daran anknüpfenden Iterationsstufen hat der Kunde dann Zugriff auf weitere Service-Leistungen, unter deren Einfluss das neue Profil mehr und mehr zu seiner finalen Form findet. So kann er zum Beispiel erste Konzeptmodelle aus dem 3D-Printing erhalten. „Je nach Anforderungsprofil eines Vorhabens werden im Laufe dieser Arbeiten bereits Erkenntnisse gewonnen, mit denen unser hauseigener Werkzeugbau arbeiten kann. Das ist von hoher Relevanz, denn der Werkzeugbau ist – nach der Konstruktion – die wichtigste Stufe des Gesamtprozesses“, betont Jan Leibrock.

### **Montagefertig und einsatzbereit**

Eine Reihe von Post-Production-Leistungen steht dem Kunden schließlich nach der Extrusion zur Verfügung. Dreh- und Angelpunkt sind hier Kompetenzen, mit denen der Auftraggeber seine eigene Wertschöpfung entlasten kann – also etwa die Konfektionierung, die Individualisierung und die Anarbeitung der Profile. Eigens hierfür hat SLS in den letzten Jahren umfangreiche Investitionen in Gebäude und Maschinen vorgenommen, so dass das Unternehmen alle Profile nun einsatz- oder montagefertig ausliefern kann. Für das präzise Ablängen der Kunststoffprofile sind inzwischen drei Genauigkeitssägen am Werk, an vier Einrollstationen werden Alu-Kunststoff- oder Kunststoff-Alu-Verbunde realisiert und mechanische Bearbeitungen wie das Bohren, Stanzen, Fräsen und Lochen kann SLS inzwischen so präzise ausführen, dass kein weiteres Nachbearbeiten beim Kunden mehr erforderlich ist. Jan Leibrock erläutert hierzu: „Hochgenaues Zuschneiden der Profile hat vor allem für unsere Kunden in der Bau- und Elektrobranche große Bedeutung und das Einrollen verwenden wir für die Herstellung von Abdeckungen und Bodenschwellen.“ So entstehen etwa montagefertige Komponenten für Caravan-Fensterrahmen, Aluminiumeinsätze für Hebeschiebetüren oder entwässerungstechnisch optimierte Haustürschwellen.

Post-Production heißt für SLS außerdem das Vorhalten von Lagerkapazitäten, das kundenspezifische Kennzeichnen, die Konfiguration montagefertiger Kits sowie das abholfertige, verkaufsgerechte Verpacken der Profile. „Wo immer möglich, setzen wir alle Kundenwünsche um – auch wenn die Zusammenstellung von Just-in-Time-Paketen oder die Umsetzung spezieller Logistikanforderungen gewünscht wird“, sagt Jan Leibrock. *ms*

**Hinweis für Redakteure:** Text und Bilder stehen Ihnen unter [www.pr-box.de](http://www.pr-box.de) zur Verfügung!

Bilder (5 Motive)

*Bild 1:* Das 3D-Printing von Konzeptmodellen gehört zu den Entwicklungs-Dienstleistungen, die Profilhersteller SLS seinen Kunden im Rahmen seiner All-in-One-Philosophie bietet.

*Bild 2:* Die Realisierung von komplexen Haupt- und Nebenprofilen für den Fenster-, Türen- und Torbau zählt zu den Kernkompetenzen von SLS.

*Bild 3:* Jan Leibrock: „Wir haben unser Kompetenzspektrum so weit ausgebaut, dass wir unsere Kunden sowohl in der Produktentwicklung als auch nach der Serienfertigung und nach der Auslieferung ganzheitlich begleiten können.“

*Bild 4:* Auch die Herstellung von Profilen aus Wood-Polymer-Compounds (WPC) gehört inzwischen zu den Stärken von SLS.

*Bild 5:* Täglich verlassen das Stammwerk von SLS verkaufsgerecht verpackte und montagefertig konfigurierte Kits von Kunststoffprofilen – wenn der Kunde es wünscht auch in individuell zusammengestellten Just-in-Time-Paketen.

*Alle Bilder: SLS Kunststoffverarbeitung*

**Anbieter:**

SLS Kunststoffverarbeitungs GmbH & Co. KG  
Jan Leibrock  
Industriestraße 11, D-66994 Dahn  
Tel.: +49 (0) 63 91/92 43 0  
Fax: +49 (0) 63 91/92 43 28  
E-Mail: [info@sls-kunststoffprofile.de](mailto:info@sls-kunststoffprofile.de)  
Internet: [www.sls-kunststoffprofile.de](http://www.sls-kunststoffprofile.de)

**Presseagentur:**

Graf & Creative PR  
Am Schwalbenrain 6  
D-64380 Roßdorf  
Tel.: +49 (0) 60 71/ 61 78 800  
E-Mail: [info@guc.biz](mailto:info@guc.biz)  
Internet: [www.pr-box.de](http://www.pr-box.de)  
Social Media: [XING](#) und [LinkedIn](#)