

 OKNOPLAST

30 | YEARS
EXPANDING
OKNOPLAST

Oknoplast Gruppe feiert 30-jähriges Bestehen

Neue Möglichkeiten durch 30 Jahre Entwicklung



REIFE | ENTSCLOSSENHEIT | KREATIVITÄT



bb-Marktübersicht:
Holz/(Alu)-Fenster und -Türen

bb-Sonderthema:
Holzfenster- und -Türenfertigung

bb-Messe-Wegweiser:
glasstec 2024

Innovativ. Geradlinig. Nachhaltig.

Schüco FocusIng



Die neue Schüco Kunststoff-Serie mit einer Bautiefe von 70/76 mm wurde speziell für den Einsatz in Modernisierungsobjekten entwickelt, eignet sich aber auch dank der klaren, geradlinigen Formensprache und seiner optimalen Leistungseigenschaften hervorragend für moderne Neubauten. Gerade dort, wo eine umweltschonende und nachhaltige Gebäudearchitektur gefragt ist, bieten Kunststoff-Fenster der Schüco FocusIng Serie überzeugende Vorteile.



Hier mehr erfahren.

SCHÜCO

Einfach bauen mit Gebäudetyp E?



Was?
Wieso geht das
bei dir denn so
schnell?

Nein, aber
es klingt ziemlich
nach Komfort-
verlust!?



Hast du denn
noch nie was vom
„Beschleunigungs-
paket“ gehört?

Das weiß'
doch ich nicht,
ich wohne ja noch
nicht drin!

A. Beilharz

Inhalt



Foto: bauelemente bau

Erfolgreiches Veranstaltungsformat

Über 400 nationale und internationale Kunden der Firmen Urban GmbH & Co. Maschinenbau KG und Schirmer Maschinen GmbH besuchten die Urban/Schirmer Days 2024 am Firmensitz von Urban in Memmingen. Neben den geführten Werksführungen informierte ein Rahmenprogramm von namhaften Referenten die Besucher über die Themen smarte Fabrik der Zukunft, KI-Anwendung in der rechnerunterstützten Produktentwicklung, vorbeugende Instandhaltung mit Hilfe eines digitalen Zwillings und die Entwicklung von Biokunststoffen. Nach der Begrüßung von Martin Urban und Ludger Martinschledde startete in einem für das Event eigens aufgebauten und authentisch eingerichteten Festzelt das Rahmenprogramm. Mit Allgäuer Schmankerln und der Liveband Troglauer endete dieses einzigartige Event. Das Fazit: „Die Zukunft der Fensterproduktion wird smart, vernetzt und nachhaltig!“ Das nächste Event dieser Art wird bei Schirmer in Verl stattfinden.

8-9

bb-Marktübersicht: Holz/(Alu)-Fenster und -Türen

Durch präzise Verarbeitungstechniken können Hersteller jetzt Holz- und Holz/Aluminium-Varianten entwickeln, die nicht nur funktional, sondern auch ästhetisch überzeugen. Mit schlanken Ansichten und neuen Eckverbindungen entstehen Produkte, die sich harmonisch in moderne Architektur einfügen. In der Oktober-Ausgabe von bauelemente bau möchten wir unseren Lesern aus dem Bauelemente-Fachhandel und dem montierenden Handwerk einen umfassenden Überblick über das aktuelle Angebot an Fenster- und Türkonstruktionen, neuen Schiebesystemen sowie Gestaltungstrends bieten. Durch die Unterstützung relevanter Anbieter können wir Ihnen eine aktualisierte Marktübersicht anbieten.

66-98

10
/
24



Foto: Homag

bb-Sonderthema: Holzfenster- und -Türenfertigung

Um unsere Marktübersicht rund um die Holz/(Alu)-Fenster und -Türen zu vervollständigen, ergänzen wir diese – wie in den Jahren zuvor auch – mit unserem Sonderthema „Holzfenster- und -Türenfertigung“. Nicht nur die CNC-Technik bietet heute deutlich größere Freiheiten in der Gestaltung von Fenster- und Türkonstruktionen, auch die Lack-, Dicht- und Klebstoffhersteller tragen ihren Anteil zu einem gut funktionierenden Bauteil bei. Als beispielhaften Anwenderbericht für moderne CNC-Technik lesen Sie die Reportage über die Firma Grathwol, die mit der Investition ihre Produktionskapazitäten steigern möchte (Seiten 99 bis 101).

99-106



Foto: Messe Düsseldorf

bb-Messe-Wegweiser: glasstec 2024

Vom 22. bis 25. Oktober 2024 wird die glasstec auf dem Düsseldorfer Messegelände mit über 1.250 Ausstellern aus 52 Ländern erneut ihre Position als weltweit führende Fachmesse der Glasindustrie eindrucksvoll bestätigen. Zur letzten vergleichbaren Ausgabe der glasstec im Jahr 2018 sind 1.280 Aussteller aus 50 Ländern angetreten. Die Messe präsentiert entlang der Wertschöpfungskette die gesamte Bandbreite der Glasproduktion, Glasverarbeitung und Glasprodukte – von der Herstellung bis hin zu neuartigen Anwendungen und Technologien. Einen für unsere Branche wichtigen Überblick über die ausstellenden Unternehmen gibt es in unserem Messe-Wegweiser.

46-57



Foto: Oknoplast

bb-Titelgeschichte: Oknoplast Gruppe feiert 30-jähriges Bestehen

Die Oknoplast Gruppe feiert in diesem Jahr ihr 30-jähriges Bestehen. In diesen vergangenen drei Dekaden hat es das Unternehmen geschafft, sich einen festen Platz auf dem europäischen Fenstermarkt zu sichern. Die Gruppe ist heute in insgesamt 21 Ländern rund um den Globus vertreten. Dank einer durchdachten Strategie, hoher Verkaufszahlen und mutiger Investitionen bleibt die Marke trotz der unruhigen geopolitischen Lage weiter sehr erfolgreich und möchte seine Position als einer der führenden Hersteller in der Branche weiter ausbauen. Auch in der CI hat sich die Gruppe ein neues Gesicht gegeben: Ein neues Logo soll die neue Denkweise darstellen. Um auch in schwierigen Zeiten die Marktanteile erhöhen zu können, hat die Oknoplast Gruppe eine Markenstrategie mit mittlerweile sechs Marken aufgebaut. Darüber hinaus ist als eine der größten Investitionen in der Unternehmensgeschichte am Stammsitz in Ochmanów bei Krakau ein neues Hochregallager mit enormer Kapazität entstanden.

36-45

Grafik Titelbild: Oknoplast

Cartoon	3
bb-Nachrichten	10
Verbände / Institute	11
VFF-Sonderseite	18
ift-Forum	19
Gütegemeinschaft und EPPA Deutschland e.V. informieren	20
News & Insights von BF und GGF	21
Bauelemente Markt	22
bb-Titelgeschichte Oknoplast Gruppe feiert 30-jähriges Bestehen	36
bb-Messe-Wegweiser glasstec 2024	46
Rollladen / Sonnenschutz	58
bb-Marktübersicht Holz/(Alu)-Fenster und -Türen	66
bb-Sonderthema Holzfenster- und -Türenfertigung	99
Systemtechnik	107
Baubeschlag	109
Fassadenbau	114
Treue Leser können nicht irren ... Markus Schmees, Drinkuth AG	116
bb-Lehrgeldsparstrumpf	117
Termine	118
Personalien	119
Stellenmarkt	121
Impressum	121
Letzte Seite	122

bb-Rückblende: VFF-Fachtagung Marketing und Vertrieb

Moderne Marketing-Konzepte in Krisenzeiten



Frank Lange, Geschäftsführer des Verbandes Fenster + Fassade (VFF), begrüßte die Teilnehmer in der besonderen Atmosphäre der Eventlocation re:mynd.

Am 19. September 2024 trafen sich 70 Teilnehmer zur Fachtagung erstmalig in der Eventlocation re:mynd in Frankfurt. Schon der Eintritt ins Gebäude versprach Besonderes. Und die Anwesenden wurden nicht enttäuscht. Zunächst eröffnete Frank Lange, Geschäftsführer des Verbandes Fenster + Fassade (VFF), die Fachtagung mit einem Konjunkturupdate. Im politischen Berlin sind die Bau Themen nicht mehr en vogue, stattdessen herrscht eine hohe Verunsicherung bei allen Beteiligten. Das Beschleunigungspaket (Gebäudetype E, diverse Vereinfachungen) ist im Entwurf und dürfte ein Tropfen auf den heißen Stein sein.

Effekte der Besserung sieht Lange im Jahr 2026. Laut VFF-Konjunkturindex III/2024 ist nach einer aktuellen Befragung die Erwartung auf dem Fenstermarkt besser als die Lage. Und so sieht Lange die Sanierung als den Zukunftsmarkt. Die Preisrallye ist zum Erliegen gekommen, es herrscht wieder Kalkulations- und Preissicherheit. Die Bereitschaft zu investieren steigt bei Bauherren und Investoren. In diesem Zusammenhang wies Lange auf den VFF-Fördermittel-Service mit dem vereinfachten Antragsverfahren hin. www.vff-foerderservice.de

Brennen für die Arbeit

Katja Schreiber, Leitung Marketing-Kommunikation bei der Siegenia Gruppe, reflektierte

das Procedere des Marketing Award 2024 und lobte die hohe Beteiligung an den ausgeschriebenen Kategorien. Die Einreichungen hatten ein sehr hohes Niveau, das Schreiber mit den Worten „Brennen für die Arbeit“ respektvoll kommentierte. Die Auslobung im Rahmen des VFF-Jahreskongresses in Hamburg hat die Legitimation des Marketings als wichtigen Bestandteil des Unternehmenserfolgs zusätzlich unterstrichen und ruft nach Wiederholung. Der nächste Marketing Award

Wettbewerb findet 2026 statt. Eine Bewerbung ist nur online möglich, dazu wird der VFF Mitte 2025 eine Microsite freischalten. www.window.de

Die Brille wechseln

Frank A. Künneke, attentus Gesellschaft für Marketing und Kommunikation mbH, verteilte zu Beginn seines Vortrages farbige Brillen und fragte die Anwesenden dann nach ihrer jetzigen Wahrnehmung. Alle sprachen von einem Blickwechsel und dieser, so Künneke, ist auch notwendig um die Kundennutzen im BtB- oder BtC-Markt zu erkunden. Künneke mahnte zur Feingliedrigkeit, besseren Kontrolle und präziserem Einsatz der Mittel. Warum nicht das Fenster als Statussymbol positionieren? Mit Hilfe der Sinus-Milieus können die Zielgruppen segmentiert und gezielt angesprochen werden. „Verkleinern Sie den Radius Ihrer Werbeaussendungen und nutzen Sie zum Beispiel Postwurf-Spezials. Dabei können Sie für ‚kleines Geld‘ die Aufmerksamkeit innerhalb Ihrer vorher definierten Zielgruppe erheblich steigern. Sehr erfolgreich sind überdies auch Kundenbindungsprogramme sowie die Ausstattung Ihres Showrooms mit interaktiven Elementen“, konstatierte Künneke.

www.vir2store.com



Die Protagonisten der Fachtagung (v. l.): Frank Lange, Jon Christoph Berndt, Uljana Veresokin, Florian Arndt, Frank A. Künneke, Felix Ernst.

Fotos: bauelemente bau

Print ist in – denn es braucht keinen Akku

Das Auflegen einer Kundenzeitschrift und das Verteilen auf mehreren Kanälen ist eine weitere Möglichkeit, um Aufmerksamkeit zu erzielen. Eine sehr kosten-/nutzerorientierte Lösung ist die Fahrzeugbeschriftung zum Beispiel auf LKWs. „Oder werden Sie Markenbotschafter auf LinkedIn“, so die auffordernden Worte von Künneke.

Mein ChatGPT

Es schloss die Referentin Uljana Veresokin, brandcom GmbH, mit ihrem Impulsvortrag „Potenziale und Praxis der Generativen KI im Marketing“ an. Zunächst räumte sie mit dem Vorurteil, die KI ersetze den Menschen, auf. „KI dient, richtig eingesetzt, der Unterstützung der menschlichen Entscheidung“, so die klärenden Worte von Veresokin. 75 Prozent der Marketingfachleute sagen, dass KI ihnen hilft, Marketinginhalte effizienter zu erstellen und 87 Prozent der Marketingfachleute sagen, dass KI die Qualität ihrer Inhalte verbessert (Quelle: Hubspot „The State of AI“). Mit Schlagwörtern wie SEO-Marketing, E-Mail-

Marketing mit KI, Rechercheprozessoptimierung, Wettbewerbstracking, Predictive Analyse, effiziente Text- und Bildgenerierung, schaffte sich Veresokin hohe Aufmerksamkeit. Zu den Analyse- und Optimierungsmöglichkeiten mit KI nannte Veresokin die Plattformen Talkwalker sowie eine Nutzung von KI-Chatbot im Kundensupport.

www.talkwalker.com

Der Mensch als Marke

Dieser spannenden Frage ging Jon Christoph Berndt, Brandamazing GmbH, nach. Werte, Visionen und Missionen führen zur Markenpositionierung eines Unternehmens. Dieses gilt es zu erarbeiten und den Mitarbeitern zu übermitteln, damit sie zur Human Brand werden. „So formen Sie aus einem Unternehmensbewohner einen Unternehmensgestalter!“, endete der Beitrag von Berndt.

Marketing im TikTok-Zeitalter

„20 Millionen Nutzer hat TikTok aktuell in Deutschland, das heißt, dass jeder vierte Deutsche TikTok nutzt. Und Sie?“, das war die

Eingangsfrage von Florian Arndt, Sons of Motion Pictures GmbH. Eindrucksvoll und mit dem einen oder anderen Augenzwinkern erläuterte Arndt die Einsatzmöglichkeiten der verschiedenen Social-Media-Plattformen. Bei Recruitingfilmen sei die Nutzung von TikTok zu empfehlen. Die „Boomer-Plattform“ LinkedIn sowie WhatsApp Business verfügen über eine hohe Qualität und bieten sich zur Nutzung an. Vimeo, ein Videoportal, sei auch im Auge zu behalten. Ferner nannte er noch bemerkenswerte KI's für Sprache, Text, Video und Musik.

www.primevoiceinfo.com, www.elevenlabs.io, www.heygen.com, www.udio.com

Lange kommentierte die Tagung mit den Worten: „Wir sind sehr zufrieden mit dem Rahmenprogramm, der Location und den Inhalten. In diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten konnten wir gute vertriebliche Impulse geben. Wir werden an diesem Konzept auch in 2025 anschließen.“ Die nächste Fachtagung Marketing und Vertrieb findet am 18. September 2025, von 10 bis 16 Uhr statt. ■ www.window.de

CE-Kennzeichnung in UK erneut verlängert

Die Anerkennung der CE-Kennzeichnung für Bauprodukte wird verlängert. Die CE-Kennzeichnung wird weiterhin verfügbar sein, wenn Bauprodukte in ganz Großbritannien auf den Markt gebracht werden. Das hat das Prüfinstitut Schlösser- und Beschläge Velbert (PIV) auf der Homepage der britischen Regierung erfahren, wo dieser Beschluss veröffentlicht wurde. In einer Ministerialerklärung der Parlamentarischen Staatssekretärin für Gebäudesicherheit, Rushanara Ali, heißt es dazu:

„Wir haben uns die Ergebnisse der unabhängigen Überprüfung des Prüfregimes für Bauprodukte angehört. Es wurde deutlich, dass es derzeit allein im Vereinigten Königreich nicht genügend Prüf- und Zertifizierungskapazitäten gibt, um den Umfang der Konformitätsbewertung zu gewährleisten, der erforderlich wäre, wenn die CE-Anerkennung auslaufen würde. Wir sind uns auch darüber



Foto: Pixabay / liushuquan

im Klaren, dass die Beendigung der Anerkennung der CE-Kennzeichnung ohne Reform der nationalen Regelung Handelshemmnisse schaffen und sich negativ auf die Versorgung mit Produkten auswirken würde, die anerkannten Normen entsprechen. Ich bin [...] entschlossen, die Unzulänglichkeiten in der gesamten Regelung für Bauprodukte anzugehen. Bewohner und Gemeinden müssen darauf vertrauen können, dass ihre Häuser jetzt

und in Zukunft sicher und gut gebaut sind. [...] Schließlich erkenne ich an, dass die Industrie über ausreichende Sicherheit verfügen muss, um die Lieferketten zu unterstützen. Ich kann bestätigen, dass für spätere Änderungen der Anerkennung der CE-Kennzeichnung eine Übergangsfrist von mindestens zwei Jahren gelten würde.“ ■

www.guetegemeinschaft-schloss-beschlag.de

bb-Rückblende: Urban/Schirmer Days 2024

Erfolgreiches Veranstaltungsformat



Foto: bauelemente bau

Höhepunkt des Abends: die Musik- und Laserschau in der Maschinenhalle.

Über 400 nationale und internationale Kunden der Firmen Urban GmbH & Co. Maschinenbau KG und Schirmer Maschinen GmbH besuchten die Urban/Schirmer Days 2024 am Firmensitz von Urban in Memmingen. Neben den geführten Werksführungen informierte ein Rahmenprogramm von namhaften Referenten die Besucher über die Themen smarte Fabrik der Zukunft, KI-Anwendung in der rechnerunterstützten Produktentwicklung, vorbeugende Instandhaltung mit Hilfe eines digitalen Zwillings und die Entwicklung von Biokunststoffen. Nach der Begrüßung von Martin Urban und Ludger Martinschledde startete in einem für das Event eigens aufgebauten und authentisch eingerichteten Festzelt das Rahmenprogramm.



Martin Urban (l.) und Ludger Martinschledde begrüßten die nationalen und internationalen Kunden der beiden Firmen.

Foto: Ingo Jensen/Urban

Beeindruckend erläuterte Frau Prof. Dr. Ing., Prof. E.h., MBA Carmen Constantinescu anhand eines Pilotprojektes die Vorgehensweise zur Gestaltung einer Smart Factory. Zunächst erläuterte sie die Vision des Projektes. Alle zukünftigen Produkte, Prozesse, Infrastrukturen, Gebäude, Medien und Layouts sollten in der digitalen Welt vorstellbar sein und sie sollten durch leistungsstarke Simulation und Optimierung digitaler Methoden/Systeme in Richtung Resilienz funktionieren. Wobei der Mensch im Mittelpunkt steht. Das übergeordnete Ziel war eine „Null-Fehler-Produktion“.

Entwicklung digitaler Zwillinge

Die wissenschaftliche-technische Zielsetzung war die Entwicklung ganzheitlicher kognitiver digitaler Zwillinge. Constantinescu beschrieb die Grundlagen und Vorbereitungsarbeiten sowie dazu benötigte technische Infrastruktur, bestehend aus Industrieroboter, autonomer mobiler Roboter, Exoskelette, 3D-Bewegungserfassung, Sensorik und die Einbindung von Software.

www.arena2036.de

www.iao.fraunhofer.de

Exoskelett-basierte Arbeitsplätze in der Praxis

Im weiteren Verlauf referierte Jörg Wellendorf von der Firma TMP Fenster + Türen GmbH über das Gemeinschaftsprojekt „Exoskelett-basierte Arbeitsplätze“. Die Motiva-

tion dieses Projektes war es ergonomische und sichere Arbeitsplätze zu schaffen, die Leistungsfähigkeit der Arbeitnehmer zu steigern und eine erhöhte industrielle Nachhaltigkeit zu erzielen.

www.tmp-online.de

Den Kunden ernst nehmen

Was die Kunden an ihren Partnern wie Urban, Schirmer oder auch am führenden Softwareanbieter Klaes schätzen, das erklärte Manfred Merschmann, Geschäftsführer der Merschmann Fenster GmbH & Co. KG am Expertenstammtisch. „Mein Ziel war es, in unserer Fertigung den Automatisierungsgrad zu optimieren und gleichzeitig die Fehlerquote zu minimieren. Schirmer, Urban und Klaes habe ich nicht nur wegen der hohen Zuverlässigkeit der Maschinen und Anlagen gewählt, sondern auch deshalb, weil alle Partner bereit sind, meine Vorstellungen und Ideen aufzunehmen und umzusetzen. Das verstehe ich unter einer echten Partnerschaft“, so Merschmann. Dass sich im Team die besten Lösungen für Kunden wie Manfred Merschmann finden lassen, das bestätigten die weiteren Stammtisch-Teilnehmer, Achim Binder (Area Sales Manager von Klaes), Roland Vogt aus der Geschäftsleitung von Schirmer und Hermann Deller (Senior Sales Manager bei Urban).

Viel Potenzial bei generativer KI

Univ.-Prof. Dr. Ing. Detlef Gerhard von der Ruhr Universität Bochum berichtete über die KI-Anwendungen in der rechnergestützten Produktentwicklung. „Die Nutzung von generativer Künstlicher Intelligenz für die industrielle Wertschöpfung hat ein enormes Potenzial, wir stehen da wirklich erst am Anfang der Entwicklung“, so Gerhard, der auch Einblicke ins Generative Engineering & Design (GE&D) gab. www.ruhr-uni-bochum.de/de

Digitaler Zwilling nicht zum Selbstzweck!

Über das Dilemma bei der vorbeugenden Instandhaltung mit digitalen Zwillingen referierte Dipl.-Ing. Niklas Zimmermann. Zunächst beschrieb er die Stufen der Instandhaltung von Reaktiv bis Proaktiv. Es folgte die technologischen Grundlagen des digitalen Zwillinges (digitale Repräsentation eines realen Produktes oder Prozesses inklusive aller für den jeweiligen Anwendungsfall relevanten Daten und Informationen über den gesamten Lebenszyklus). Mit einem ganz wichtigen Hinweis: „Digitale Transformation muss Mensch, Technologie und Organisation



Dipl.-Ing. Niklas Zimmermann mahnte die Vorsicht bei digitalen Zwillingen an. Foto: [bauelemente bau](http://bauelemente-bau.eu)

berücksichtigen!“, beendete Zimmermann seine Ausführungen.

www.iao.fraunhofer.de

Den Abschluss bildete der Vortrag von Dipl.-Ing. Niklas Voß, er sprach über den aktuellen Stand der Biokunststoffe.

www.fkur.de

Fulminanter Abschluss der Veranstaltung

Nach einer Netzwerkpause machten sich die Besucher auf den Weg zum glänzenden Abschluss des Tages. In der abgedunkelten, rauchigen Maschinenhalle rief eine monotone Stimme die Gäste zum Platzsuchen auf. Der Countdown wurde gezählt und das ersehnte Event startete. Als Protagonisten einer Musik- und Laserschau wurden die Maschinen der Firmen Urban und Schirmer auf eindrucksvolle Weise dem Publikum präsentiert.

Hier zeigten Urban und Schirmer, was schon jetzt in der Kombination eines Schirmer Bearbeitungszentrums (BAZ 1000 Medium) und

einer Schweiß-Putzlinie (zwei AKS 9610-30/45 CUT/4 vor einer SV 840/6) sowie der perfekten Logistik mit automatischem Puffer von Urban möglich ist. Schirmer zeigte den Fachbesuchern nicht nur ein PVC-Bearbeitungszentrum, sondern auch sein Ringmodul „Circular“ aus dem Alu-BAZ Composite für die Bearbeitung von Alu- und Alu-Composite Profilen. Urban präsentierte die neue Version des Flügelbeschlagautomaten FBA 2500 mit Elektromotoren genauso wie eine große Verteilpufferanlage VPA und einen neuen Glasleistenzuschittsautomat GZA 500. „Das war High-End-Fertigungstechnologie vom Feinsten“, so die Meinung vieler Anwesenden.

Mit Allgäuer Schmankerln und der Liveband Troglauer endete dieses einzigartige Event. Das Fazit: „Die Zukunft der Fensterproduktion wird smart, vernetzt und nachhaltig!“ Das nächste Event dieser Art wird bei Schirmer in Verl stattfinden. ■

www.u-r-b-a-n.com

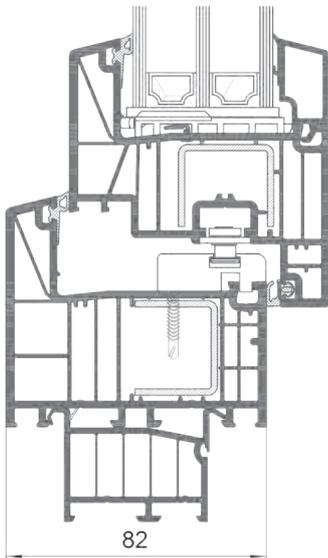
www.schirmer-Maschinen.com



Für fetzige Stimmung sorgte bei den Urban/Schirmer Days 2024 die deutsche Rockband Troglauer.

Foto: Ingo Jensen/Urban

Perfektline U_f 1,1



- 82 mm Bautiefe
- 6-Kammer-RAL-System
- Bauanschlußleiste
- Umlaufend Pilzzapfen
- Flügelheber
- Fehlbedienungssperre
- Spaltlüftung
- Schmutzabweisend lackierte Bänder
- Glas Ug 1,1 mit warme Kante
- 6 Werktage Lieferzeit
- Liefertermin sofort mit der AB
- Anlieferung auf Böcken mit Kran LKW
- Liefergebiet im Internet

Listenbeispiel 100 x 100 cm

134,-€

bei Online-Bestellung

Webshop

im Internet

Test Passwort: BB24



SIEMS
fenster + türen

Tel. 0 44 02/96 71 0
Fax 0 44 02/96 71 69
www.siems-fenster.de



Quanex schließt Übernahme von Tyman ab

Houston, Texas (USA) / London (UK). Die Quanex Building Products Corporation gab den Abschluss der Übernahme der britischen Tyman-Gruppe bekannt. Durch den Zusammenschluss entsteht ein umfassender, stärker diversifizierter Lösungsanbieter in der Bauprodukteindustrie mit größerer Reichweite und einem erweiterten Produktangebot. „Wir freuen uns, das Tyman-Team willkommen zu heißen. Durch die Bereitstellung erstklassiger Lösungen für OEMs in der Bauprodukteindustrie beschleunigt diese Transaktion unser Wachstum und unsere Wertschöpfung“, sagte George Wilson, Chairman, President und Chief Executive Officer von Quanex. „Größe und Reichweite des zusammengeführten Unternehmens versetzen uns in die Lage, unsere führenden Positionen mit einem erweiterten Angebot an spezialisierten, technischen Komponenten für OEMs auszubauen.“ Die in London beheimatete Tyman

plc. beschäftigt rund 3.600 Mitarbeitende und vertreibt Beschläge und Dichtungslösungen für Türen und Fenster sowie Zutrittslösungen für die Bauindustrie in Europa, Großbritannien und Irland sowie Nordamerika. Quanex ist auf dem europäischen Markt unter anderem mit den Tochterunternehmen Edgetech Europe und Edgetech UK präsent. Der Warme-Kante-Hersteller beliefert Isolierglashersteller und -verarbeiter weltweit mit den schaumstoffbasierten, metallfreien Super Spacer® Abstandhaltersystemen. Laut Angaben der Quanex-Unternehmensführung sollen etwa 50 Prozent der Integration innerhalb der ersten zwölf Monate abgeschlossen werden. Es wird erwartet, dass die Akquisition innerhalb des ersten vollen Jahres nach dem Abschluss einen bedeutenden Gewinnzuwachs bringen wird. ■

Preise für Wohnimmobilien im 2. Quartal gesunken

Wiesbaden. Die Preise für Wohnimmobilien (Häuserpreisindex) in Deutschland sind im zweiten Quartal 2024 gegenüber dem zweiten Quartal 2023 um durchschnittlich 2,6 Prozent gesunken. Gegenüber dem Vorquartal stiegen sie um 1,3 Prozent. Dies ist der erste Anstieg gegenüber einem Vorquartal seit dem zweiten Quartal 2022. Gegenüber dem 2. Quartal 2023 waren die Preise in den meisten Gegenden Deutschlands noch rückläufig. Gegenüber dem 1. Quartal 2024 war nur noch für Wohnungen in dünn besiedelten ländlichen Regionen ein Preisrückgang zu beobachten. Die Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser stiegen dagegen im Durchschnitt in allen Regionstypen gegenüber dem Vorquartal. So erhöhten sich die Preise in den sieben größten Städten Deutschlands (Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt am Main, Stuttgart und Düsseldorf) um 1,6 Prozent (Wohnungen) beziehungsweise 2,3 Prozent (Ein- und Zweifamilienhäuser) ge-

genüber dem Vorquartal. Im Vergleich zum Vorjahresquartal waren Wohnungen in diesen Metropolen 1,5 Prozent günstiger, Häuser kosteten vier Prozent weniger. In anderen kreisfreien Großstädten kosteten Wohnungen 1,4 Prozent mehr als im Vorquartal, gegenüber dem Vorjahresquartal musste dagegen 0,1 Prozent weniger gezahlt werden. Ein- und Zweifamilienhäuser waren 1,3 Prozent teurer als im ersten Quartal 2024, jedoch 4,9 Prozent günstiger als im zweiten Quartal 2023. Auch in dünn besiedelten ländlichen Kreisen zahlten Käuferinnen und Käufer für Ein- und Zweifamilienhäuser 0,9 Prozent mehr als im ersten Quartal 2024, allerdings noch fünf Prozent weniger als im zweiten Quartal 2023. Die Preise für Wohnungen sanken dort dagegen um drei Prozent zum Vorquartal und um 6,5 Prozent zum Vorjahresquartal. ■

Zukunftskreis des VFF:

KI, Nachhaltigkeit und Marktchancen

Foto: VFF



Der diesjährige VFF-Zukunftskreis fand bei der Ammon Beschläge-Handels GmbH in Nürnberg statt.

Ende August traf sich der Zukunftskreis des Verbands Fenster + Fassade (VFF) erneut, dieses Mal in den Räumlichkeiten der Ammon Beschläge-Handels GmbH in Nürnberg. Die Veranstaltung fokussierte sich auf verschiedene Themen, darunter die gegenwärtige Marktlage, den Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Fenster- und Fassadenbau sowie die Entwicklung von EPDs und weiteren Zertifizierungsmöglichkeiten in der Branche.

Zu Beginn der Veranstaltung begrüßten Stephan Gerwens (Terhalle GmbH & Co. KG), Bastian Timm (Hans Timm Fensterbau GmbH & Co. KG) und VFF-Geschäftsführer Frank Lange, welcher per Videokonferenz zugeschaltet war, die rund 15 Teilnehmenden. Nach einer kurzen Unternehmenspräsentation der Ammon Beschläge-Handels GmbH hatten die Teilnehmer die Gelegenheit, an einer spannenden Werksführung teilzunehmen, die einen Einblick in die Abläufe des Unternehmens bot.

Update zum Markt und politische Kommunikation

Lange thematisierte anschließend die aktuelle politische Lage in Berlin und deren Einfluss auf die konjunkturelle und Marktentwicklung sowie das Ordnungs- und Förderrecht. Er bezog die Teilnehmenden aktiv mit ein, indem er

sie um ihre Einschätzungen zur Marktsituation und konjunkturellen Lage bat. Die Mehrheit bewertete die gegenwärtige Auftragslage als stabil, mit einer neutral bis leicht positiven Tendenz.

KI im Fenster- und Fassadenbau

Im nächsten Programmpunkt berichtete Timm über die Ergebnisse des Workshops beim letzten Zukunftskreis, der sich mit der Entwicklung einer Wissensdatenbank auf Basis generativer KI beschäftigte, um die Datenqualität zu verbessern. Diese Datenbank soll als FAQ dienen und schnelle Antworten auf wichtige Themen wie VFF-Merkblätter und Montageleitfäden bieten. Als konkrete Beispiele wurden drei „Use Cases“ vorgestellt: der RAL-Montageleitfaden, die VFF-Merkblätter und ein Verfahren zur Vertragsprüfung. In naher Zukunft wird ein sechsköpfiges Projektteam die nächsten Schritte erörtern und die Umsetzung des Projekts weiter vorantreiben.

Herausforderung Nachhaltigkeit

Das neue VFF-Merkblatt „Nachhaltigkeit bei Fenster, Türen, Fassaden“ wurde von Lange als hilfreiche Orientierung vorgestellt, um zu klären, was Nachhaltigkeit für verschiedene Materialien bedeutet und wie standardisierte Nachhaltigkeitssysteme implementiert werden können.

Anschließend teilte Prof. Dr.-Ing. Winfried Heusler seine Konzepte zu einheitlichen Nachhaltigkeitsanforderungen und Zertifizierungssystemen, darunter die Standards des ift und des DGNB. Heusler ist maßgeblich verantwortlich, neben dem VFF den Kriterienkatalog „Klima-Sicher-Bauen“ zu entwickeln und entsprechende Ergebnisse auch bei Gebäudezertifizierungssystemen wie den DGNB einzubringen.

Er stellte zudem das neue ift-Siegel „Klima-Sicher-Bauen“ vor, das darauf abzielt, möglichst viele aktuelle Anforderungen abzudecken. Heusler merkte an, dass Nachhaltigkeitskriterien häufig von Konsumgütern auf andere Bereiche übertragen werden, was jedoch nicht immer auf Fenster anwendbar ist, insbesondere hinsichtlich der Lebensdauer.

Während der Präsentation kamen auch verschiedene Fragen der Teilnehmenden auf, was zu einer lebhaften Diskussion rund um Branchen-EPDs, vor allem im Hinblick auf die Herausforderungen der Zertifizierung von Holzfenstern- und Türen, führte.

Das nächste Treffen des Zukunftskreises findet am 20. März 2025 bei der Firma Meesenburg GmbH & Co. KG in Dresden statt. ■

www.window.de

Rosenheimer Online-Dialog zum Thema „Fenstersanierung im Bestand“



Das ift-Online-Seminar „Fenstersanierung im Bestand“ am 27. November 2024 gibt Praxistipps zur energetischen Optimierung, Barrierefreiheit, Fördermitteln und Klimaresilienz.

Foto: Bartussek – stock.adobe.com

Der Neubau ist fast zum Erliegen gekommen, sodass die Marktchancen der Fenstersanierung genutzt werden müssen, um den Betrieb durch die Baukrise zu führen. Hier können Betriebe selbst aktiv werden und Bauherren von den Vorteilen der Fenstersanierung überzeugen. Der Vertrieb und die Auftragsabwicklung sind jedoch kleinteiliger und fachlich aufwendiger als beim Neubau.

Der „Rosenheimer Online-Dialog“ (ROD) am 27. November 2024 zeigt deshalb die wichtigsten „Knackpunkte“ und gibt Fensterherstellern und dem Fachhandel wertvolle Praxistipps zu den gesetzlichen Anforderungen, Nachhaltigkeit und Klimaresilienz, zur konstruktiven Umsetzung, Beantragung staatlicher Fördermittel sowie zu den Risiken der Demontage – Stichwort Asbest. Neben den Impulsvorträgen ist genügend Zeit für die Diskussion der praktischen Umsetzung und für individuelle Fragestellungen.

Der Fokus des Fenstermarkts liegt auf der Modernisierung des Gebäudebestands, denn

der Neubau ist wegen hoher Zinsen, reduzierter Fördermittel und unsicherer Zeiten sehr stark zurückgegangen. Attraktive Förderbedingungen gibt es hingegen für die energetische Sanierung der Gebäudehülle (und damit auch der Fenster), weil dies der größte Hebel für die Erreichung der Klimaziele ist. Zudem hat die Modernisierung der eigenen vier Wände für die finanzstarken „Baby-Boomer“ eine große Bedeutung, hierbei steht der Fenstertausch an oberster Stelle. Die Herausforderung liegt in diesem Marktsegment aber nicht auf der Fensterfertigung zum niedrigsten Preis, sondern der Beratung, Planung und Montage der Fenster.

Neben der energetischen Optimierung durch neue Fenster müssen deshalb auch Aspekte wie Einbruchschutz, Barrierefreiheit, Nachhaltigkeit sowie der Schutz vor Klimaextremen wie Hitzewellen oder Hochwasser durch Starkregen berücksichtigt werden. Daher muss ein Fensterhersteller, der in diesem Marktsegment erfolgreich sein will, Kompetenz in folgenden Bereichen zeigen:

- Minimierung der Energieverluste über Bauteile, Lüftung,
- Optimale Nutzung solarer Zugewinne,
- Schutz vor sommerlicher Überhitzung,
- Resilienz gegenüber Hochwasser, Stürmen, Hagel und Hitze,
- niedriger Energieeinsatz bei Herstellung, Wartung und Betrieb,
- wiederverwendbare (recyclbare) Materialien.

Zum Programm des ROD

Der Rosenheimer Online-Dialog „Fenstersanierung im Bestand“ vermittelt in folgenden Impulsvorträgen die notwendigen Grundlagen und gibt Praxistipps, um die Modernisierung von Fenstern und Fenstertüren effizient, fachgerecht und gewinnbringend durchzuführen:

Marktpotenzial Sanierung von Altbauten – Energetische Optimierung, Verbesserung der Sicherheit und Nachhaltigkeit als Sanierungsanlass nutzen (Prof. Jörn P. Lass, ift Rosenheim),

Gebäudehülle oder Heiztechnik – Welche Maßnahmen sind sinnvoll? (Dieter Tausch, Ingenieurbüro für Gebäudeenergie und Fenster-technik),

Neue Fenster, Türen und Fassaden – Ein Gewinn für die Behaglichkeit und Energieeffizienz – Was wird gefördert? (Dieter Tausch, Ingenieurbüro für Gebäudeenergie und Fenstertechnik),

Gefahren und Gefahrstoffe beim Fenstertausch – Praxistipps zum fachgerechten Ausbau und zur Entsorgung alter Fenster (Rainer Rutsch, Fensterbau Rutsch),

Schadensfälle in der Altbautsanierung – Fehler vermeiden und Reklamationskosten verringern (Felix Fischbacher, ift Rosenheim).

Nach den Impulsvorträgen ist genügend Zeit für die Diskussion der praktischen Umsetzung und individuellen Fragestellungen. ■

www.ift-rosenheim.de/akademie/rod-fenstersanierung



Energie sparen im perfekten Zuhause

Mit smart automatisierten Sonnenschutzantrieben von Somfy können Ihre Kunden ihr Zuhause im Winter angenehm warmhalten. Die Rollläden öffnen automatisch, um mit der Sonne zu heizen. Und schließen rechtzeitig, um die Wärme im Haus zu behalten. Der perfekte Temperaturkomfort im Winter mit einer Heizenergieeinsparung von bis zu 30%*.

Mehr Informationen unter [somfypro.de](https://www.somfypro.de)



somfy[®]

Make the move

*je nach Sonnenschutz und Hausbeschaffenheit.

Bauprogno­se von BauInfoConsult:

Wohnungsbau kommt 2026 allmählich wieder in Fahrt



Laut BauInfoConsult kommt der Wohnungsbau 2026 allmählich wieder in Fahrt.

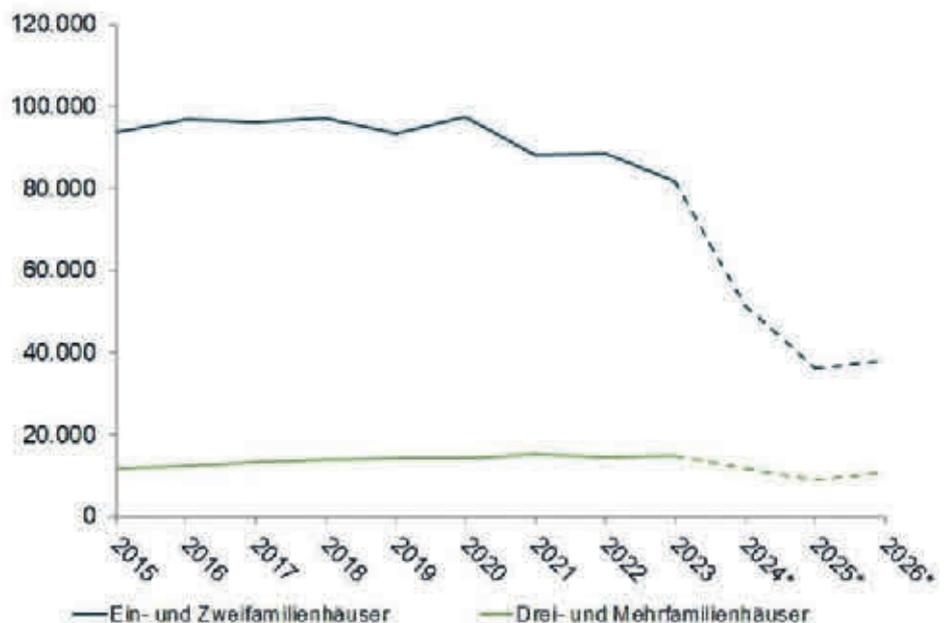
Foto: Pixabay / SatyaPrem

Der Wohnungsneubau leidet unter dem massiven Einbruch der privaten Baunachfrage. Beim Neubau von Eigenheimen steht eine deutliche Schrumpfung des Fertigstellungsvolumens bevor – und im Mehrfamilienhausbau zumindest eine Korrektur nach unten. Die neue Studie beziehungsweise Jahresanalyse von BauInfoConsult enthält eine ausführliche Prognose der Fertigstellungen – wie sehen die Aussichten für die nächsten Jahre aus?

Trotz des nahezu katastrophalen Genehmigungsergebnisses im Jahr 2023 habe sich die negative Entwicklung bei den fertiggestellten Wohngebäuden 2023 noch im Rahmen gehalten. Es wirkten die 2022 genehmigten oder bereits zuvor begonnenen Projekte in der Pipeline der Neubautätigkeiten im Wohnungssektor vor. Dieser Effekt ist laut den Ergebnissen von BauInfoConsult mittlerweile verpufft. So erwartet das Marktforschungsbüro aus Düsseldorf im Jahr 2024 einen Rückgang der Baufertigstellungen von einem Drittel weniger Wohnungsneubauten als im Vorjahr.

Aufgrund der erwarteten zunächst weiterhin stark rückläufigen Genehmigungsentwicklung werden, so BauInfoConsult, die Fertig-

stellungen auch im Jahr 2025 nochmals deutlich Federn lassen. Zumindest bei der Genehmigungsentwicklung deutet sich laut den Prognoseberechnungen im Laufe von 2025 ein positiver Rückpralleffekt an. Im Jahr 2026 ist die Tendenz im Wohnungsneubau deshalb sektorenübergreifend moderat stagnierend beziehungsweise minimal positiv.



BauInfoConsult-Prognose für den Wohnungsneubau 2024-2026 (Anzahl der fertiggestellten Gebäude).

Grafik: Statistisches Bundesamt / BauInfoConsult

Regionale Sonderentwicklungen mit großem Effekt

Dazu bemerkt BauInfoConsult jedoch einschränkend, dass die Bautätigkeit laut Erwartung des Autors der Studie in den meisten Regionen Deutschlands bestenfalls auf Vorjahresniveau bleibe – im Süden sogar mit leicht rückläufiger Tendenz. Der Wachstumsfaktor beschränke sich auf lokale Phänomene – etwa in Nischenmärkten wie Bremen oder dem Saarland, aber auch in einigen ostdeutschen Flächenländern wie Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Thüringen. Auch dort seien es oft einzelne Landkreise wie beispielsweise Havelland, Magdeburg oder Börde, die das jeweilige Landesergebnis merklich nach oben beeinflussen.

Was ist mit dem Fertigteilbau?

Bei den Bauweisen könne sich der Fertigteilbau über den Prognosezeitraum zwar mit weiter leichtem Anteilszuwachs am gesamten Neubau profilieren – doch bleibt die Fertigteilbaubranche trotzdem fast genauso stark vom allgemeinen Neubaurückgang in den Jahren 2024 und 2025 betroffen wie der konventionelle Bau.

Über die Untersuchung

Die vollständige Prognose für Segmente des Wohnungs- und Nichtwohnungsbaus bis auf Kreisebene findet sich in der Studie „Jahresanalyse Deutschland 2024/2025“, die umfassende Baukonjunktur- und Bautrendstudie von BauInfoConsult zu den aktuellen Entwick-

lungen in der Bau- und Installationsbranche in Deutschland. Zudem fließen Ergebnisse einer Befragung unter 500 Marktakteuren wie Bauunternehmen, Architekturbüros, Dach-, Maler-, Trockenbau- und SHK-Handwerksbetrieben sowie 65 Herstellern von Baustoffen und Installationsmaterialien in die Studie mit ein.

Auf Grundlage eigener Marktforschung und Desk Research werden Trends und Entwicklungen aus der Branche übersichtlich aufbereitet und behandeln unter anderem die folgenden Themen:

- Hochbauprognose 2025 und 2026 (regional/bundesweit)
- Trends am Bau 2024/2025
- Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft
- Prefab, Serialität und modulares Bauen
- Baukonjunktur I: Genehmigungen und Fertigstellungen im Wohnungsbau
- Baukonjunktur II: Genehmigungen und Fertigstellungen im Nichtwohnungsbau
- Potenziale Modernisierung und Sanierung
- Marketing und Budget
- Potenziale und Chancen für KI

- Demografie und Bauen
- Immobilienmarkt
- Tief- und Straßenbau

Die vollständige Jahresanalyse inklusive aktueller Marktprognosen ist ab sofort bei BauInfoConsult als personalisiertes pdf zum Preis von 850,- Euro zzgl. MwSt. erhältlich. ■

www.bauinfoconsult.de

VFF-Fachtagung Statistik & Markt II

Fenster- und Türenmarkt im Fokus

Zweimal im Jahr bietet der Verband Fenster + Fassade (VFF) mit der Fachtagung Statistik & Markt die Möglichkeit, sich einen umfassenden Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung der Fenster- und Türenbranche zu verschaffen. Am 15. Oktober 2024 ist es wieder soweit. Die Hybridveranstaltung kann online oder vor Ort im InterCityHotel Frankfurt Airport verfolgt werden. Neben Konjunktur- und Marktdaten sowie Prognosen und Perspektiven bietet die Fachtagung wichtige Impulse und interessante Informationen rund um die Themen Fördermöglichkeiten, Gebäudewende und Sanierungsvorhaben.

Der Vormittag der Fachtagung widmet sich voll und ganz der Zahlenwelt. Frank Lange, Geschäftsführer des VFF, Martin Langen von der B+L Marktdaten GmbH und Jörg Flasdieck von der Heinze GmbH berichten über aktuelle Konjunktur- und Markttrends, wirtschaftliche Entwicklungen und die allgemeine Lage der Fenster- und Türenbranche. „Es geht darum, aktuelle Zahlen und Trends zu kennen und einzuordnen, aber eben auch darum, aus diesen Daten die richtigen Vorgehensweisen für die Unternehmen unserer Branche abzuleiten“, betont Lange. „Mit unserer Fachtagung Statistik und Markt bieten wir den Unternehmen dazu die Möglichkeit.“

Nach dem eher abstrakt-analytischen Vormittag bietet der Nachmittag Praxiseinblicke und operative Handlungsanregungen. Jan



Grafiken: VFF

Patrik Reising von febis klärt zunächst über die verschiedenen Einzelmaßnahmenförderungen auf, die im Rahmen der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) angeboten werden.

Sanierungsrate auf 1,5 Prozent steigern

Der zweite Nachmittagsvortrag widmet sich der Studie „Maßnahmenpakete für die Gebäudewende“. Nils Thamling vom Analyse- und Beratungsunternehmen Prognos AG nimmt darin eine Bestandsaufnahme der bislang in Deutschland umgesetzten politischen Maßnahmen für die Gebäudewende vor. Ausgehend von Best Practice-Beispielen aus anderen Ländern schlägt Thamling aber auch konkrete Maßnahmenpakete für Deutschland vor, deren Umsetzung zu einem deutlichen Anstieg der energetischen Sanierungsraten in Richtung 1,5 Prozent führen würde.

Abgerundet wird die Fachtagung Statistik & Markt von Carolin Friedemann, Geschäftsführerin und Gründerin der Initiative Klimaneutrales Deutschland gUG. Friedemann

präsentiert die Ergebnisse einer Umfrage zu Sanierungs- und Einsparpotenzialen bei Ein- und Zweifamilienhäusern, die bei vielen Unternehmen der Fenster- und Türenbranche auf großes Interesse stoßen dürfte.

Die Modalitäten

Lange freut sich auf die Fachtagung: „Wir sind überzeugt, ein interessantes Programm mit guten Speakern anbieten zu können. Durch den Hybridcharakter der Veranstaltung kann man entscheiden, ob man online per Live-Übertragung dabei sein will oder lieber live vor Ort. Die Teilnahmegebühren haben sich nicht erhöht und betragen 349,- Euro pro Person für VFF-Mitglieder und 449,- Euro pro Person für Nichtmitglieder, jeweils zuzüglich der Mehrwertsteuer“, so Lange. ■

www.window.de



Über den nebenstehenden QR-Code können Sie sich zur VFF-Fachtagung Statistik & Markt II anmelden.

Rewindo gewinnt Exte als neuen Premium-Partner

Die Rewindo GmbH Fenster-Recycling-Service konnte in den zurückliegenden Jahren bereits mehrere Betriebe aus dem Bereich Extrusion als Premium-Partner gewinnen. Jetzt ist ein weiteres Unternehmen aus dieser Branche hinzugekommen: Die Exte Gruppe mit Sitz in Wipperfürth ist dem Partnernetzwerk des bundesweiten Systems für PVC-Altfensterrecycling beigetreten.

Damit erreicht die Zahl der Premium-Partner 27. Sie bilden vom Fensterbau, über Extrusion, Folien, Recycling-Maschinenbau und Glas bis hin zu Beschlag und Stahlarmierung die gesamte Wertschöpfungskette für PVC-Fenster ab. „Über die weitere Verstärkung des Bereiches Extrusion in unserem Netzwerk für Recycling, Ressourceneffizienz und Nachhaltigkeit freuen wir uns“, so Rewindo-Geschäftsführer Michael Vetter.

Unternehmen verfolgt Zero-Waste-Strategie

Exte ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen, das in zweiter Generation seit 65 Jahren Produkte und Lösungen für die Bauwirtschaft entwickelt und produziert. Dazu gehören Rollladenkasten-Systeme, Fensterzubehör-Systeme, Verkleidungslösungen und Schalungszubehör.



Foto: bauelemente bau

Mit Exte hat das Recyclingnetzwerk Rewindo einen neuen Premium-Partner dazugewonnen.

„Unser Unternehmen verfolgt eine Zero-Waste-Strategie, in der Produktionsausschuss zu 100 Prozent in den Materialkreislauf geführt wird. Dem Premium-Partner-Netzwerk der Rewindo sind wir daher gerne beigetreten, weil die Branchenlösung mit dem Materialkreislauf für PVC-Altfenster und -Produktionsabfälle Ziele verfolgt, die sehr gut zu unserer Unternehmensphilosophie passen“, so Tobias Marten, Leiter Marketing und Produktmanagement bei Exte.

Premium-Partner-Logo als Gütesiegel

„Unsere Premium-Partner nutzen die Möglichkeit einer aktiven Mitgestaltung der Zukunft des Fensterrecyclings. Ausgewiesen mit dem Premium-Partner-Logo als Gütesiegel profitieren sie von Bündelung und Transfer von Wissen, koordinierter Interessenswahrnehmung, Listung auf der Rewindo-Website als empfohlener nachhaltiger Fachbetrieb, PR-Unterstützung und gemeinsamer Werbung“, so Vetter.

Mit dem Beitritt zum Rewindo-Partner-Netzwerk habe sich Exte indirekt auch in die von der EU-Kommission ins Leben gerufene Circular Plastic Alliance (CPA) eingereiht, der über 100 Unternehmen und Verbände aus der gesamten Kunststoff-Wertschöpfungskette angehören. Rewindo selbst ist über den Europäischen Fensterprofilverband EPPA seit 2020 Teil dieser Allianz.

Verankerung entlang der Wertschöpfungskette für PVC-Fenster

„Mit starken Partnern an der Seite sind wir für unser Ziel einer Steigerung der jährlichen Recyclingmengen und einer intensiven Verankerung unserer Dienstleistung entlang der Wertschöpfungskette in den kommenden Jahren noch besser aufgestellt. Dies ist auch im Sinne von VinylPlus, dem Nachhaltigkeitsprogramm der europäischen PVC-Branche“, betonte Vetter. ■

www.rewindo.de

www.exte.de

Neue Veröffentlichung der DIN EN 19100 Teile 1 - 3

BF-Mitglieder können Stellungnahme einreichen

Die Richtung, in die sich der konstruktive Glasbau in Europa entwickeln wird, zeichnet sich immer mehr ab, so der Bundesverband Flachglas e.V. (BF) in einer Pressemitteilung. Dabei werde das bautechnische Potenzial des Baustoffs Glas gesteigert und weiter ausgebaut. Neben den bekann-



Beispielfoto: Die neue Nationalgalerie in Berlin.

Foto: Verrotec

ten Anwendungen haben auch neue Berechnungsverfahren den Weg in die europäische Normung gefunden. Unter anderem der Schubverbund von laminierten Verglasungen, der Lasten auf Isolierglasscheiben und – zum ersten Mal in der Normungsgeschichte des Glasbaus – die Nutzung von in der Scheibenebene belasteten Komponenten.

Nach mehr als zehn Jahren Arbeit im europäisch zuständigen Komitee, dem „CEN/TC 250/SC 11 – Structural Glass“, unter dem Vorsitz von Professor Markus Feldmann von der RWTH Aachen, sei ein weiterer wichtiger Schritt auf dem Weg zur europäischen Glasbaunormung getan. Das CEN (Europäisches Komitee für Normung) hat gerade die drei Entwurfs-Teile der prEN 19100 (Eurocode 10 – Design of glass structures) veröffentlicht. Nachdem diese drei Teile ins Französische und Deutsche übersetzt wurden, können die Entwürfe im DIN-Norm-Entwurfs-Portal eingesehen oder unter DIN-Media bezogen werden. Bis zum 16. Oktober 2024 hat man hier die Möglichkeit, fachliche und redaktionelle Stellungnahmen abzugeben.

Erfahrungen aus Hersteller- und Anwendersicht

Der BF wirkt aktiv im national zuständigen DIN-Gremium (NA 005-09-25 AA – Bemessungs- und Konstruktionsregeln für Bauprodukte aus Glas) zur EN 19100 mit und spiegelt die Entwicklungen im eigenen Arbeitskreis „Sicherheitsglas und Glasbemessung“ wider. „Um den geplanten Eurocode Glas, der nach Zeitplan 2027 veröffentlicht werden soll, für die nächsten Schritte fit zu machen, sind die Erfahrungen aus Hersteller- und Anwendersicht von grundlegender Bedeutung“, sagt Steffen Schäfer, beim BF für Normung und Technik zuständig. „Hiermit können mögliche Fragestellungen nach der Einführung vermieden werden. Die Mitarbeit in den entsprechenden Arbeitskreisen des BF bringt einige Vorteile mit sich. Denn hier kann man gemeinsames Wissen und Erfahrungen bündeln und sich selbst aktiv beteiligen. Es ist wichtig, sich frühzeitig über die Entwicklungen zu informieren und sich fachlich mit den anderen AK-Mitgliedern auszutauschen. Erst dann, wenn wir unser Wissen teilen und anderen zugänglich machen, können wir wirklich etwas bewirken. Nur durch den Austausch kann man voneinander lernen, neue Ideen entwickeln und gemeinsam Lösungen finden.“

Erarbeitung der nationalen Anhänge

In Deutschland startet jetzt – neben den erwähnten Kommentierungen der vorliegenden drei Teile – die Erarbeitung der nationalen Anhänge. Diese sind essenziell für die spätere Anwendung, da der Eurocode zunächst keine an Bauarten gekoppelte konstruktiven Vorgaben enthält, welche derzeit einen wesentlichen Bestandteil der DIN 18008 ausmachen. Da die DIN 18008 bei der Einführung des Eurocodes 10 zurückgezogen wird, sollten die nationalen Anhänge den derzeitigen Stand der Technik widerspiegeln.

Wenn Sie sich hierbei als BF-Mitglied aktiv einbringen wollen, kontaktieren Sie den BF unter:
saskia.jakisch@bundesverband-flachglas.de ■

www.bundesverband-flachglas.de

GAYKO die PREMIUM-Marke

Produkt- und Designvielfalt aus einer Hand

HAUSTÜREN

in Aluminium und Kunststoff
bis RC3 geprüft und zertifiziert

FENSTER

in Aluminium
und Kunststoff
bis RC3 geprüft
und zertifiziert

HEBESCHIEBETÜREN

in Aluminium und Kunststoff
bis RC3 geprüft und zertifiziert



Ihr Mehrwert-Produktsortiment für:



Modernisierung &
Privater Wohnungsbau



Neue Generation
für den Objektbau

JETZT Termin vereinbaren!

Yvonne Wicker,
Tel: 02739-873 114
wicker.yvonne@gayko.de



Scannen und
anmelden!

GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

www.gayko.de

Aktuelle Projekte und Aktivitäten von EuroWindowor



Mitglieder von EuroWindowor.

Grafik: EuroWindowor und gemäß Logos der einzelnen Verbände

EuroWindowor, die Interessenvertretung der europäischen Fenster-, Türen- und Fassadenhersteller, spielt eine zentrale Rolle bei der Entwicklung der Branche auf europäischer Ebene. Ziel der Organisation in Bezug auf eine bessere Rechtsetzung und die Schaffung von Arbeitsplätzen ist es, dass die Fenster-, Türen- und Fassadenbranche als relevanter Akteur für Energieeffizienz und Nachhaltigkeit in Europa wahrgenommen wird.

EuroWindowor sucht die enge Zusammenarbeit mit den Institutionen der Europäischen Union (EU), um Einfluss auf relevante gesetzliche Regelungen zu nehmen.

Unterstützung der Europäischen Normung

Ein wichtiges Thema, das EuroWindowor derzeit unterstützt, ist die Verordnung (EU) Nr. 1025/2012 zur europäischen Normung. Ziele dieser Verordnung sind die Harmonisierung und das Verhindern von widersprüchlichen Normen auf europäischer Ebene. Trotz der Herausforderungen bei der Umsetzung der harmonisierten europäischen Normen (hEN) sieht EuroWindowor keine Notwendigkeit, die Verordnung selbst zu ändern. Laut EuroWindowor sind die Verzögerungen nicht auf die Verordnung zurückzuführen, sondern auf Meinungsverschiedenheiten zwischen den europäischen Normungsorganisationen (ESOs) und der Europäischen Kommission (EC).

EuroWindowor betont, dass beständige Dokumentvorlagen und vereinbarte Zeitpläne für alle Beteiligten notwendig sind, um die Normung effizient voranzutreiben. Häufige Änderungen von Vorgaben und Vorlagen führen zu

Verzögerungen, insbesondere bei der Entwicklung von Produktnormen für Bauprodukte. Diese Verzögerungen kosten zusätzliche Zeit und erschweren es den Herstellern, ihre Produkte rechtzeitig an neue Normen anzupassen.

Eine mögliche Lösung sieht EuroWindowor in der Verbesserung der Prozesse innerhalb der Normung. Die Organisation fordert, dass den Gremien ausreichend Zeit eingeräumt wird, um im Konsens qualitativ hochwertige Normen zu entwickeln. Handlungsbedarf sieht EuroWindowor insbesondere im Zusammenhang mit der neuen Bauproduktenverordnung (CPR, Construction Products Regulation), die in vielen Bereichen überarbeitet wurde. Eine zentrale Änderung betrifft die verbindliche Einführung von Umweltindikatoren, die künftig in den Produktnormen berücksichtigt werden müssen.

Im Juni 2024 trafen sich Vertreter von EuroWindowor mit der Generaldirektion Binnenmarkt, Industrie, Unternehmertum und KMU der Europäischen Kommission (DG GROW), um diese Herausforderungen zu diskutieren. Das Treffen war äußerst fruchtbar und brachte beiden Seiten die dringend benötigte Klarheit in mehreren Fragen.

Treffen des Directing Council von EuroWindowor in Helsinki

Ein weiteres wichtiges Ereignis für EuroWindowor war das Directing Council Meeting am 11. Juni 2024 in Helsinki. Dieses Treffen diente dem Austausch über aktuelle Entwicklungen der Fenster-, Türen- und Fassadenbranche auf europäischer Ebene. Im Fokus standen

Themen wie die rechtlichen Entwicklungen, Energiesicherheit und die Reduktion von CO₂-Emissionen. Ein besonderes Highlight des Treffens war die Aufnahme des Polnischen Fenster- und Türenverbands (POiD) als neues Mitglied von EuroWindowor. Damit wächst EuroWindowor auf insgesamt 19 Mitgliedsverbände aus 15 Ländern und stärkt seine Position als führende Interessenvertretung in Europa.

Vertreter des Verbandes Fenster + Fassade (VFF), darunter Frank Koos (Geschäftsführer Normung, Technik und Internationale Aktivitäten beim VFF und Generalsekretär EuroWindowor) und Miriam Weppler (Referentin Europa & technische Kommunikation), nahmen aktiv an den Diskussionen teil. Neben den Entwicklungen in der Branche wurden auch die anstehenden Änderungen durch die neue Bauproduktenverordnung (CPR) diskutiert, die für alle Unternehmen der Branche von großer Bedeutung ist.

Der Einfluss von EuroWindowor auf die europäische Fenster- und Türenbranche

EuroWindowor gestaltet die Zukunft der Fenster-, Türen- und Fassadenbranche in Europa entscheidend mit. Durch die aktive Beteiligung an der Entwicklung europäischer Normen und der Zusammenarbeit mit EU-Institutionen gibt die Organisation wichtige Impulse für eine nachhaltige, energieeffiziente und komfortable Zukunft. EuroWindowor arbeitet weiterhin eng mit den relevanten Akteuren zusammen, um die Interessen der Branche zu vertreten und positive Veränderungen herbeizuführen.

Mit dem Ziel, die europäischen Normen weiter zu verbessern und eine sinnvolle Regulierung für die Branche zu erreichen, ist EuroWindowor ein wichtiger Partner für alle Unternehmen, die in diesem dynamischen Sektor tätig sind. Die Zusammenarbeit mit der EU wird auch in den kommenden Jahren entscheidend sein, um die Herausforderungen der Bauproduktenverordnung zu meistern und die Branche auf ihrem Weg in eine nachhaltigere Zukunft zu unterstützen. ■

Ihre Ansprechpartner beim VFF:

Frank Koos und Miriam Weppler,

Tel. 069/955054-36, gs@eurowindowor.eu

www.eurowindowor.eu

Autor: Felix Ernst, Marketing/Kommunikation/ Öffentlichkeitsarbeit beim VFF

Mehrscheiben-Isolierglas

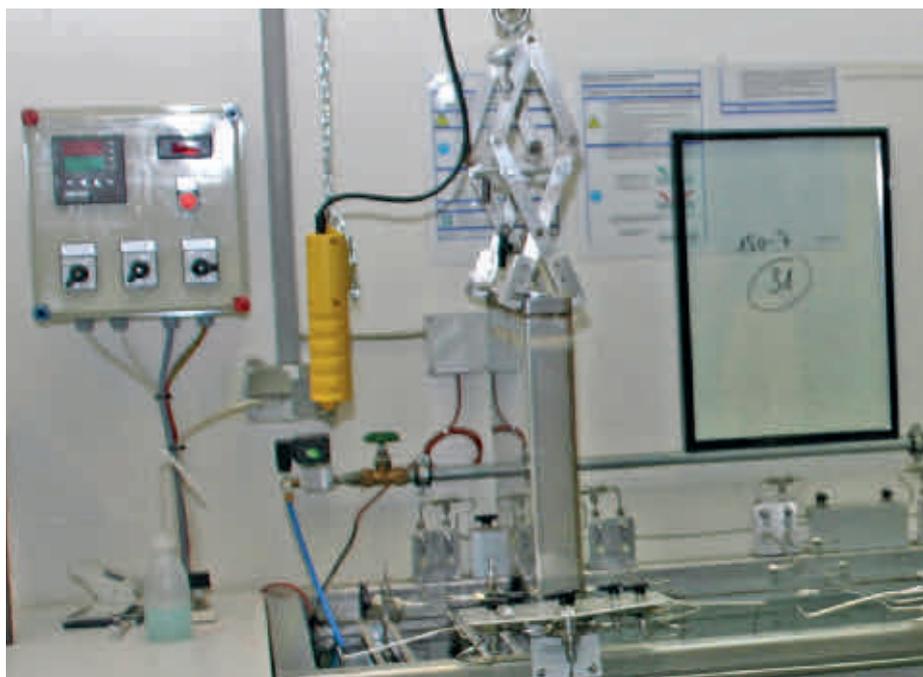
Export von Isolierglas in die USA – Prüfungen nach ASTM E2190 im ift Rosenheim möglich

Bevor Hersteller von Mehrscheiben-Isolierglas (MIG) ihre Produkte in die USA exportieren können, sind Prüfungen nach ASTM E2190 (beziehungsweise ASTM E2188/ASTM E2189) nötig. Bisher mussten europäische MIG-Hersteller ihre Gläser dafür in die USA liefern – das kostet Zeit und Geld. Das ift Rosenheim hat sein Angebot erweitert und kann somit Isolierglas-Prüfungen nach EN 1279, den CEKAL-Regeln in Frankreich und nun auch nach den amerikanischen ASTM-Standards durchführen. Kooperationen mit unterschiedlichen Zertifizierungsstellen garantieren eine breite Anerkennung der Ergebnisse in den USA. Damit reagiert das Institut auf die steigende Nachfrage nach international anerkannten Prüfungen und unterstützt Hersteller optimal bei der Markterschließung in Nordamerika.

Der US-Standard ASTM E2190 ist der maßgebliche Standard für die Leistungsbewertung von Mehrscheiben-Isolierglas (MIG) in den USA und Kanada. Geprüft werden unter anderem die Ermittlung der Feuchtigkeitsbeständigkeit, Gasdichtheit sowie die thermische Belastbarkeit. Gefordert sind auch Prüfungen von MIG nach den Standards ASTM E2188 und E2189, mit denen die Dauerhaftigkeit und die Widerstandsfähigkeit gegenüber Klimabelastungen ermittelt werden. Prüfungen nach ASTM sind die Grundlage, um Isoliergläser in Nordamerika zu vertreiben.



Prüfungen im ift Rosenheim nach ASTM E2190 erleichtern den Export in die USA für europäische Hersteller. Foto: ©archimede – stock.adobe.com



Prüfung der Gasdichtheit im Glaslabor des ift Rosenheim.

Foto: ift Rosenheim

Prüfmöglichkeiten ift-Rosenheim

Für die ASTM-Prüfungen hat das ift Rosenheim die „Klimaschränke“ angepasst und kann nun den europäischen Herstellern von MIG die notwendigen Prüfungen schnell und unkompliziert anbieten. Damit vermeiden die Hersteller die Kosten und Risiken des langen Transportwegs für die Probekörper. Weiterhin müssen die Hersteller sich nicht mehr mit unterschiedlichsten amerikanischen Zertifizierungsstellen abstimmen, weil die ift-Prüfungen durch die marktrelevanten amerikanischen Zertifizierungsstellen NAMI und NFRC

anerkannt werden. Weitere Partnerschaften sind in Vorbereitung, um eine möglichst umfassende Marktabdeckung in den USA zu erreichen. Zusätzlich sind natürlich MIG-Prüfungen für weitere Leistungseigenschaften wie Schallschutz, Wärmedämmung, lichttechnische Eigenschaften, Feuerwiderstand oder Einbruchhemmung in den modernen ift-Laboren möglich. ■

Weitere Informationen unter:

www.ift-rosenheim.de/astm-e2190



Im Klimaschrank des ift-Glaslabors wird MIG einem beschleunigten Alterungsverfahren ausgesetzt. Foto: ift Rosenheim

„TechnologieForumZukunft“

Nachhaltigkeit in allen Facetten

Grafik: GKFP



Schon seit vier Jahren organisiert die Gütegemeinschaft Kunststoff-Fensterprofilsysteme e.V. (GKFP) nun die Veranstaltungsreihe TechnologieForumZukunft, um aktuelle Themen für die Kunststofffenster-Branche aus Sicht der Gütesicherung zu behandeln. Mit dem Schwerpunkt „Kunststofffenster als nachhaltiges Bauprodukt“ und der zentralen Fragestellung „Was macht ein Kunststofffenster so nachhaltig?“ lädt die Gütegemeinschaft am Donnerstag, den 7. November 2024, zur fünften Ausgabe der interaktiven Online-Veranstaltungsreihe ein.

Das Programm mit fünf Vorträgen setzt sich für die zweistündige Veranstaltung aus Referenten mit verschiedenen Blickwinkeln aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verbänden zusammen:

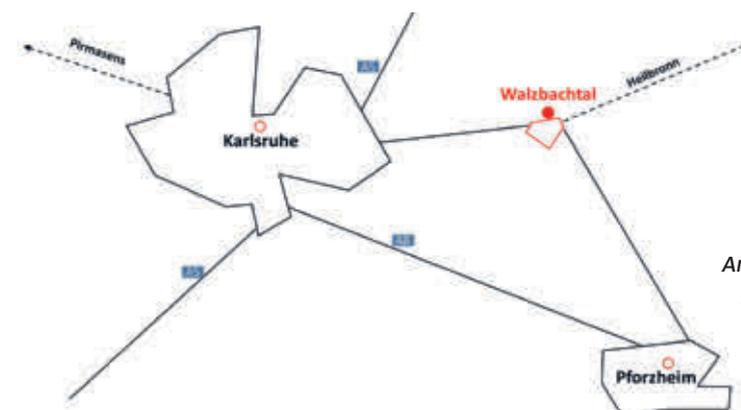
- Dirk. R. Schmidt (GKFP e.V.) referiert zu „Fünf Gründe für Nachhaltigkeit“.
- Frank Lange (Verband Fenster + Fassade, VFF) stellt das VFF Merkblatt zur Nachhaltigkeit vor.
- Um den Einsatz von Rezyklat geht es in dem Vortrag von Moritz Underberg (Salamander Industrie-Produkte GmbH).
- Stephan Schmidt (Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie e.V., FVSB) legt seinen Fokus auf die Bauproduktenverordnung und erläutert deren Bedeutung für Systemgeber, Fensterbauer und Gütesicherung.
- Jakob Mües (EPEA GmbH) wird auf die Zertifizierung von Gebäuden nach DGNB-Kriterien eingehen.

Unterstützt werden diese Inhalte durch anschauliche Videobeiträge, die ein allgemeines Bild zum jeweiligen Schwerpunktthema wiedergeben.

Um die verschiedenen Perspektiven auf das Veranstaltungsthema zu vertiefen, stellen sich unsere Experten den Fragen unseres Moderators, Herrn Bernhard Elias (GKFP), in einer Podiumsdiskussion. Wie nach den einzelnen Vorträgen werden auch hierbei Fragen der Zuhörerschaft berücksichtigt. Online-Teilnehmer werden, wie schon in der Vergangenheit, die Möglichkeit haben, ihre Fragen per Chat zu stellen. Eine Option, die bei den vorherigen Veranstaltungen sehr aktiv genutzt wurde.

Teilnahmemöglichkeiten 2024 und Rückblick auf vergangene Veranstaltungen

Die Zielgruppe der Veranstaltung umfasst Fensterbauer, Planer, die Wohnungswirtschaft und ebenso Endverbraucher. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung vorab aber erforderlich. Für die Anmeldung zur Online-Teilnahme steht ein Formular auf der Internetseite der GKFP zur Verfügung, siehe QR-Code. Bei Interesse an der Teilnahme vor Ort freut sich die Gütegemeinschaft über eine E-Mail an info@gkfp.de. Als Dreh- und Veranstaltungsort werden, wie in den vergangenen Jahren, die Räumlichkeiten der multi-media systeme AG bei Karlsruhe genutzt (siehe Grafik Anfahrt und Lageplan).



Anfahrt und Lageplan der Lokation für das fünfte TechnologieForumZukunft.
Grafik: GKFP

Das TechnologieForumZukunft wird in deutscher Sprache abgehalten. Nachträglich steht die Aufzeichnung online mit englischem Untertitel zur Verfügung.

Neugierig geworden? Schauen Sie sich auf YouTube die Aufzeichnungen der früheren Veranstaltungen an:

- „Gütesichere Klebtechnik“ (25. Februar 2021)
- „Schweißverfahren“ (30. November 2021)
- „Oberflächengüte“ (29. November 2022)
- „Oberflächenreinigung“ (26. Oktober 2023)

Neben der Aufzeichnung sind weitere Informationsmaterialien wie Flyer und Broschüren, verfügbar, welches im Nachgang bei der Gütegemeinschaft angefragt werden kann.

Wir freuen uns nun auf Ihre Anmeldungen zum fünften TechnologieForumZukunft am 7. November 2024 und auf eine inspirierende Veranstaltung. ■

Weitere Informationen zur Anmeldung und zum Programm finden Sie auf unserer Homepage unter:

www.gkfp.de/technologieforumzukunft
Autor: RAL Gütegemeinschaft Kunststofffensterprofilsysteme e.V.

Treffen der Nachwuchsführungskräfte

Vom 10. bis 12. September 2024 war es wieder so weit: Unsere Nachwuchsführungskräfte haben sich wieder getroffen. Wie immer mit einem spannenden Programm mit zwei Betriebsbesichtigungen und viel Gelegenheit zum Netzwerken.

Neben spannenden Vorträgen zum Thema Nachhaltigkeit durften die Nachwuchsführungskräfte an einer Betriebsbesichtigung beim ift Rosenheim teilnehmen. Gezeigt wurde das Technologiezentrum (Brand- und Rauchschutz) sowie das neue Schallschutzzentrum mit großem Fassadenprüfstand.

Das nächste Nachwuchsführungskräfteforum findet im Rahmen der glasstec – International Trade Fair, am 23. Oktober 2024, 19.00 Uhr, statt.

BF-Nachhaltigkeitsaward

Die ersten Bewerbungen für unseren Nachhaltigkeitsaward sind schon eingegangen. Machen Sie mit! Alle Informationen zum Ablauf der Bewerbung finden Sie auf unserer Webseite www.bundesverband-flachglas.de unter „Aktuelles“.

BF auf der glasstec: Kostenfreier Eintritt für Mitglieder

Der Bundesverband Flachglas e.V. (BF) ist Aussteller auf der glasstec in Düsseldorf. Mitglieder erhalten kostenfreien Eintritt. Auch wir sind vom 22. bis 25. Oktober 2024 mit dabei, wenn die Weltleitmesse für Glas ihre Türen öffnet. Als Branchentreffpunkt und technische Entwicklungen ist die glasstec seit Jahrzehnten führend. Kommen Sie uns besuchen in Halle 11, Stand K13.

Mitglieder und Fördermitglieder des BF erhalten kostenfreien Eintritt – den Promocode dafür finden Sie im geschützten Mitgliederbereich unserer Website unter „Sonderkonditionen“.

GGF hat Monitoring durch RAL erfolgreich bestanden

Im Rahmen des zweijährigen Monitorings von RAL Deutsches Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung e.V., der Dachgesellschaft der RAL-Gütegemeinschaften, erfolgte seit Juni eine Überprüfung der Gütegemeinschaft Flachglas e.V. (GGF).



Das Team der Nachwuchsführungskräfte im September in Rosenheim.

Foto: BF

Im Ergebnis bescheinigte RAL der GGF jetzt auf Basis der „Grundsätze für Gütezeichen“ weiterhin das Recht, an Unternehmen das Gütezeichen zu verleihen. RAL bescheinigte uns, dass die GGF gemäß den Grundsätzen für Gütezeichen und dem von RAL anerkannten Satzungswerk arbeitet.

Projekt des Monats: Technoform

Das aktuelle „Projekt des Monats“ wurde eingereicht von unserem Fördermitglied Technoform. Es zeigt das Leusden AFAS Experience Center, welches durch seine Konstruktion beeindruckt, die maßgeblich von den Warmkante-Abstandhaltern von Technoform profi-

tiert. Dank der 16 Millimeter starken Warmkante-Abstandhalter wird die Konstruktion optimal unterstützt.

UKCA-Zeichen wird ausgesetzt

Am 2. September 2024 hat das britische Ministry of Housing, Communities & Local Government, in einer Erklärung bekannt gegeben, dass die Pflicht zur Umstellung auf das UKCA-Label bei Bauprodukten auf unbestimmte Zeit ausgesetzt wird. Unternehmen aus der EU können ihre CE-gekennzeichneten Bauprodukte somit wie bisher in Großbritannien in Verkehr bringen.

Wenn Sie weitere Fragen zu dem Thema haben, wenden Sie sich gerne an unseren Ansprechpartner für Normung und Technik Stefan Schäfer.

Workshops

Wir haben spannende Workshops für Sie. Am 7. Oktober 2024 findet ein KI-Workshop mit Jörg Mosler in Fulda statt und am 16. Oktober 2024 ein ESG & CSRD Workshop „Zukunftssicheres Nachhaltigkeitsreporting“ in Troisdorf. Mehr Informationen hierzu finden Sie auf unserer Webseite unter „Veranstaltungen“.

www.bundesverband-flachglas.de
www.guetegemeinschaft-flachglas.de

Autorin: Saskia Jakisch, PR @ Kommunikation Bundesverband Flachglas e.V. @ Gütegemeinschaft Flachglas e.V.

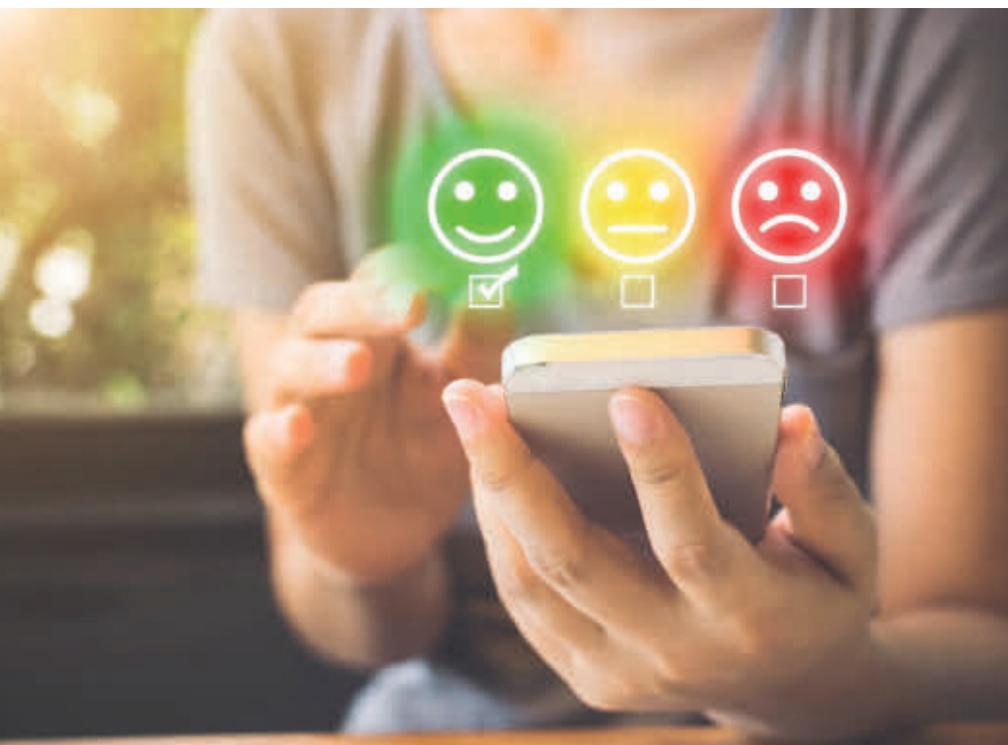


Die GGF hat das Monitoring durch RAL erfolgreich bestanden. Grafik: GGF / RAL

Cross-Selling und Up-Selling:

Strategien für höheren Umsatz und mehr Kundenzufriedenheit, Teil 1

In der Fensterbau-Branche und auch in der Bauelemente-Industrie allgemein bieten moderne Technologien, Zubehöre und innovative Materialien eine Vielzahl von Möglichkeiten, die weit über die einfache Funktionalität von Fenstern hinausgehen. Trotz dieser Möglichkeiten werden die Potenziale von Cross-Selling und Up-Selling oft nicht ausgeschöpft. Die Ursachen dafür sind vielfältig und reichen von der mangelnden Endkundenkenntnis, schlecht ausgestatteten Showrooms, unzulänglichen Preis- und Konditionenmodellen und zu geringer Digitalisierung bis hin zur unzureichenden Qualifizierung der Vertriebsmitarbeitenden.



Nicht nur die Steigerung von Umsatz- und Deckungsbeitrag ist erstrebenswert, sondern gleichzeitig auch die Erhöhung der Kundenzufriedenheit.

Foto: Pixabay / Habitat_de_lill

Dieser Artikel beleuchtet die Wichtigkeit und Umsetzung von Up- und Cross-Selling im Fensterbau für B2B-, B2C- sowie B2B2C-Beziehungen. Die Aussagen sind aber gleichermaßen auch auf andere Bauelemente anwendbar. Ich skizziere Wege, wie man nicht nur Umsatz- und Deckungsbeitrag steigert, sondern gleichzeitig auch Kundenzufriedenheit erhöht.

Cross- und Up-Selling im Zusammenspiel mit Vertriebswegen: Das Erfolgsrezept

Das gemeinsame Verständnis grundlegender Begriffe ist für das Ergreifen der richtigen Maßnahmen eine wesentliche Grundlage, daher ein kurzer Diskurs durch die Begriffswelt.

Cross-Selling ist eine Verkaufsstrategie, bei der es darum geht, den Kunden zusätzliche Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die den Hauptkauf sinnvoll ergänzen. Sie kann auch als Querverkauf bezeichnet werden. So könnten neben dem Fenster mit Rollladen auch gleich die smarte Steuerung oder der Insektenschutz mitverkauft werden. Dies kann die Kundenzufriedenheit steigern, da der Kunde alles Notwendige aus einer Hand erhält. Ganz nebenbei werden Umsatz und Deckungsbeitrag erhöht, weil margenstarke Zusatzprodukte verkauft werden.

Das *Up-Selling*, auch als Veredelungsverkauf bezeichnet, fokussiert sich auf den Verkauf

einer teureren oder besser ausgestatteten Variante des ursprünglichen Produkts. Dies erhöht den Umsatz und kann zur Erfüllung spezifischerer Kundenbedürfnisse beitragen. In diesem Fall könnte beispielsweise dem Kunden eine höhere Sicherheitsausstattung des Fensters angeboten werden oder eine höherwertige Verglasung, die verbesserte Sonnenschutzigenschaften mit sich bringt.

Eine zweite Seite sind die Vertriebskanäle, die definieren, welche Kunden angesprochen werden sollen. Hier die in der Fensterindustrie am häufigsten anzutreffenden Kanäle und ihre Begrifflichkeiten:

Unter *Business-to-Business (B2B)* versteht man die Geschäftsbeziehung beziehungsweise den Vertriebsweg zwischen Unternehmen, wie beispielsweise zwischen einem Fensterhersteller und einem Bauunternehmen oder dem Fachhandel.

Im *Business-to-Consumer-Ansatz (B2C)* geht es darum, dass ein Unternehmen seine Produkte und Dienstleistungen direkt an den Endabnehmer oder Verbraucher verkauft. Typisches Beispiel hierfür wäre der Verkauf eines Fensterherstellers oder Fachhändlers an einen Hausbesitzer; hier dann in der Regel mit Montagedienstleistungen.

Zusätzlich gibt es noch die Dimension *Business-to-Business-to-Consumer (B2B2C)*, bei der ein Unternehmen Produkte oder Dienstleistungen an ein anderes Unternehmen verkauft, das diese dann an den Endverbraucher weiterverkauft. Diesen Vertriebsweg finden wir bei den Fensterherstellern, die ihre Produkte an Fachhändler verkaufen. Ein sehr häufig anzutreffendes Vertriebsmodell, bei dem der Hersteller eine besondere Verantwortung, aber auch Chance für die Hebung der Up- und Cross-Selling-Potenziale hat. Diese zu nutzen stellt eine nicht zu unterschätzende Herausforderung dar und braucht eine klar definierte Vertriebsstrategie auf Basis einer tiefen Kenntnis der gesamten Customer Journey der Fachhändler und gleichermaßen der Endkunden.

In der Bauzulieferindustrie kennen wir auch eine eher auf Beratung abzielende Geschäftsbeziehung, die als *Business-to-Advisor (B2A)* bezeichnet wird. Hier geht es um die Beziehung zwischen einem Unternehmen und einem Berater oder Vermittler, wie einem Ar-

chitekten oder Fassadenberater, die bei der Planung und Durchführung von Projekten eine wesentliche Rolle spielen. Dieses Konzept soll nicht Gegenstand dieses zweiteiligen Beitrages sein.

Die Auswahl und Umsetzung der hier dargestellten Verkaufsstrategien und Vertriebswege ist Aufgabe der Unternehmensführung im Rahmen von Strategieprozessen. Jedes Unternehmen muss hier seinen eigenen Weg finden und diesen dann mit der geeigneten Unternehmenskultur sowie den passenden Prozessen und Strukturen gehen, um erfolgreich zu sein.

Mit der professionellen Umsetzung der Verkaufsstrategien Cross-Selling und Up-Selling können unabhängig vom Vertriebsweg entscheidende und differenzierende Verbesserungen der Kundenzufriedenheit erreicht werden. Sie leisten erhebliche Beiträge zur Steigerung der Umsätze und zur Verbesserung der Deckungsbeiträge entlang der gesamten Wertschöpfungskette vom Systemgeber beziehungsweise Komponentenhersteller über den Verarbeiter bis hin zum Fachhandel. Letzten Endes leisten sie auch einen hervorragenden Beitrag zur Verbesserung der Nachhaltigkeit durch langlebige Lösungen. Sie ermöglichen es, Kunden ergänzende oder hochwertigere Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die ihre Bedürfnisse umfassender befriedigen und oft auch versteckte Bedürfnisse wecken. Insofern leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Ausbildung eines positiven Images der Verkäufer oder Berater im Markt, die als umfassend lösungs- und bedürfnisorientiert wahrgenommen werden, was die Retentionsrate steigert und einen positiven Beitrag zum Empfehlungsmarketing leistet.

Entscheidend sind Customer Intelligence und Awareness

Bei der *Customer Intelligence* geht es darum, den Bedarf und die Bedürfnisse der Kunden in der Gegenwart zu kennen und für die Zukunft zu prognostizieren. Sie ermöglicht es, tiefgehende Einblicke in das Verhalten, die Bedürfnisse und Präferenzen der Kunden zu

gewinnen. Durch die systematische Sammlung und Analyse von Daten, wie beispielsweise Nutzungsverhalten, Kaufhistorien, Anfragen und Feedback, können Fensterhersteller, Fachhändler und auch die vorgelagerten Anbieter ihre Produkte und Angebote optimal auf die Kundenbedürfnisse ausrichten. Dies fördert nicht nur die Entwicklung innovativer Lösungen, sondern ermöglicht auch personalisierte Angebote, die exakt auf die Zielgruppen und ihre Lebensumstände zugeschnitten sind. Die Segmentierung von Kunden nach Kriterien wie beispielsweise Wohnort, Gebäudetyp, Gebäudelage, Lebensumstände oder energetischen Anforderungen schafft die

- Welche Anforderungen ergeben sich aus der Bestandsimmobilie oder dem Neubau im Hinblick auf die technischen, nutzungspraktischen und ästhetischen Parameter?
- Wie sind die aktuellen Lebens- und Nutzungsverhältnisse und wie wird sich das wahrscheinlich in der Zukunft entwickeln (Raumnutzung, Sicherheitsanforderungen, Barrierefreiheit, Umfeld etc.)?
- Welche Bedürfnisse und Herausforderungen haben die Endkunden bei der Nutzung der Bauelemente und welche Produkte, Komponenten und Ausstattungsmerkmale aus dem Sortiment sowie Dienstleistungen passen dazu?

Die Daten aus den Antworten der Fragen können dann in einer Produkt-Nutzen-Kunden-Analyse zusammengefasst werden. Ergänzt mit der richtigen Vorteilsargumentation sowie passenden Mustern, Vorführungen oder digitalen Präsentationen, kann so ein zielführender Verkaufsprozess gestaltet werden. Zu bedenken ist dabei auch immer das mangelnde Kundenwissen. Viele Kunden sind sich über die Möglichkeiten der modernen Fenstertechnik, aller Komponenten und Zubehör nicht bewusst. Diese Möglichkeiten mit der Lebens-

und Nutzungsrealität und Nutzungszukunft der Endkunden zu verbinden, ist der Kern des qualifizierten Beratungsgesprächs und die Basis für Cross- und Up-Selling.

Es geht um *Customer Awareness*. Dabei ist die Nutzung moderner Tools und Technologien wie CRM-Systeme, digitale Produkterlebnisse (Konfiguratoren, Augmented Reality, Erklärvideos u. v. m.), aber auch gut durchdachte und attraktive Showrooms, in denen man vieles von dem Vorgenannten kombinieren kann, ein wesentlicher Schlüssel. Zunehmende Bedeutung dabei haben digitale Lösungen für die Präsentation: Mit Hilfe von Augmented und Virtual Reality können Unternehmen virtuelle Showrooms erstellen, in denen Kunden verschiedene Fenster- oder Bauelemente-Optionen und ihre zusätzlichen Features interaktiv erleben können. Damit können das Verständnis und das Interesse

Grundlage für zielgerichtete Angebote, Wettbewerbsdifferenzierung und Marketingkampagnen. Die Erstellung von Kundenpersonas für die wichtigsten Endkundentypen kann hier helfen, die Daten zu strukturieren, für die praktische Anwendung aufzubereiten und so ein genaues Verständnis für die sogenannten Pain Points, also wichtige Kundenprobleme, zu bekommen.

Ein zentrales Thema für die Umsetzung von Up- und Cross-Selling-Strategien ist die Erkennung des Kundenpotenzials. Hier eine Auswahl von Fragen, die helfen können, dieses einzuschätzen:

- Welche Produkte und Dienstleistungen werden zusammen gekauft oder könnten zusammen gekauft werden?
- Welche Kunden sind für Cross- und Up-Selling-Angebote geeignet?



Es reicht nicht mehr aus, nur die eigenen Produkte zu kennen.

Foto: Stockio

der Kunden an Upgrades und ergänzenden Produkten erhöht werden.

Auch den Trend zur Nachhaltigkeit in seiner Einheit aus ökologischen, sozialen und ökonomischen Elementen sollte die Branche mehr berücksichtigen und hier ein höheres Niveau der Transparenz und Kommunikation erreichen. Dabei ist die verstärkte Betonung von Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekten der Produkte, zum Beispiel Energieeffizienz, Recyclingfähigkeit, langlebige Materialien, bedeutsam und sollte in die Kundenkommunikation verständlich und umfassend einge-

bunden werden. Wichtige Aspekte dabei sind oft die Regionalität der Anbieter oder die Verwertung der ausgebauten Bauelemente sowie der damit verbundene Service.

Viele Hersteller, aber inzwischen auch Systemgeber, verleihen ihren Produkten über Chip- oder Label-Lösungen einen Mehrwert, indem sie Daten zu Montage, Nutzungsverhalten, verarbeiteten Materialien oder Produkten dem Händler, dem Monteur und auch dem Endkunden anbieten. Manche Konzepte setzen hier auf die Interaktion mit dem Endkunden und versuchen so, die Hersteller-

sen wir berücksichtigen, dass die Investitionen für derartige Lösungen in Fertigung und Administration schnell das Ausmaß sechsstelliger Eurobeträge ausmachen, die amortisiert werden sollten. Natürlich bieten die erhobenen Daten nicht nur eine Chance für die Verbesserung der Qualität oder die Weiterentwicklung der Produkte, sondern auch für Cross- und Up-Selling.

Fazit

Um die Potenziale von Cross- und Up-Selling voll auszuschöpfen, müssen Unternehmen ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse und Erwartungen ihrer Endkunden entwickeln. Es reicht nicht aus, nur die eigenen Produkte zu kennen; entscheidend ist die Fähigkeit, die passenden Lösungen gezielt zu identifizieren und anzubieten. Dies erfordert nicht nur eine fundierte Schulung der Vertriebsmitarbeiter, sondern auch den Einsatz moderner Technologien, die den Verkaufsprozess erleichtern und ihn strukturierter sowie kundenorientierter gestalten.

Zweiter Teil folgt

Im zweiten Teil dieses Beitrags erfahren Sie, wie ein gut durchdachter Verkaufsprozess entwickelt wird, der alle Beteiligten motiviert, diese Strategien erfolgreich umzusetzen und langfristige Wettbewerbsvorteile zu sichern. ■

Über den Autor



*Der Autor Matthias König.
Foto: prodatio consulting*

Matthias König ist Diplom-Ökonom und verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung als Geschäftsführer in der Bauzulieferbranche. In dieser Zeit hat er zahlreiche Unternehmensgruppen durch Phasen der Restrukturierung und des Wachstums geleitet. Seit elf Jahren ist er Inhaber von prodatio consulting, einer spezialisierten Beratungsboutique für die Bauzulieferbranche. Neben seiner Tätigkeit als Berater steht er Unternehmen als Beirat zur Seite und veröffentlicht regelmäßig Artikel zu strategischen und managementbezogenen Themen in Fachzeitschriften.

Kontakt: matthias.koenig@prodatio.com

www.prodatio.com

Berner vergleicht Fachhandelsprodukte mit Baumarktware:

Pergola: Qualität contra billig



Das „Wohnzimmer für draußen“ sollte immer Teil eines ganzheitlichen Terrassen-Konzeptes sein. Nur ein Dach mit vier Füßen bietet das nicht.

Foto: Berner Torantriebe

Wer sich für eine Pergola in seinem Garten entscheidet, investiert für Jahre. Es lohnt sich also, nicht nur Preise zu vergleichen, sondern auch ein waches Auge für Qualität, Support und Langlebigkeit zu haben. Das hübsche Foto aus dem Prospekt reicht hier nicht. Berner Torantriebe hat jetzt für seine Pergola aus der Marke Berner Living eine Vergleichstabelle aufgestellt, in der das Markenprodukt gegen Angebote aus dem Baumarkt oder dem Internet antritt.

Als einen zentralen Punkt hat der Vergleich die oft fehlende Planung durch Fachleute bei den Billig-Produkten herausgearbeitet. Fragen wie Standort, Ausrichtung des Lamellendachs, Wind- und Schneelasten oder das häufig vernachlässigte Problem einer eventuellen Genehmigungspflicht bleiben hier meist unbeantwortet. Berner empfiehlt daher, im Vorfeld des Kaufs eine professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen. Im Fachhandel ist diese zumeist im Preis inbegriffen.

Individuelle Gestaltbarkeit

Ein weiterer Aspekt, den Baumarkt-Pergolen häufig nicht befriedigen, ist die individuelle Gestaltbarkeit. Fest vorgegebene Maße sind die Regel, eine Wandanbindung häufig nicht möglich, sodass zwischen Lamellendach und Hauswand ein Spalt entsteht. Optische Auffälligkeiten spielen in diesem Bereich ebenfalls eine Rolle. Innenliegende Montagefüße mit unsichtbaren Verschraubungen oder direkte Wandanbindung über L-Profile sind im Internet-Handel unüblich. Ebenso mangelt es vielfach an Auswahlmöglichkeiten für Beleuchtung, Steckdosen oder Bedienelemente. Seitenwände sind vorgegeben, Sonnenschutz lässt sich nicht verändern. Auch hier rät Berner zu einem Besuch im Fachhan-

del. Hier ist die Breite der individuellen Gestaltungs- und Ausrüstungs-Möglichkeiten überzeugend.

Wenig belastbares Material

Letztendlich zeichnen sich die meisten Baumarkt- oder Internet-Pergolen durch weniger belastbares Material aus. Dünnwandige und wenig stabile Aluprofile mit kaum belastbarer Beschichtung sind die Regel. Hier droht schnell Korrosion. Hochwertige robuste Profile mit ausdauernder Beschichtung, die über Jahre den Belastungen standhält, finden sich fast nur im Fachhandel. Daraus resultiert auch eine sehr unterschiedliche Belastbarkeit bei Wind oder Schneefall. Im Schneelastbereich stehen hier die üblichen 60 Kilogramm pro Quadratmeter den 150 bis 200 Kilogramm pro Quadratmeter bei der Living Pergola gegenüber. Ablesen lässt sich das auch an den Garantiezeiten. Hochwertige Qualität bietet Garantie bis zu fünf Jahren.

Montage und Kundenservice

Abschließend weist Berner in seinem Vergleich auf die Unterschiede bei Montage und Kundenservice hin. Viele kennen die Schwierigkeiten, die beim Selbstaufbau von Möbeln auftreten können. Ein Teil fehlt, die Anleitung ist missverständlich, am Ende steht der Schrank schief. Bei einer Pergola können sich solche Probleme schnell potenzieren. Ein erfahrenes Montageteam, das sich auch mit den erforderlichen Elektroanschlüssen auskennt und bei auftretenden Schwierigkeiten professionell reagieren kann, spart hier viel Zeit und Nerven. Und wenn nach Jahren doch einmal etwas kaputt geht, dann sind Ersatzteile meist bis zu 20 Jahre lieferbar. Die Baumarkt-Pergola ist dann schon längst auf dem Wertstoff-Hof. ■ www.berner-torantriebe.eu

Alu-Haustüren: Serienmäßig sicher und CO₂-neutral



- hohe Sicherheit dank serienmäßiger RC3-Ausstattung



- NUR BEI HÖRMANN: 10 Jahre Sicherheitsversprechen* im Falle eines Einbruchs



Erfahren Sie mehr über unsere Nachhaltigkeitsstrategie unter www.hoermann.com/nachhaltigkeit



- serienmäßig CO₂-neutral für alle Wohnungsbauprodukte, z. B. Haustüren und Zimmertüren

* Weitere Infos finden Sie unter www.hoermann.de/sicherheitsversprechen

BAU
13.–17. Januar 2025 | München

Halle B3.302

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

30-jährige Partnerschaft von Helmut Meeth und Siegenia



Arne Amann (l.), Geschäftsführer von Helmut Meeth, und Guy Muller, Leiter des Geschäftsbereichs Markt & Kunden bei Siegenia, feiern das 30-jährige Bestehen der erfolgreichen Partnerschaft.

Foto: Helmut Meeth

Bereits seit 1994 setzt die Helmut Meeth GmbH & Co. KG auf die Beschlagtechnik von Siegenia. Die hohe Kontinuität der Zusammenarbeit ist sowohl das Resultat des ausgeprägten Qualitätsanspruchs, der beide Unternehmen auszeichnet, als auch ihres partnerschaftlichen und ehrlichen Miteinanders.

„Es ist etwas ganz Besonderes, dass sich in drei Jahrzehnten ein so freundschaftliches Miteinander entwickelt hat, das sich durch Ehrlichkeit, Offenheit und Akzeptanz auszeichnet“, betont Guy Muller, Leiter des Geschäftsbereichs Markt & Kunden bei Siegenia. Im Zeichen ihrer gegenseitigen Wertschätzung feierten die Unternehmen jetzt das 30-jährige Bestehen ihrer Geschäftsverbindung. Mit seinem breiten Produktportfolio bietet Helmut Meeth seit fast 40 Jahren Lösungen für die unterschiedlichsten Bausituationen – vom Einfamilienhaus bis zum Großprojekt. Am Firmensitz in Wittlich-Wen-

gerohr in der Eifel stellt das Unternehmen RAL-geprüfte Fenster, Haustüren und Schiebeanlagen her, in erster Linie aus PVC. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 1985 hat Helmut Meeth stets großen Wert auf Qualität gelegt.

Die Umstellung auf Beschlagtechnik von Siegenia erfolgte im Juni 1994. Insgesamt 14 Jahre lang bewährte sich der Favorit Dreh-Kipp-Beschlag mit seiner korrosionsschutzten Oberfläche in der Fertigung von Helmut Meeth. 2008 fiel schließlich die Entscheidung, sich die Vorzüge des Titan iP zunutze zu machen. „Bis heute bietet uns dieser Beschlag wichtige Kundenargumente“, schildert Marc Hagemann, Manager Operations des Münchener Family Office, welches die Inhaberschaft vom Gründer Helmut Meeth nach dessen Eintritt in den Ruhestand übernommen hat. „Die umfangreichen Einstellmöglichkeiten der Siegenia-Beschlagtechnik wirken sich positiv auf die Fertigungsqualität aus und vereinfachen die Arbeit von Händlern, Handwerkern und Monteuren. Sie werden damit in höchstem Maße unserem Anspruch der Serviceorientierung gerecht“, so Hagemann weiter.

Wertvoller Zusatznutzen

Insbesondere der Komfortpilzbolzen sorgt bei Helmut Meeth und seinen Kunden für Mehrwert. Mit seiner stufenlosen Höhenverstellung zum Ausgleich von Falzlufttoleranzen und Temperaturschwankungen sowie der integrierten Rollfunktion gewährleistet er das dauerhaft einfache Öffnen und Schließen der Elemente selbst in hohen Widerstandsklassen. „Die Selbstjustierung macht Reklamationen und Nachjustierungen überflüssig und ist damit ein wichtiger Zeit- und Kostenfaktor“, so Hagemann.

Auch die kontinuierliche Weiterentwicklung des Titan schafft wertvollen Zusatznutzen in Fertigung und Verkaufsgespräch bei Helmut Meeth. Neben der Multifunktionsecke und der Klickkuppelstelle, die ihre Vorzüge insbesondere beim Thema Fertigungseffizienz ausspielen, zählen auch designorientierte Produkte wie die völlig verdeckt liegende Bandseite Titan axxent 24+ zu den Lösungen, die

Eingang in die Fertigung von Helmut Meeth fanden.

Spürbare Zugewinne

Im Bereich der Schiebeanlagen und Haustüren arbeiten Helmut Meeth und Siegenia ebenfalls seit langem erfolgreich zusammen. In der Fertigung von Großflächenelementen macht sich das Unternehmen die Vorzüge der Portal-Beschläge seit 1994 zunutze. Seit 2008 setzt das Unternehmen auch in der Türenproduktion auf Siegenia. Spürbare Zugewinne in puncto Effizienz verzeichnet Industrial Engineer Ralf Dietz durch die Lieferung der Bodenschwellen für Hebe-Schiebe-Elemente als Comfort Unit. „Die auftragsbezogenen Komplettpakete mit millimetergenauem Zuschnitt und individuellen Vorbohrungen erhalten wir fertig montiert und abgedichtet. Auch mit der Betreuung durch unseren persönlichen Ansprechpartner Andreas Brodam bin ich sehr zufrieden. Siegenia zählt für mich zu unseren Top-Lieferanten.“

Als Entwicklungskunde mitgewirkt

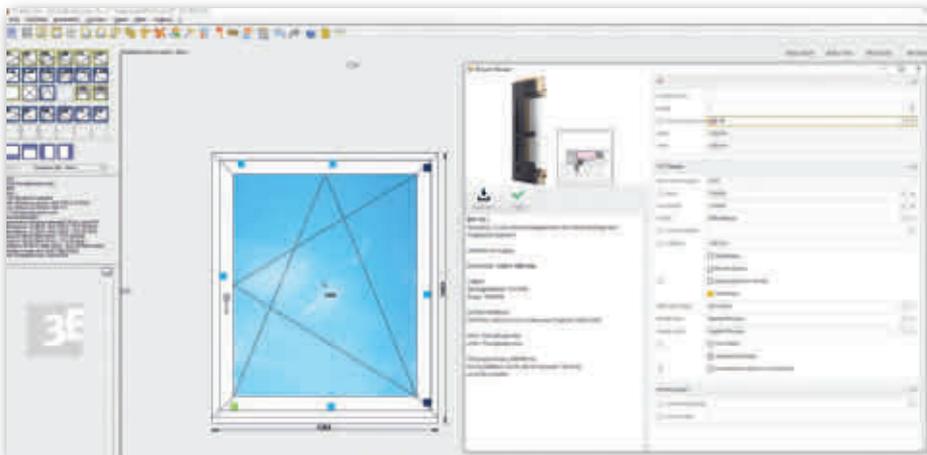
Dass Ausrichtung und Werte der beiden Unternehmen gut zueinander passen, belegt zudem die Bereitschaft von Helmut Meeth, als Entwicklungskunde an den RC2- und RC3-Prüfungen des Titan iP für das Profilsystem von Gealan mitzuwirken. Auch die RC2-Prüfung des Portal HS konnte mithilfe eines Elements von Helmut Meeth erfolgreich bestanden werden. Das Engagement von Siegenia, wie beim jährlichen „Tag der Monteure“ oder rund um die Vertriebstagungen von Helmut Meeth, unterstreicht den erklärten Willen der beiden Unternehmen zu gelebter Partnerschaft zusätzlich.

Hagemann bewertet die Partnerschaft als vielversprechend: „Siegenia passt ausgesprochen gut zu Helmut Meeth; die Zusammenarbeit entspricht in jeder Hinsicht unseren Vorstellungen. Die Positionierung unseres Unternehmens in einem herausfordernden Marktumfeld streben wir durch eine ausgeprägte Serviceorientierung an. Von Siegenia erhalten wir dabei aktive Unterstützung.“ ■

www.helmut-meeth.com
www.siegenia.com

3E und Stemeseder bieten durchgängige digitale Prozesse

Screenshot: 3E Datentechnik GmbH



Screenshot der Artikelkonfiguration mit Daten aus 3E-Look im Stemeseder-Konfigurator.

Die 3E Datentechnik GmbH und die G.S. Georg Stemeseder GmbH: Gemeinsame Kunden von Stemeseder und 3E erfahren einen Zuwachs an digitaler Effizienz durch den in 3E-Look integrierten Aufruf der Stemeseder-Online-Plattform.

Die Verbindung der ERP-Fensterbausoftware 3E-Look mit dem von 3E entwickelten Online-shop des Aluminium-Systemgebers Stemeseder macht die Erfassung, Kalkulation, Angebotserstellung sowie die Bestell- und Auftragsabwicklung für Stemeseder-Elemente sicher und effizient. Die Elemente werden di-

rekt bei der Erfassung im Stemeseder-Konfigurator online konfiguriert und in 3E-Look integriert. Die weitere Bearbeitung mit Preisen und allen erforderlichen kaufmännischen und technischen Informationen erfolgt effizient und papierlos im Auftrag in 3E-Look.

In der Vergangenheit wurde bei Fensterherstellern häufig noch mit separaten Excel-Tabellen und pdf-Dateien gearbeitet, wenn es um die Bestellung zugekaufter Elemente ging. Dies, so das IT-Unternehmen, machte die Abwicklung umständlich und fehleranfällig. Heute erfolgt sowohl die Online-Bestellung bei Stemeseder als auch die weitere Auftragsabwicklung in 3E-Look mit digitaler Prozess-Sicherheit. Eine Besonderheit für Stemeseder-Kunden besteht darin, dass sie auf der Stemeseder-Plattform den Status der bestellten Position online einsehen können.

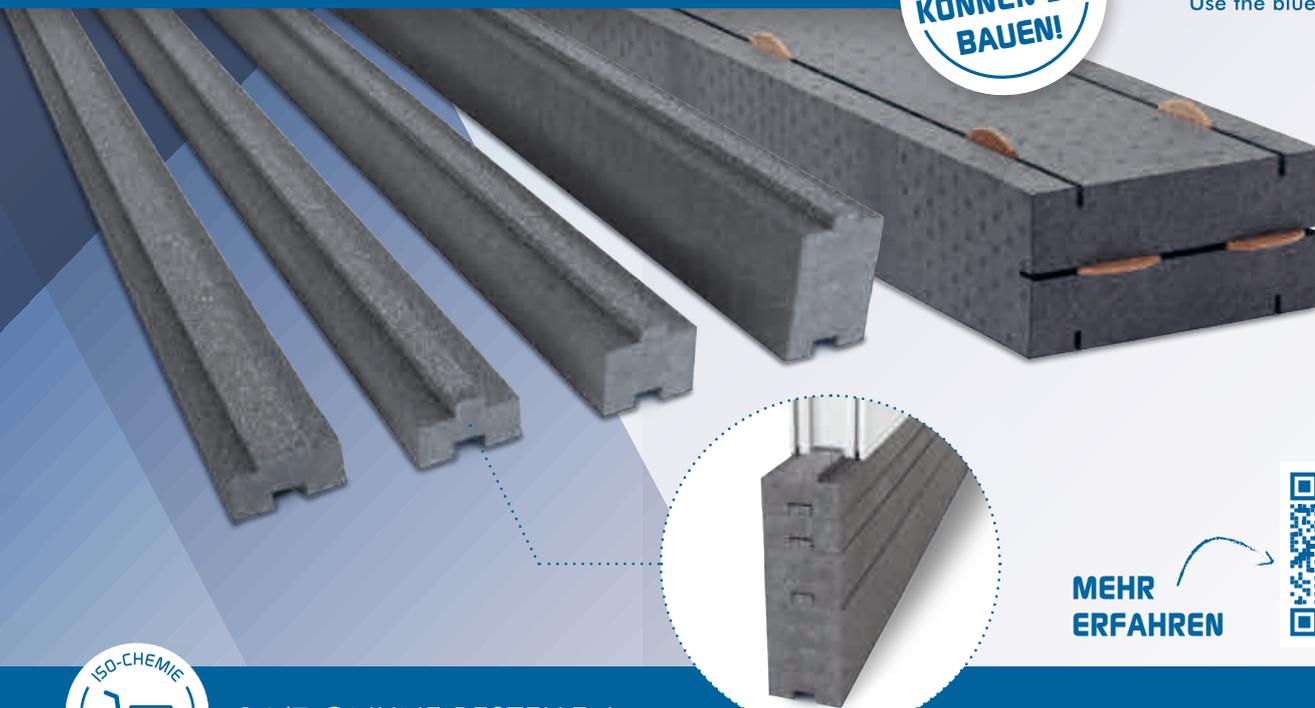
Stemeseder ist Teil des „Together Better“-Partnernetzwerks, in dem es um Vernetzung im Fensterbau geht und mit dem die Oberkochener Softwarespezialisten die End-to-End-Digitalisierung entschlossen vorantreiben. ■

www.stemeseder.com · www.3e-it.com

ISO-TOP BASE & ISO-TOP BASE HS FLEXIBLE UNTERBAUPROFILE FÜR BODENTIEFE FENSTER, TÜREN & HEBE-SCHIEBETÜREN

DARAUF
KÖNNEN SIE
BAUEN!

ISO
CHEMIE
Use the blue technology.



MEHR
ERFAHREN



24/7 ONLINE BESTELLEN:
shop.iso-chemie.eu

ISO-Chemie GmbH \ info@iso-chemie.de \ www.iso-chemie.de

Regel-air und Aluprof entwickeln Sonderlösung



Am Prüfstand von Regel-air zeigten Marcel Goumans (l.), Technischer Innendienst beim Lüftungsspezialisten, und Regel-air Geschäftsführer Thomas Verhoeven (r.) dem Technischen Außendienst Deutschland von Aluprof Krystoph Jastrzembki die Zuverlässigkeit der neuen Entwicklung. Fotos: Regel-air

In den rund 70 Jahren seines Bestehens hat sich Aluprof zu einem wichtigen Hersteller von Aluminiumsystemen in Europa entwickelt. Seit einigen Monaten arbeitet das Unternehmen auch eng mit dem Lüftungsspezialisten Regel-air zusammen. Gemeinsam haben sie eine Sonderlösung für die Aluprof-Profile entwickelt.

Erste Kontakte gab es auf der Messe Bau 2022. Rafael Altheim, Geschäftsführer von Aluprof Deutschland, war auf den Stand von Regel-air gestoßen. „Ich habe deren Lösungen gesehen und direkt gesagt: Wir brauchen das!“, erinnert er sich. Dabei wollte Altheim von Beginn an eine Lösung, die perfekt zu den Profilen von Aluprof passt. Seiner Meinung nach sind „Fensterlüfter im modernen Wohnungsbau obligatorisch einzusetzen“.

Aktuell plant Aluprof ein Objekt in Berlin, das mit Fensterlüftern ausgerüstet werden soll. Dafür wurde eine optimale Lösung gesucht, die Lüfter von Regel-air zu integrieren. „Damit wir nicht bei jedem neuen Objekt neu nach einer Lüftungslösung suchen müssen, haben wir direkt ein zukunftsweisendes Projekt gestartet“, berichtet Altheim.

Zwar verfügt Aluprof über ein großes eigenes Forschungs- und Innovationszentrum in Südpolen, doch in diesem Fall durften die Spezia-

listen von Regel-air tüfteln. Sie bekamen neben ein paar Modellen der Fenster, die unter anderem für das Projekt in Berlin geplant sind, auch einige Vorgaben. So sollte der Lüfter weder von außen noch von innen bei geschlossenem Fenster sichtbar sein, das Lüftungsvolumen soll sich dosieren lassen und ein möglichst minimaler Eingriff in die Profilkonstruktion vorgenommen werden.

Auf Bewährtes zurückgegriffen

Bei Regel-air war man schnell auf dem richtigen Weg zur idealen Lösung. „Als Basis diente ein Lüfter aus einem bereits bewährten Mitteldichtungssystem, welches wir passend weiterentwickelt haben“, erläutert Regel-air-Geschäftsführer Thomas Verhoeven. Verhoeven geht davon aus, dass dieses neue System mit den Aluminium-Fenstern und integrierten Lüftern zukünftig vorrangig im hochwertigen Wohnungsbau eingesetzt werden wird. „Dies ist ein Bereich mit viel Potenzial, denn ein sehr wichtiges Argument hierbei ist, dass die Lüfter nicht sichtbar sind.“

Tatsächlich gelang es Regel-air, eine Lösung zu entwickeln, die ohne ein separates Bauteil auskommt und direkt integriert werden kann. „Der Lüfter wurde perfekt auf diese Profile angepasst“, sagt Verhoeven. „Das bedeutet, dass der Lüfter direkt mit einer Klebedichtung versehen ist sowie alle Zubehörteile auf

Maß geschnitten und vorgebohrt wurden“, nennt er Details der individuellen Lösung. „So kann nicht nur die Mitteldichtung durchlaufen, es wird auch vermieden, extra ein aufwendiges Formteil produzieren zu müssen.“

Test bestanden

Aluprof schickte schließlich zwei eigene Techniker an den Niederrhein, damit diese mit Regel-air die Entwicklung auf Herz und Nieren prüfen und testen. Schließlich mussten nicht nur die Lüftungsparameter passen, das Fenster musste ja auch seine Versprechen hinsichtlich Schlagregendichte, Schallschutz oder Wärmedämmung halten. Die Lösung hielt, was Fenster und Lüfter versprochen.

„Nun haben wir mit dem Regel-air-Fensterfalzlüfter eine optisch dezente Lösung mit minimalem Aufwand, was uns Kosten erspart“, resümiert Altheim. Zudem gefällt ihm an der Regel-air-Lösung, dass sie wartungsarm und leicht zu reinigen sei. Verhoeven freut sich, wenn er mit seinen Kollegen solche Sonderlösungen umsetzen kann: „Wir machen so etwas sehr gerne und mögen solche besonderen Herausforderungen. Wir sind ebenfalls überzeugt, dass solche gemeinsamen Entwicklungen die Basis für langfristige Kooperationen sind.“ ■

www.aluprof.com/de
www.regel-air.de



Bei geöffnetem Fenster sieht man gut, wie perfekt der Lüfter an das Profil des Aluminium-Fensters angepasst wurde.

Die Seminare von TS-Aluminium für 2025



TS-Aluminium bietet 2025 Seminare zu Planung, Montage, WigaCad und Markenpositionierung in Großefehn an – unter anderem im eigenen Schulungszentrum. Foto: TS-Aluminium-Profilssysteme GmbH @ Co. KG

Mit den aktuellen Terminen für 2025 weitet TS-Aluminium sein Seminarangebot an der hauseigenen Akademie aus und präsentiert neue Formate mit wichtigem Know-how für Planer- und Montagebetriebe im Sommergarten-, Wintergarten- und Terrassendachbau.

Als Partner von Planern und Fachhandwerkern kennt der Hersteller TS-Aluminium die Herausforderungen der Branche und den Nutzen von aktuellem Fachwissen. Daher vermitteln die Seminare der „TS-Aluminium Akademie“ kompaktes Know-how, direkt auf die Bedürfnisse und Gegebenheiten der Fachbetriebe zugeschnitten.

Das Seminar mit Grundlagen zur Planung von Sommergärten, Wintergärten und Terrassendächern umfasst hilfreiche Tools wie den Konfigurator. Neben Schneelastermittlung und Profilauswahl erfahren Planer unter anderem alles Wichtige über die Stützensauswahl, Rinnen- und Trägerüberstände.

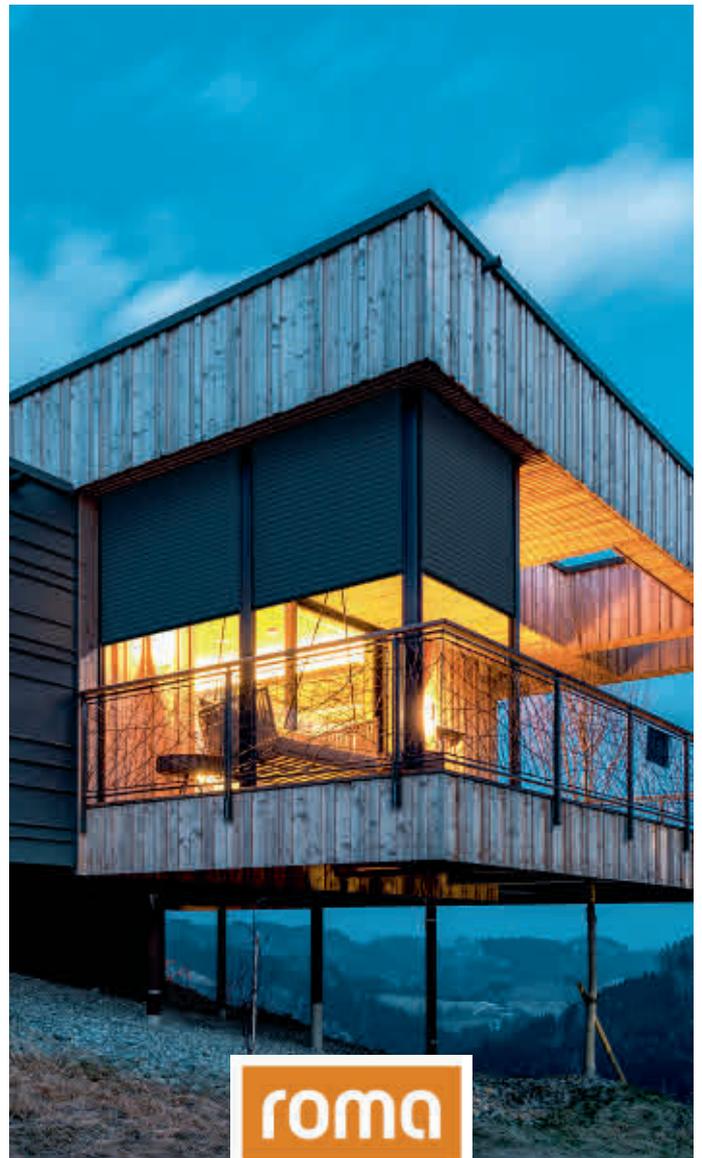
Für die Planungssoftware WigaCad veranstaltet TS-Aluminium ein eigenständiges Seminar. Mit dem Programm lassen sich Projekte grafisch ansprechend darstellen, das erforderliche Material, Zugschnitt- und Glasmaße ermitteln, sowie Preise kalkulieren.

Das Montage-Seminar vermittelt kompaktes Wissen zum fachgerechten Bau der Konstruktionen. Es kombiniert theoretische Grundlagen in Statik, Lüftung und Wärmeschutz mit der Montage in der Praxis.

Im Seminar „Deine Marke“ erfahren Unternehmer, wie sie ihren Betrieb am Markt positionieren, um sich von Wettbewerbern abzuheben und eine individuelle Markenstrategie zu entwickeln und selbstständig umzusetzen.

2025 geht TS-Aluminium als Partner des Handwerks noch einen Schritt weiter und unterstützt Unternehmen mit den Seminaren „Unternehmensnachfolge“ und „Unternehmensverkauf“ beim Nachfolgeprozess.

Die einzelnen Seminare sowie die Anmeldungen dazu finden Sie unter: www.ts-alu.de/seminare ■



DIE PERFEKTION IN DETAILS

KAPICA.COM
+48 77 459 83 63

KAPICA
PREMIUM FENSTER 1928

Hörmann erweitert sein Angebot an Stauraumsystemen



Hörmann baut sein Angebot an Stauraumsystemen weiter aus. Neu im Programm sind Gerätehäuser mit Lüftungsquerschnitten.

Foto: Hörmann

Stauraumlösungen im Garten werden benötigt, um Ordnung zu schaffen und zusätzlichen Platz für Fahrräder, Spielzeug und Gartengeräte zu gewinnen oder auch Mülltonnen diskret zu verstauen. Hörmann erweitert sein Produktprogramm an Stauraumsystemen für den Außenbereich um die neuen Berry-Gerätehäuser Classic Air und Classic Air Plus sowie um prakti-

sches Zubehör wie eine Laubabdeckung, einen Dachrahmen zur bauseitigen Gründachinstallation und ein Schraubfundament zur stabilen Montage auf unebenen Böden.

Die nur bei Hörmann erhältlichen Berry-Gerätehäuser Classic Air und Classic Air Plus sind mit Lüftungsquerschnitten ausgestattet,

die eine natürliche Belüftung ermöglichen und sich somit als Unterstellplatz für Mülltonnen oder als Fahrradgarage eignen. Die Classic Air-Variante bietet mit drei Lochreihen eine gute Belüftung und vermindert den Einblick in das Gerätehaus. Die Classic Air Plus-Variante, die über acht Lochreihen verfügt, sorgt für viel Licht und eine sehr gute Belüftung. Als optionales Zubehör sind passende Lüftungsgitter erhältlich. Die Gerätehäuser sind sowohl mit Pultdach als auch mit Satteldach verfügbar.

Gründach als natürlicher Schutz und optische Aufwertung

Ein Gründach ist nicht nur eine ästhetische Aufwertung für das Gerätehaus, sondern trägt auch zur Rückkehr von Natur in urbanisierte Gebiete bei. Es bietet zahlreiche Vorteile wie die Filterung von Luftschadstoffen und Feinstaub durch die Pflanzen sowie einen erhöhten Schallschutz bei Regen oder Hagel durch die schallabsorbierende Vegetation. Zusätzlich schützt das Gründach vor Witterungseinflüssen wie Hagelschlag und verhindert eine schnelle Erhitzung des Daches im Sommer. Bei den Hörmann Berry-Gerätehäusern mit Pultdach besteht die Möglichkeit, das Dach mit einem optionalen Dachrahmen für eine spätere, bauseitige Gründachinstallation auszustatten.

Schraubfundament für unebene Böden

Das Schraubfundament ermöglicht eine sichere und stabile Aufstellung des Gerätehauses auf unebenem Boden, ohne dass ein aufwendiges Betonfundament erforderlich ist. Es erlaubt eine mehrfache Montage und Demontage und ist für eine Bodenbelastung von bis zu 150 Kilogramm pro Quadratmeter ausgelegt. Das Schraubfundament ist für alle Gerätehausmodelle mit Pult- und Satteldach verfügbar. Eine Einschraubhilfe wird standardmäßig mitgeliefert, um die Installation zu erleichtern.

Laubabdeckung

Mit der optionalen Laubabdeckung für das Gerätehaus kann das Eindringen von Laub in die Dachrinne verhindert werden. Sie ist für Gerätehäuser mit Pult- und Satteldach erhältlich. ■ www.hoermann.de

Anzeige

bauelemente
bau.

DAS MARKETINGMAGAZIN FÜR BAUAUSSTATTER

**Öfters mal reinschauen ...
... lohnt sich jetzt noch mehr!**

Wir haben das Informationsangebot auf unserer Webseite www.bauelementebau.eu nochmals erweitert:

- Neue Rubrik Personalien
- Serien zur Betriebsoptimierung, Rechtstipps etc. zum Download
- Exklusiv für unsere Abonnenten: Alle Ausgaben ab August 2008 als ePaper!

www.bauelemente-bau.eu

Terrasse auch während nasskalter Monate nutzen



Das SF125 kann als Terrassendach für ein modernes Einfamilienhaus eingesetzt werden.

Foto: Sunflex Aluminiumsysteme GmbH

In der anstehenden kalten und feuchten Jahreszeit ist das Sitzen im Freien oft nicht mehr möglich. „Viele Menschen wünschen sich jedoch, ihre Terrasse das ganze Jahr über nutzen zu können“, so Dennis Schneider, Geschäftsführer der Sunflex Aluminiumsysteme GmbH. Hier kommen Terrassendächer und -verglasungen ins Spiel: Sie ermöglichen eine ganzjährige Nutzung der Freiluft-Fläche.

„Nicht nur wir Menschen sitzen ungern im Nassen, auch das Mobiliar leidet und sollte vor Witterungseinflüssen und herabfallenden Blättern geschützt werden. Statt es immer wieder raus- und reinzuräumen, hilft hier eine gläserne Terrassenüberdachung“, erklärt Schneider. Kommt doch noch mal die Sonne richtig hervor, spendet eine integrierbare Verschattung angenehmen Schatten, ohne lästiges Aufbauen von Sonnenschirmen.

Terrassendächer wie das SF152 oder das SF300 erfordern in der Regel keine zusätzlichen Umbaumaßnahmen und können problemlos direkt am Haus oder auch freistehend aufgebaut werden. Mit ihrer großen Variabilität bei Dachform und -größe lassen sie sich optimal an die bestehende Terrasse und das optische Erscheinungsbild des Hauses anpassen. „Da Verglasung und Träger an der Oberseite

fast bündig abschließen, ist die Verschmutzung durch Laub, Staub oder Moos geringer“, berichtet Schneider. „Sie bestehen aus einer äußerst wetterfesten und langlebigen Aluminiumkonstruktion ohne sichtbare Verschraubungen, die zudem leicht zu reinigen ist.“

Outdoor-Feeling das ganz Jahr

Wer nicht nur dem Regen von oben, sondern auch Wind und seitlichen Niederschlägen entgehen möchte, kann ein Terrassendach ganz einfach mit Glasschiebewänden zu einem Wintergarten kombinieren. „Terrassendächer können passgenau mit leichtgängigen, ungedämmten Schiebesystemen wie dem SF20 oder Schiebe-Dreh-Systemen wie dem SF25, SF30 oder SF35 zu einem geschlossenen Komplett-Set verbunden werden“, sagt Schneider. Auf Wunsch lassen sich die Glaselemente ganz oder teilweise öffnen. Kugelgelagerte Laufrollen und eine integrierte Mitnehmer-Funktion sorgen bei plötzlichen Wetterumschwüngen für ein schnelles Schließen der Verglasung. „Am Ende des Abends können die Systeme mit verschiedenen Griff- und Schlossvarianten verriegelt werden. Damit bleiben Möbel, Sitzkissen, Grill und Pflanzen über Nacht sicher und geschützt unter dem Dach“, schließt Schneider. ■

www.sunflex.de

Regel-air®

Die Fensterlüfter-Systeme.

Schneller geht nicht!



Der neue

Regel-air®
FFL-quick
zum Kleben



Nachrüstung
so einfach wie
noch nie!

Ab sofort erhältlich!

Regel-air Becks GmbH & Co. KG
An der Seidenweberei 12
47608 Geldern

☎ 02831-97799-0
✉ kontakt@regel-air.de
🌐 www.regel-air.de



bb-Rückblende: 5. Netzwerk Fenstertage in Melle

„Ein wenig Licht am Horizont“



Das Auditorium der 5. Netzwerk Fenstertage mit den Gastgebern Oliver und Niklas Frey (vorne) auf der Bühne.

Fotos: bauelemente bau

Die Netzwerk Fenstertage finden bereits zum fünften Mal statt. Neu in diesem Jahr am 4. und 5. September war jedoch der Veranstaltungsort: Das Netzwerk Frey ist mit seinen Partner-Unternehmen von Rosenheim ins Solarlux Foyer – ein Teil des imposanten Campus der Solarlux GmbH in Melle bei Osnabrück – gezogen, um den Partnern im Norden der Republik kürzere Anfahrten zu beschern. Die 5. Netzwerk Fenstertage waren das erste große Branchenevent nach der Sommerpause. Dementsprechend groß war bei den rund 180 Gästen auch die Euphorie am Vorabend sowie über den gesamten Haupt-Tag am Donnerstag. Dabei merkte einer der Vortragenden an, dass trotz der aktuell schwierigen Zeiten auch wieder ein wenig Licht am Horizont zu sehen sei.

Der Auftakt der Vortragsreihe beim diesjährigen Forum der Netzwerk Fenstertage machte Jürgen Benitz-Wildenburg, Leiter der PR & Kommunikationsabteilung am ift Rosenheim, mit seinem Vortrag „Nachhaltigkeit – Pflicht oder Chance?“. Ab dem dritten Quartal 2026 soll die Green Claim Directive umgesetzt werden. Betroffen davon sind Unternehmen mit

einem Jahresumsatz von zwei Millionen Euro und mehr als zehn Mitarbeitenden, darunter fallen auch viele Betriebe aus der Fenster-, Türen-, Fassaden- und Sonnenschutzbranche. „Die Aussagen zur Nachhaltigkeit des Unternehmens müssen von einer akkreditierten Prüfstelle bestätigt sein“, so Benitz-Wildenburg.

Darüber hinaus fordern immer häufiger auftretende Wetterextreme klimaresiliente Bauelemente, die Schutz vor beispielsweise Hitze, Hochwasser oder Hagelstürmen bieten können. Dazu sei ein neutrales Bewertungssystem notwendig, das unter anderem auch den Endkunden die Eignung der besagten Bauteile bestätigt. Mehr Informationen dazu gibt es unter www.klima-sicher-bauen.de. Benitz-Wildenburg zeigte dabei auch auf, wie man nachhaltige und klimaresiliente Bauelemente als Mehrwert in Sachen Vertrieb nutzen kann. Darin liege eine echte Marktchance.

Außergewöhnliche, erfolgreiche Philosophie

Anschließend nahm Gunnar Barghorn, Inhaber eines Metallbauunternehmens mit rund 100 Mitarbeitenden, das Publikum mit in die außergewöhnliche Philosophie des „Humanunternehmers“. In seinem Betrieb, der seit über 20 Jahren erfolgreich auf New Work und Agilität setzt, verfolgt er den Ansatz, jedem Menschen die Freiheit zu geben, der zu sein, der er sein möchte. Nicht die Lohnabrechnung des Arbeitnehmers, sondern Freiheit und Entfaltung durch die ausgeführte Arbeit stehen im Vordergrund. „Einer der entscheidenden Grundsätze ist, Spaß haben bei der Arbeit durch die Arbeit. In Gesprächen mit den Mitarbeitenden stelle ich die Frage ‚Machst du die Arbeit, die du wirklich willst?‘. Das Ergebnis ist meistens ein sehr gutes Gespräch; die Frage motiviert zum Nachdenken“, verdeutlicht Barghorn.

Barghorn sieht seine Mitarbeitenden als Kunden des Arbeitsplatzes und versteht Führung als eine Art von Dienstleistung, die es ermöglicht, dass Mitarbeitende selbst Hindernisse und Verschwendung erkennen. Die Abgabe von Verantwortung an die Mitarbeitenden



Stefan Holtgreife, Geschäftsführer der Solarlux GmbH, begrüßte ebenfalls die Gäste und stellte den Gedanken des Netzwerkes als Strategie heraus.



Der Blick vom oberen Rang des Solarlux Foyers auf die Bühne.



Die Vortragenden mit den Gastgebern (v. l.): Jürgen Benitz-Wildenburg, Niklas Frey, Gunnar Barghorn, Holger Stanislawski, Oliver Frey und Dr. Constantin Greiner.

und die Partizipation am Unternehmenserfolg sind für ihn wesentliche Bausteine, um nachhaltigen Erfolg zu sichern. „Als Führungskraft ist man ‚Ermöglicher‘ und muss Sicherheit anbieten. Bei allem, was passiert, ist immer der Chef der Schuldige, damit entlastet man enorm und kann sofort mit einem Lösungsansatz des jeweiligen Problems beginnen“, so Barghorn.

Die Rolle der seriellen Sanierung

Nach der Mittagspause referierte Branchenexperte Dr. Constantin Greiner von der Munich Strategy GmbH & Co. KG mit seinem spannenden Vortrag zum Thema „Serielles Bauen – Der Tesla-Moment in der Bauindustrie“. Greiner verdeutlichte zunächst das immense Marktpotenzial, das in den kommenden Jahren im Bereich der Sanierung entsteht, und erläuterte, welche zentrale Rolle das modulare und serielle Bauen in diesem Kontext spielen kann.

„70 Prozent der bestehenden Gebäude haben einen Bedarf an Sanierung. Die serielle Sanierung zeichnet sich durch 100-prozentige Vorfertigung in der Produktion aus und kann die Zukunft sein, genau weiß man das noch nicht. Ohnehin ist die serielle Sanierung nur in der Fassade und beim Dach möglich, sie kann also nicht in jedem Fall angewendet werden. Rund 20 Prozent des Bauvolumens kann seriell produziert werden, was einem Potenzial von 9.000 bis 14.000 zu sanierenden Gebäuden entspricht. Das bedeutet aber auch für die Fensterbranche, dass noch ein genügend großer Markt abseits der seriellen Sanierung übrig bleibt. Und es muss saniert werden, so schnell wie möglich. Es ist also Licht am Horizont zu sehen“, schließt Greiner seinen Vortrag.

Mutige und kreative Entscheidungen treffen

Zum Abschluss der Vortragsreihe begeisterte Holger Stanislawski das Publikum mit seinem Vortrag „Mal anders... – mutige Entscheidungen treffen“. In diesem spannenden Vortrag teilte er

nicht nur seinen beeindruckenden Werdegang vom Fußballspieler über den Fußballtrainer bis hin zum erfolgreichen Unternehmer, sondern illustrierte anhand humorvoller Anekdoten aus seiner Sport- und Geschäftskarriere, wie entscheidend mutige Entscheidungen und unkonventionelle Wege für außergewöhnliche Erfolge sein können.

„Seid mutig und kreativ, auch wenn einmal wichtige Entscheidungen anstehen. In der Nachbetrachtung stellt sich oftmals heraus, dass das eingegangene Risiko geringer ist als der Ertrag, den man durch eine außergewöhnliche Entscheidung erhält“, ermutigte Stanislawski das Auditorium der 5. Netzwerk Fenstertage.

Die Vorschau auf 2025

Am Ende der Vortragsreihe bei den Veranstaltungen des Netzwerks Frey ist es Usus, dass die Gastgeber auf die kommenden Veranstaltungen hinweisen.

Für alle teilnehmenden Partner-Unternehmen gab es eine exklusive Vorschau auf den 12. Netzwerk Partnertag 2025. Dieser verspricht ein aufregendes Programm mit spannenden Themen und Überraschungen und findet entweder am Donnerstag, den 13. Februar, oder eine Woche später am 20. Februar 2025 statt. Die genaue Terminierung hängt noch vom Abscheiden des 1. FC Heidenheim in der UEFA Conference League ab. Ein weiteres Highlight wird erneut die beliebte Stadionnacht am Vorabend sein.

Auch der Termin für die 6. Netzwerk Fenstertage steht bereits fest: Am 3. und 4. September 2025 gastiert das Netzwerk wieder im Solarlux Foyer in Melle. ■ www.netzwerk-frey.de



Über den QR-Code gelangen Sie zu einem Video über die Veranstaltung.



FENSTER | TÜREN
SONNEN- UND
INSEKTENSCHUTZ



- Vollsortimentler in eigener Herstellung seit 1949
- Familiengeführtes Unternehmen
- Moderne Fertigung/ eigener Fuhrpark
- Innovative Fenster-Systeme in großer Vielfalt

Überzeugen Sie sich von unseren Produkten und lernen Sie uns kennen!



Zum Jungfernborn 5
34474 Diemelstadt
Tel. 05694 88-0
info@hewe-fensterbau.de



www.hewe-fensterbau.de

Ein Gastbeitrag von Stephan Gerwens und Reinhold Kober:

Der Blick aufs Bauteil Fenster



Der Weg dorthin, als Branche Trends anschieben zu können, führt für Stephan Gerwens über die Montage.

Fotos: Stephan Gerwens / Terhalle Tischlerei GmbH

Das Bauen verändert sich; die Frage ist nur wie. Was beispielsweise, wenn das ewige Argument von der Nutzungsdauer eines Fensters von über 30 Jahren einmal ganz anders interpretiert wird? Die Betrachtung des Bauteils Fensters und weite Teile des Mehrwert-Verkaufs gründen sich auf der Werthaltigkeit, der Wert-Nachhaltigkeit. Wie gut, hochwertig, hochpreisig sollte ein Fenster ausgestattet sein, das ich doch mindestens 30 Jahre vor Augen habe? Die Antworten beginnen mit dem Einbau. Ein Artikel von Stephan Gerwens, Geschäftsführer der Terhalle Tischlerei GmbH, und Reinhold Kober von der Book Your Video GmbH & Co. KG.

Bleibt es bei der im Vorspann erwähnten Betrachtung, sind die Strukturen in Stein gemeißelt. Wir verwenden hochwertige Materialien, definieren passende Prozesse und suchen im Vertrieb nach den Prozentpunkten, die uns letztlich das wirtschaftliche Überleben sichern (sollen). Aber dies hat zu zwei Herausforderungen geführt.

Das Ziel war stets, das Bauelement fit zu machen für mindestens drei Jahrzehnte Fensterleben – oder länger. Natürlich wurden schon vor Jahren – nicht zuletzt von den Spielern im Rahmenmaterial Kunststoff beziehungsweise Aluminium als Vorreitern – Recyclingkonzepte entwickelt. Darüber hinaus gibt es Zertifizierungen nach dem C2C-Prinzip. Vieles

war jedoch reaktiv; also als Antwort auf ein geändertes Verbraucher- und Verbraucherinnen-Bewusstsein formuliert und letztlich der Versuch, wieder in die Offensive zu kommen.

Die kalkulatorische Gesamtgemengelage hat nie viel Spielraum für die Montage, den Fenstereinbau, gelassen. Denn – wenn man wirklich mal genau hinsieht – liegt der seit Jahrzehnten beklagte Engpass beim Fachpersonal in den Strukturen begründet, wie sie sich historisch im Bauelemente-Markt herausgebildet haben. In vielen Fällen fehlt schlicht der Ertrag, der Erlös, um sich über Gebühr mit der gutklassigen Montage zu beschäftigen und die darin beschäftigten Profis so zu bezahlen, dass nicht nur der Einbau, sondern auch die Entlohnung fachgerecht ist. Investitionen in entsprechende Gerätschaften, wie sie unter dem Dach der Unternehmensgruppe Terhalle in der Vorfertigung standardmäßig zum Einsatz kommen, kosten Geld. Aber hier muss die Entwicklung weitergehen, beginnend mit der Ausbildung, um neue Zielgruppen für den Fenstereinbau zu erschließen. Denn dann bietet die Montage wieder ein attraktives Arbeitsumfeld und gewinnt ein modernes Image.

Ein paar Überlegungen

Was wäre, wenn wir weggingen von dem Credo einer Nutzungsdauer von über 30 Jahren und stattdessen überlegten, was es für einen Bedeutungswandel im Blick auf unser Bauteil mit sich bringen würde, wenn es stattdessen gelänge, die Möglichkeit zu schaffen, das Fenster als anpassbar, als gewissen Modeerscheinungen unterliegend, als austauschbar zu inszenieren? Lebensumstände ändern sich. Oft hört man Leute sagen: Ein zweites Mal würde ich beim Bauen dieses oder jenes anders machen, aber damals hatte ich eben eine andere Agenda, andere Mittel zur Verfügung.

Es wäre doch toll, wenn wir diesen Menschen als Fensterindustrie helfen könnten. Warum nicht ein Kunststoff- gegen ein Holz/Aluminium-Element austauschen? Wieso nicht einen Raffstore statt des Rollos montieren, weil nun der Look ebenso gefragt ist wie die Funktion?

Tatsächlich durchlaufen wir im Reife- und Alterungsprozess verschiedene Lebensphasen, kleiden uns anders, treten einen Schritt zurück, statt uns zu exponieren, bevorzugen andere Farben. Dazu kommen modische Er-

Warum wir mit Klaes arbeiten?

KLAES 

WORLDWIDE NO.1



Weil wir nur mit Klaes die anspruchsvollsten Lösungen im Fensterbau optimal umsetzen können!

Max Brammertz, Geschäftsführer Brammertz GmbH

„Als mehrfach prämiierter Fensterbauer des Jahres stellen wir selbst sowie unsere Kunden die höchsten Anforderungen an unsere Produkte. Mit den Softwarelösungen von Klaes bauen wir täglich außergewöhnliche und hochwertige Fenster, Haustüren und Fassaden. Dabei profitieren wir von der konstanten und professionellen Weiterentwicklung der Software. Das ist auch der Grund, warum wir seit 40 Jahren begeisterter Klaes-Kunde sind.“



Klaes GmbH & Co. KG

Wilhelmstr. 85-87 · 53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler · www.klaes.de



Der zweistufige Fenstereinbau könnte als „Gamechanger“ fungieren.

scheinungen, denken wir nur an den Anthrazit-, Grau- oder Matt-Hype.

Wie wäre es, wenn wir darauf reagieren, vielleicht sogar selbst Trends anschieben könnten? Dann würde sich – zumindest in der Raumsicht – das Bauelement als Teil der Innenausstattung beziehungsweise -einrichtung herausbilden, und unsere Produkte würden anders wahrgenommen und dann auch als wichtige Impulsgeber eines sich wandelnden Einrichtungsstils beraten und verkauft.

Alles beginnt mit der Montage

Der Weg dorthin, und das ist immer noch viel zu wenig im Fokus, einfach weil sie auch viele Hersteller über Jahrzehnte als ungeliebtes Kind behandelt haben, führt über die Montage.

Längst gibt es – im Verband Fenster + Fassade (VFF) wie auch am ift Rosenheim – durchdachte Ansätze für den Einsatz einer Montagezarge: Wenn man einen Platzhalter einbaut, legt man technisch für die oben angesprochene Durchlässigkeit der Grundkonstruktion die Basis, um als Fensterindustrie die ganze Klaviatur der multifunktionalen Anforderungen zu bespielen. Der Gebäudenutzer ist seiner Elemente nach einer gewissen Zeit überdrüssig? Wir können ihm eine Vielzahl verschiedener Optionen anbieten und erreichen damit zwei Dinge:

Das Fenster wird nicht mehr wie bisher einmal gekauft und eingebaut, um dann so schnell wieder aus dem Bewusstsein zu verschwinden, wie es dort aufgetaucht ist. Es bleibt Thema, weil es immer wieder Möglichkeiten bietet ... und diese beinhalten Umsatzchancen.

Erst jetzt entsteht auch wirklich Kundenbindung, denn als Hersteller oder eben auch Händler halte ich Kontakt, weise auf attraktive Rabattaktionen oder schlicht neue, das Bestehende sinnvoll ergänzende Entwicklungen hin, wie beispielsweise Rollläden, Motorisierung oder Ähnliches.

Natürlich muss dies auch mit der produkttechnischen Weiterentwicklung und entschlossenen Strategien hinsichtlich Circular Economy einhergehen. Aber alles beginnt mit der Montage. Deswegen ist der zweistufige Fenstereinbau einer unserer „Gamechanger“.

In den Standard bringen

Lösungen zum zweistufigen Fenstereinbau, die es am Markt gibt, sind in den Ansätzen erprobt und wie beschrieben weiterzuentwickeln. Sie funktionieren und werden schon heute von einigen Protagonisten insbesondere unter dem Aspekt des Schutzes der Elemente in der Bauphase großflächig eingesetzt. Wenn es uns gelingt, solche Prozesse in den Standard zu bringen, nehmen wir in ein

paar Jahren – wann immer der Kunde es wünscht – das Element aus der Mauerwerksöffnung, erneuern es oder tauschen es aus und bescheinigen dem Bauherrn einen erfolgreich absolvierten Kundendienst beziehungsweise die erledigte Inspektion.

Schlusswort

Was wird wohl die Folge sein, im Hinblick auf die Bedeutung des Bauteils Fenster: Wir, bei der Terhalle Tischlerei GmbH, bearbeiten diese Entwicklungen seit einiger Zeit und prüfen konsequent Konzepte, um die Beziehung zum Fensterkäufer zu verstetigen, uns ihm bei der Verwirklichung seiner – über die erste Kaufentscheidung weit hinausgehenden – Wünsche als kompetenter Partner zu empfehlen. Nur so können wir wirklich mehr tun, als einmalig das Loch im Gebäude zu schließen – und diese Perspektive braucht die Branche, davon sind wir überzeugt. ■

www.terhalle.de
www.bookyourvideo.com

Anzeige



Ihr Partner für Schüco Bauelemente



Wir fertigen und liefern aus Aluminiumprofilen:

- Haustüren
- Fenster
- Hebe-Schiebetüren
- Panorama Schiebetüren
- Falttüren
- Brandschutztüren Innen- u. Außenanwendung
- Brandschutzfenster

SCHÜCO
PARTNER

Hunold GmbH & Co. KG
 Raiffeisenstr. 6
 57462 Olpe
 Tel. 02761 92520
 info@hunold.com
 www.hunold.com



Oknoplast Gruppe feiert 30-jähriges Bestehen

Neue Möglichkeiten durch 30 Jahre Entwicklung

Fotos / Grafiken (sofern nicht anders angegeben): Oknoplast



Das Firmengelände von Oknoplast in Ochmanów hat sich im Laufe der letzten Jahrzehnte stetig erweitert.

Die Oknoplast Gruppe feiert in diesem Jahr ihr 30-jähriges Bestehen. In diesen vergangenen drei Dekaden hat es das Unternehmen geschafft, sich einen festen Platz auf dem europäischen Fenstermarkt zu sichern. Die Gruppe ist heute in insgesamt 21 Ländern rund um den Globus vertreten. Dank einer durchdachten Strategie, hoher Verkaufszahlen und mutiger Investitionen bleibt die Marke trotz der unruhigen geopolitischen Lage weiter sehr erfolgreich und möchte seine Position als einer der führenden Hersteller in der Branche weiter ausbauen. Auch in der CI hat sich die Gruppe ein neues Gesicht gegeben: Ein neues Logo soll die neue Denkweise darstellen. Um auch in schwierigen Zeiten die Marktanteile erhöhen zu können, hat die Oknoplast Gruppe eine Markenstrategie mit mittlerweile sechs Marken aufgebaut. Darüber hinaus ist als eine der größten Investitionen in der Unternehmensgeschichte am Stammsitz in Ochmanów bei Krakau ein neues Hochregallager mit enormer Kapazität entstanden.



Mikolaj Placek, Präsident der Oknoplast Gruppe.

Seit nunmehr 30 Jahren produziert die Oknoplast Gruppe in Ochmanów seine Bauelemente – Fenster und Türen aus Aluminium und Kunststoff – die mittlerweile nicht nur auf den europäischen Fenstermärkten erhältlich sind, sondern sich auch weltweit einer erhöhten Nachfrage erfreuen. „Rund 3.500 Partner rund um den Globus vermarkten die Premium-Qualität der Oknoplast Gruppe. Wir produzieren heute pro Jahr rund 2,3 Millionenistereinheiten in unseren Werken in Polen und Spanien. Diese 30-jährige Erfolgsgeschichte basiert

auf einem zentralen Faktor: Qualität“, sagt Mikolaj Placek, Präsident der Unternehmensgruppe.

Zum weltweiten Erfolg der Oknoplast Gruppe haben neben der Qualität auch andere Faktoren beigetragen. Qualität steht für Oknoplast allerdings an erster Stelle. Um hier ein gleichbleibend hohes Level bei den Produkten zu gewährleisten, hat Oknoplast unter anderem den Produktionsprozess weitestgehend automatisiert. Im Unternehmen ist man sich bewusst, dass jedes Detail die Qualität des Endproduktes beeinflusst. Die Automatisierung schließt die Möglichkeit menschlicher Fehler aus, sodass die polnischen und spanischen Fabriken der Gruppe jeden Tag hochwertige Markenprodukte herstellen, deren Qualität von Fachleuten mit besonderer Zuverlässigkeit kontrolliert wird.

Markenstrategie mit sechs Marken

„Ein weiterer Erfolgsaspekt ist unser breites Angebot“, stellt Placek dar. Mittlerweile sind unter dem Dach der Oknoplast Gruppe sechs Marken vereint, mit denen unterschiedliche Kundengruppen bedient werden können. Neben „Oknoplast“ selbst sind „Aluhaus“ und „WnD“ die bekanntesten. „Die Diversifizierung drückt sich vorwiegend in den verarbeiteten Materialien und dem Preis, aber niemals in der Qualität aus. Dabei reicht das Angebot von hochwertigen Aluminiumlösungen über Kunststoff bis hin zu den jüngst in das Programm aufgenommenen Pergola-Lamellendächern aus Aluminium unter der Marke ‚Skyvi‘, die in den USA bereits erfolgreich gestartet ist“, so Placek. „Hermet 10“ ist die exklusive Marke von Oknoplast für den spanischen Markt. Die neueste Marke ist „Catadi“, die für qualitativ gute und preisattraktive Produkte steht. Die Gründung von Catadi und Skyvi hat das Ziel, auch in schwierigen Zeiten den Marktanteil zu erhöhen und die Fachhandelspartner zu unterstützen. Im dritten Teil dieser Titelgeschichte gehen wir näher auf Catadi ein.

Ein wichtiger Punkt für den unternehmerischen Erfolg ist Flexibilität und strikte Orientierung an den Wünschen der Kunden. Fenster und Verglasungen sind entscheidende funktionale und optische Bestandteile eines Bauwerkes und unterliegen damit einem permanenten architektonischen und ästhetischen Wandel. Für ein Unternehmen wie Oknoplast ist es daher wichtig, Trends vorherzu-

OKNOPLAST GROUP

OKNOPLAST

WnD

ALUHAUS

CATADI

SKYVI

HERMET

Die sechs Marken der Oknoplast Gruppe auf einen Blick.

sehen und durch solide Forschung und Entwicklung zu untermauern. Darüber hinaus braucht es ein Gespür für regionale und nationale Besonderheiten, vor allem wenn man so international aufgestellt ist wie Oknoplast. Dank dieses Gespürs kann das Unternehmen heute spezielle Schiebefenster anbieten, die auf die Bedürfnisse der italienischen Kunden zugeschnitten sind, Modelle mit Renovierungsrahmen für den französischen Markt, die einen schnellen Einbau ermöglichen oder Fenster, die äußerst widerstandsfähig gegen extreme Wetterbedingungen sind, wie sie im US-amerikanischen Bundesstaat Florida nachgefragt sind.

Konsequente Umsetzung der Strategie

Oknoplast hat im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Ergebnis von rund 385 Millionen Euro erzielt. „Ein solch gutes Ergebnis, das unter schwierigen Marktbedingungen in den Jahren 2022 und 2023 erzielt wurde, ist das Ergebnis einer konsequenten Umsetzung der Unternehmensstrategie, die eine Diversifizierung und flexible Anpassung des Angebots an sich ändernde Bedingungen und Kundenbedürfnisse vorsieht. Oknoplast ist eine der bekanntesten Fenstermarken in Europa“, sagt Placek und fügt an: „Das macht uns widerstandsfähig gegenüber der schwierigen geopolitischen Situation, mit der wir seit einigen Jahren konfrontiert sind. Innovation und mutiges Handeln sowohl in Polen als auch im Ausland haben es uns ermöglicht, erfolgreich zu bleiben.“



Lukasz Marzec, Chief Operating Officer bei Oknoplast.

Unabhängig von dem Markt, auf dem wir tätig sind, legen wir nicht nur Wert auf die Qualität der von uns angebotenen Lösungen, sondern auch auf den Kundenservice und die Unterstützung in jeder Phase des Kaufprozesses, vor allem auch mit digitalen Lösungen. Dies ist unsere Strategie zur Stärkung der Position der Gruppe als einer der führenden Fenster- und Türenhersteller in Europa“, erklärt er.

Den ökologischen Fußabdruck reduzieren

Dass sich neben Kundenerwartungen und Qualitätsanforderungen einem Unternehmen heute noch ganz andere Aufgaben stellen, unterstreicht Lukasz Marzec, Chief Operating Officer bei Oknoplast. „Wir sehen die wachsenden Erwartungen unserer Kunden und die Notwendigkeit, nicht nur auf die Qualität unserer Produkte zu achten, sondern auch auf die Art und Weise, wie sie hergestellt werden. Deshalb konzentrieren wir uns bei jeder neuen Investition nicht nur darauf, die Produktion zu verbessern, sondern auch darauf, die Auswirkungen auf Natur und Umwelt so weit wie möglich zu reduzieren, die unser gemeinsames Gut ist und um die wir uns jeden Tag kümmern sollten.“



Pergola-Lamellendächer aus Aluminium werden unter der Marke Skyvi in Europa vertrieben.

Dahinter verbirgt sich vor allem der Respekt gegenüber der Umwelt. Für produzierende Unternehmen ist der ökologische Impact eine besonders ernste Angelegenheit. Heute kann die Oknoplast Gruppe nach mehreren Initiativen und gut durchdachten Maßnahmen im Bereich ihrer unternehmerischen Verantwortung das Zertifikat ISO 14001 vorweisen. Dies bedeutet, dass es der Gruppe gelungen ist, die Auswirkungen ihrer Produktion auf die Umwelt so weit wie möglich zu reduzieren. „Unsere Produktionsanlagen gehören zu den umweltfreundlichsten in Europa“, so Marzec.

Umfassende Maßnahmen ergriffen

Damit die Werke von Oknoplast den höchsten globalen Umweltstandards entsprechen, waren umfassende Veränderungen notwendig. Das drückte sich sowohl in technischen und technologischen Entscheidungen als auch im Hinblick auf das Bewusstsein der Belegschaft aus. So konnte der Gasverbrauch in den Fabriken der Gruppe in den letzten Jahren um 50 Prozent gesenkt werden. Auch der Stromverbrauch ist dank Photovoltaikanlagen und LED-Beleuchtung deutlich zurückgegangen. Beeindruckende Effekte an Maßnahmen zur Schonung der Umwelt wurden in der Folierungsabteilung des Werkes bei Krakau erzielt, die für 80 Prozent der Gesamtemissionen verantwortlich war. Hier konnte die Umweltbelastung sogar um 95 Prozent reduziert werden.

Die Oknoplast Gruppe ist ein Beispiel dafür, dass ökologisches Handeln eine Denkweise

ist, die sich in allen Prozessen des Unternehmens manifestieren muss. Deshalb werden die Fensterprofile in einem geschlossenen Kreislauf, das heißt unter Verwendung von Rezyklaten, hergestellt. Dabei werden jährlich 2.000 Tonnen Abfälle recycelt und einer neuen Verwendung zugeführt. „Unsere Fenster zählen zu den umweltfreundlichsten in der Branche. Dieses ökologische Denken hat sich tief in das Wertesystem all unserer Mitarbeitenden eingepreßt“, verdeutlicht Placek.

Gigantisches Hochregallager entstanden

Fast 30.000 Kubikmeter Kapazität – diese enorme Anlage ist die Antwort auf den wachsenden Bedarf der Oknoplast Gruppe an Lagerfläche. Das riesige Hochregallager in Ochmanów ist das leistungsfähigste vollautomatisierte Lager für Produktionskomponenten der Branche in Polen. Das Hochregallager ist Teil einer Investitionssumme von rund 25 Millionen Euro, die darauf zielt, die Marktanteile in Europa und den USA weiter zu erhöhen und die Produktionskapazitäten auszubauen.

60 Paletten pro Stunde

Die ständig wachsende Zahl von Farboptionen und Profil-Geometrien ist mit der Expan-



Der Stromverbrauch ist dank Photovoltaikanlagen auf den Dächern der Produktionshallen deutlich zurückgegangen.

sion in neue Märkte verbunden. Um den Produktionsanforderungen gerecht zu werden und die Profile in kürzester Zeit für den Zugschnitt vorbereiten zu können, war es notwendig, einen Plan zu entwickeln und umzusetzen, der den besonderen Herausforderungen entspricht. Das neue Hochregallager erreicht eine Produktivität von 60 Paletten pro Stunde und stellt vollautomatisiert die benötigten Profilsysteme für die zu produzierenden Fenster- und Türensyste zur Verfügung. Die Zykluszeit umfasst entsprechend eine Minute für die Entnahme einer Palette, den Transport an den Bestimmungsort in der Produktion über zehn verschiedene Entlade-

stationen und den Rücktransport der Palette in das entsprechende Regalfach.

Fassungsvermögen von 1.800 Spezialpaletten

Mit einer Höhe von 15 Metern und einem genauen Fassungsvermögen von 29.557,8 Kubikmetern bietet das neue Lager Platz für bis zu 1.800 Spezialpaletten, die über die gesamte Fläche mit Profilen gefüllt sind. Die Lagerung von Profilen ist aufgrund der witterungsempfindlichen Materialien von großer Bedeutung.

100-prozentige Automatisierung

Auch in der technischen Ausstattung entspricht das Lager modernsten Ansprüchen. Die Abläufe sind vollkommen automatisiert. Im Lager selbst arbeitet kein Mensch. Alle in der Produktion benötigten Materialien werden nach elektronischer Anforderung zusammengestellt und geliefert. Oknoplast hat damit die Lagerkosten optimiert und mit der hohen Kapazität gleichzeitig einen Puffer für den zukünftigen Bedarf geschaffen.

Marzec betont: „Der hohe Automatisierungsgrad in diesem neuen Lager hat keinerlei Auswirkung auf die Personalpolitik des Unternehmens. Im Gegenteil: Steigende Nachfrage nach unseren Produkten am Markt und der damit verbundene wachsende Produktionsausstoß erfordern immer mehr hochqualifiziertes und motiviertes Personal.“

Das Hochregallager wurde im ersten Quartal 2024 in Betrieb genommen und stellt eine der größten Investitionen der Oknoplast Gruppe in den letzten Jahren dar. ■



Das Hochregallager (vorne rechts) schließt direkt an die Gebäude für Produktion und Versand an. Damit bleiben die Wege kurz und die Effizienz wird gesteigert.

bauelemente bau im Gespräch mit Mikołaj Placek, Jens Eberhard und Jan-Hendrik Wittenberg, alle Oknoplast



Mikołaj Placek: „Zur zurückliegenden Jahreshälfte haben wir in der Oknoplast Gruppe bereits 12,5 Prozent Wachstum verzeichnen können.“



Jens Eberhard: „2023 war wie erwartet ein sehr herausforderndes Jahr.“

Fotos: Oknoplast



Jan-Hendrik Wittenberg: „Am 3. Oktober 2024 haben wir auf einer exklusiven Partnerveranstaltung ein Premium-Netzwerk ins Leben gerufen.“

„Verstärkt ins Marketing zu investieren, war ein Meilenstein“

Auch die Oknoplast Gruppe sah sich – wie viele Unternehmen in Deutschland beziehungsweise Europa – in den vergangenen Jahren vor eine Reihe von Herausforderungen gestellt. Zumal diese auf den verschiedenen Märkten, auf welchen die Oknoplast Gruppe präsent ist, unterschiedlich ausgeprägt waren und in vielen Fällen immer noch sind. Wir sprachen mit Mikołaj Placek, Präsident der Oknoplast Gruppe, über das vergangene Jahr und die Ziele der Gruppe. Von der Oknoplast Deutschland GmbH sprachen wir mit Geschäftsführer Jens Eberhard und Marketingleiter Jan-Hendrik Wittenberg. Hierbei ging es spezifisch um den deutschen Markt, die dortigen Herausforderungen sowie die Marketingaktivitäten. Dazu hat das Unternehmen am 3. Oktober 2024 bei einer exklusiven Partnerveranstaltung anlässlich des 30-jährigen Firmenjubiläums ein Premium-Netzwerk ins Leben gerufen.

Herr Placek, die Oknoplast Gruppe feiert in diesem Jahr ihr 30-jähriges Bestehen. Dazu zunächst einmal herzlichen Glückwunsch. Welcher war Ihrer Ansicht nach der prägnanteste Meilenstein in der Unternehmensgeschichte?

Mikołaj Placek: Meiner Ansicht nach gab es zwei große Meilensteine, welche die Geschichte des Unternehmens maßgeblich geprägt haben. Zum einen die Aufnahme Polens in die Europäische Union am 1. Mai 2004. Das hat uns und auch dem gesamten Land die naheliegenden Märkte geöffnet. Zum anderen hat unser Geschäft ganz klar unsere Entscheidung beeinflusst, groß ins Marketing zu investieren. Dazu gehörten auch die Sponsoring-Engagements im

Fußball bei Clubs wie Inter Mailand, Borussia Dortmund oder Olympique Lyon.

Sind Sie trotz der äußeren und limitierenden Einflüsse zufrieden mit dem Geschäftsjahr 2023?

Placek: Das Jahr 2023 war schwierig, das wussten wir aber auch schon davor. Unser Ziel war, dasselbe Ergebnis zu erreichen wie im Jahr 2022. Dies ist ein sehr ambitioniertes Ziel gewesen und wir sind sehr froh, dass wir dieses Ziel auch annähernd geschafft haben. 2023 war das erste Jahr des „Cooldowns“. Wir sind insgesamt unter den gegebenen Umständen zufrieden damit.

Möchten Sie unseren Lesern auch etwas über den Umsatz der Gruppe im zurückliegenden Geschäftsjahr verraten?

Placek: Wie auch schon in der Pressemitteilung stand, haben wir als Oknoplast Gruppe das Jahr 2023 mit einem Gesamtumsatz von 385 Millionen Euro abschließen können.

Prognosen sind in der heutigen Zeit schwierig. Dennoch: Welche Ziele wollen Sie im Jahr 2024 mit der Oknoplast Gruppe erreichen?

Placek: Zur zurückliegenden Jahreshälfte haben wir bereits 12,5 Prozent Wachstum verzeichnen können. Dies wollen wir bis zum Jahresende weiter ausbauen. Aber wir müssen weiter am Ball bleiben, denn das Marktumfeld verändert sich in Europa ständig. Wir wären stolz, wenn wir die Tendenz aus dem ersten halben Jahr mit unserer Überzeugung, dass neue Investitionen, Akquisitionen, Portfolioerweiterungen und eine stärkere Aufmerksamkeit für Premium-

Marken die richtige Strategie für schwierige Zeiten wie diese sind, bestätigen können.

Die Europawahl liegt hinter uns (das Gespräch mit *Mikołaj Placek* haben wir bereits Mitte Juni 2024 geführt, Anm. d. Red.). **In vielen der großen Länder in Europa liegen Mitte-Rechts-Bündnisse vorne. Aber auch eine Stärkung von Parteien, die noch (viel) weiter rechts davon zu verorten sind, ist aus der Wahl hervorgegangen. Glauben Sie, dass diese Tendenz in den nächsten Jahren sogar noch weiter zunehmen könnte und welche Auswirkungen hätte dies auf das generelle Geschäft von Oknoplast?**

Placek: Unter diesen Bedingungen haben wir in Polen in den letzten Jahren gearbeitet. Wir können also damit umgehen und haben uns mehr auf uns als auf die Politik konzentriert. Wir glauben, dass sich auf lange Sicht die derzeitige populistische Tendenz nicht durchsetzt. Dafür gibt es einfach zu viele kluge Leute.

Wie beurteilen Sie „aus der Ferne“ die aktuelle Stimmung der Baubranche in Deutschland?

Placek: Die Situation in Deutschland ist auf den europäischen Märkten, auf denen wir präsent sind, bis jetzt die härteste. Der deutsche Markt leidet sehr, man kann von einer Rezession reden. Wir hoffen, dass im nächsten Jahr bei den Wahlen eine Änderung herbeigeführt wird, die den Markt wieder beflügelt. Derzeit ist es aber ein sehr umkämpfter Markt.

Können Sie uns auch etwas über Ihren Heimatmarkt Polen erzählen? Ist die Stimmung in der Baubranche dort ähnlich?

Placek: Das letzte Jahr war hier in Polen sehr hart. Das Schwierigste war, Investoren für Bauprojekte zu bekommen. Nun sind die Investments gestartet und es sieht hier wieder etwas positiver aus. Polnische Banken bieten auch wieder attraktivere Kredite an. Der aktuelle Trend ist also sehr positiv.

Gibt es Märkte, die es sich für die Oknoplast Gruppe noch zu erschließen lohnt?

Placek: Sicher, die gibt es. Wir konzentrieren uns aber auf Märkte, in denen wir präsent sind. Hier sehen wir noch Entwicklungspotenzial, welches wir zunächst noch ausschöpfen wollen.

Das Thema Nachhaltigkeit wird derzeit größer geschrieben denn je. Welche Maßnahmen wurden bei der Oknoplast Gruppe hierzu bereits umgesetzt beziehungsweise sind in Planung?

Placek: Wir haben eine ganze Reihe an Maßnahmen ergriffen. Auf unseren Produktionshallen haben wir Photovoltaikanlagen mit insgesamt 870 Modulen errichtet, damit können wir im nächsten Jahr rund 450 Megawattstunden an Energie für unsere Produktion selbst bereitstellen. Wir haben zudem in einen Katalysatorofen investiert, mit welchem wir den Ausstoß unserer Schadstoffemissionen um 95 Prozent verringern konnten. Unseren Verbrauch an Gas konnten wir um rund 50 Prozent reduzieren. Dafür haben wir die Wärme unseres Glashärteofens für die Beheizung unserer Anlagen verwendet. Wir recyceln jährlich an die 2.000 Tonnen PVC-Abfälle und geben diese in den Kreislauf zurück. Darüber hinaus setzt sich unsere Nachhaltigkeitsstrategie aus vielen kleinen Projekten zusammen, wie beispielsweise der Umstieg von Diesel- auf Hybrid-Fahrzeuge und der überwiegende Verzicht auf gedruckte Broschüren.

Die Fensterbau Frontale hat dieses Jahr im März wieder regulär stattgefunden. Wie fällt Ihr Messefazit aus?

Placek: Wir sind mit einem großen Fragezeichen nach Nürnberg gefahren. Die Fensterbau Frontale war die erste Messe, auf welcher wir seit der Pandemie wieder mit einem eigenen Stand vertreten waren. Unser Messestand ist überfüllt gewesen; wir haben gemerkt, dass die Leute den persönlichen Kontakt brauchen. Wir hatten während der Messe ein gutes Gefühl und schlussendlich hat die Fensterbau Frontale diesen Eindruck auch bestätigt. Die Besucherzahlen auf unserem Messestand konnten wir gegenüber dem Jahr 2018 sogar übertreffen. Und das, obwohl 2024 insgesamt weniger Menschen die Messe besucht haben.

Eine Messebeteiligung in Nürnberg bei der nächsten Ausgabe der Fensterbau Frontale im Jahr 2026 ist also fest eingeplant?

Placek: Wir haben bereits vom angebotenen Frühbucher-Rabatt Gebrauch gemacht und sind „pre-booked“.

Herr Eberhard, wie fällt das Fazit für das Jahr 2023 der Oknoplast Deutschland GmbH aus?

Jens Eberhard: 2023 war wie erwartet ein sehr herausforderndes Jahr. Der Neubausektor ist eingebrochen, parallel dazu hat der Modernisierungsschub keine Fahrt aufgenommen. Hinzu kamen Unsicherheiten durch die Zinslage, durch Kriege und durch die Inflation. Am Ende mussten wir in Deutschland einen leichten Rückgang im einstelligen Prozentbereich verzeichnen. Wir haben als Oknoplast Deutschland aber etwas besser als der Markt abgeschlossen.

Und wie ist Ihre Erwartung hinsichtlich des Umsatzes für das Jahr 2024?

Eberhard: Wir sehen für uns und die Branche ähnliche Rahmenbedingungen wie auch im Jahr 2023. Unser Ziel ist es daher, das Niveau von 2023 zu halten.

Deutschland ist im aktuellen Ranking der größten Märkte bei Oknoplast auf Platz fünf zurückgefallen. Abgesehen von der Krise im Wohnungsbau, was sind Ihrer Ansicht nach die Gründe dafür?

Eberhard: Grund dafür ist der Zukauf der Ampuero Industrial Group mit der Marke Hermet 10 in Spanien. Damit ist ein großer Player in unsere Gruppe hinzugekommen, der Spanien in unserem internen Ranking auf Platz zwei katapultiert hat und die anderen Märkte um jeweils einen Rang nach hinten geschoben hat.

Welche Maßnahmen haben Sie getroffen, um diesem „Oknoplast-internen“ Trend zu begegnen?

Eberhard: Da die Eingliederung der Marke Hermet 10 eine Akquisition war, können wir nicht von einem Trend sprechen. Deutschland war in unserem internen Ranking davor auf Platz vier. Wir sind in den Vorjahren immer stabil geblieben und haben gut performt. Dies hat auch zu den guten Ergebnissen der Oknoplast Gruppe in den Vorjahren beigetragen. Diese Dynamik wollen wir auch weiterhin fortsetzen.

In Spanien hat die Oknoplast Gruppe den einzigen Produktionsstandort außerhalb Polens. Gibt es Überlegungen, die Bauelemente für den deutschen Markt auch in Deutschland zu produzieren?

Eberhard: Derzeit gibt es keine konkreten Überlegungen diesbe-

zügig. Wir schließen Investitionen in Deutschland aber auch nicht kategorisch aus und diskutieren intern immer mal wieder mögliche Szenarien. Unsere aktuelle Strategie ist jedoch, anders zu investieren, wie beispielsweise in die Nachhaltigkeit oder auch wie in das neue Hochregallager am Stammsitz in Ochmanów. Wir sehen uns als Hersteller gut aufgestellt und haben uns durch Investitionen in die Produktion Kapazitäten ermöglicht.

Jan-Hendrik Wittenberg: Als wir im Jahr 2004 in den deutschen Markt eingetreten sind, gab es Überlegungen, eine Produktion in Deutschland zu übernehmen. Es hat sich aber schnell herausgestellt, dass es die richtige Entscheidung war, dies nicht zu tun. Auch unsere Kunden spiegeln uns zurück, dass es in Bezug auf die Lieferzeiten keinen negativen Einfluss hat, wenn die Elemente in Polen produziert werden. Wir bekommen häufig Feedback von unseren Fachhändlern, dass wir deren zuverlässigster Lieferant sind.

Wie ist bei Oknoplast Deutschland das aktuelle Verhältnis von Online-Bestellungen zum traditionellen Fenster- und Türenkauf?

Wittenberg: Die Möglichkeit zur Online-Bestellung bieten wir in Deutschland schon verhältnismäßig lange an. Mittlerweile besitzen die Online-Bestellungen einen Anteil von 40 Prozent und wir wachsen jedes Jahr kontinuierlich weiter. Unter anderem durch kontinuierliche Schulungen konnten wir immer mehr unserer Partner überzeugen, online zu bestellen. Wenn die Online-Bestellung einen Mehrwert bietet, nehmen unsere Partner diese Möglichkeit auch gerne an.

Eberhard: Wir sehen uns in diesem Feld auch als Vorreiter. Der Marktdurchschnitt in Deutschland liegt bei ungefähr 15 bis 20 Prozent. Der hohe Wert der Online-Bestellungen bei uns ist auch Ausdruck unserer digitalen Vorreiterschaft, in welche wir in den letzten Jahren investiert haben. Diese wird unter anderem auch für die Lead-Generierung eingesetzt, was uns ein ganz anderes Agieren, beispielsweise im Marketing, ermöglicht. Die Möglichkeit zur Online-Bestellung ist wichtig, aber nur ein Teil unserer digitalen Strategie.

Auf Ihrer neu gelaunchten Homepage ist unter anderem als zentraler Bestandteil ein Blog für Endkunden eingerichtet. Wie hat sich dieser Blog entwickelt und wie fallen die Reaktionen der Endkunden aus?

Wittenberg: Die Website haben wir auf allen Märkten neu gelauncht, welches ein riesiges internes Projekt gewesen ist. Über diesen Kanal wollen wir auch die Lead-Generierung weiter vorantreiben. Den Blog hatten wir auf der alten Version der Homepage zwar schon geschaltet, nun aber deutlich erweitert mit mehr Informationen für diverse Zielgruppen in unterschiedlichen Stadien der Customer Journey. Weiterhin soll der Blog der Einstieg für Endkunden sein. Dieser kommt beispielsweise über eine Google-Suche auf den Blog. Die Zugriffszahlen haben sich bereits merklich erhöht und die Klickzahlen sind zu diesem Zeitpunkt bereits jetzt auf dem Niveau von 2023 gesamt. So können wir uns beim Endkunden als Experten darstellen.

Hinsichtlich Energieeinsparung ist das Fenster Pava, welches im Jahr 2022 in die Märkte eingeführt wurde, das Vorzeigemodell bei

Oknoplast. Wie hat sich der Absatz von Pava auf dem deutschen Markt entwickelt?

Wittenberg: Pava ist einer unserer erfolgreichsten Produkt-Launches gewesen. Der Markt ist tendenziell eher skeptisch, was neue Produkte angeht; Pava und auch unser Ecofusion in der Ausführung mit Bautiefe von 76 Millimetern wurden jedoch sehr gut angenommen. Es sind unsere stärksten Fenstersysteme. Zusammen mit unserem Partner Veka haben wir dazu ein eigenes Profil entwickelt, das unsere Fachhändler als Alleinstellungsmerkmal nutzen.

Eberhard: Die Skepsis war hoch, weil bis dato die 82er-Bautiefe das gefragteste Produkt bei unseren Fachhändlern gewesen ist. Das gute Handling, die Stabilität der STV®, das schlanke Design sowie die technischen Werte – unter anderem ein sehr guter Uw-Wert von 0,73 W/(m²K) – haben die Fachhändler am Ende überzeugt. Die Akzeptanz hat alles übertroffen, was wir erwartet hatten. Allerdings haben wir auch sehr viel Vorarbeit zusammen mit unseren Handelspartnern geleistet.

Welche neuen Marketing-Programme bieten Sie Ihren deutschen Kunden derzeit an?

Wittenberg: Die begleitenden Kampagnen kommen gut an, das melden uns unsere Fachhändler zurück. Wir verkaufen gerne emotional. Vor zwei Jahren haben wir uns bewusst dazu entschieden, wieder intensiver das Händler-Netzwerk zu stärken. Daraus ist Oknoplast 360 als generelles Onboarding-Programm für all unsere Partner entstanden. Unsere Philosophie ist, dass ein neuer Fachhändler bestmöglich ins Netzwerk aufgenommen werden soll und dabei insbesondere im ersten Jahr auch bestmöglich betreut wird. Darüber hinaus bieten wir den Fachpartnern Unterstützung für deren Ausstellungen, sei es durch Showroom-Konzepte, POS-Displays, Außenwerbung oder Bildmaterial. Mit den Marketingmaßnahmen wollen wir auch die gemeinsame Sichtbarkeit mit unseren Fachhändlern beim Endkunden erhöhen und die Außenwerbung verstärken. Wir haben in den letzten Jahren verstärkt in unsere Marke investiert, das zahlt sich aus. Am 3. Oktober 2024 haben wir auf einer Partnerveranstaltung darüber hinaus ein exklusives Premium-Netzwerk ins Leben gerufen, was ich hier erstmalig verkünden darf.

Eine abschließende und in unseren Interviews immer wiederkehrende Frage ... Wenn Sie sich von der deutschen Politik etwas wünschen könnten, was wäre dies derzeit?

Eberhard: Unser Wunsch wäre, dass die Gebäudehülle auch als solche gesehen und politisch behandelt wird. Dementsprechend muss diese bei der energetischen Sanierung zuerst betrachtet werden und darauf aufbauend das Heizungskonzept. Derzeit ist die Politik kein guter Partner für die Branche. Es braucht klare und verlässliche Entscheidungen, die auch klar und deutlich kommuniziert werden sollten. Wir wünschen uns von der Politik mehr Marktnähe, dabei kann sie sich auf die hervorragende Arbeit der Branchenverbände stützen. ■

*Herr Placek, Herr Eberhard, Herr Wittenberg,
wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!*

www.oknoplast.de

Oknoplast Gruppe launcht neue Marke und neues Fenstersystem

Mit Catadi und Miru Evo in die Zukunft

Die Oknoplast Gruppe präsentiert mit der neu eingeführten Marke Catadi hochwertige Qualitätsfenster für profitable Investments. Neben der bekannten Produktqualität des Herstellers bietet die neue Marke einen optimalen Service, kurze Lieferzeiten und wettbewerbsfähige Preise. Catadi erfüllt sowohl die Anforderungen für Investments im Bereich Neubau als auch in der Renovierung, für Bauherren von klassischen Ein- und Zweifamilien- sowie Mehrfamilienhäusern. Die Marke umfasst Fenster und Balkontüren, Terrassentüren sowie Haustüren. Darüber hinaus hat Aluhaus, die Aluminium-Marke von Oknoplast, sein Programm mit dem neuen Fenstersystem Miru Evo ergänzt und optimiert. Mit drei Varianten erfüllt es alle Anforderungen für unterschiedliche Einbausituationen und Stilrichtungen. Die drei Varianten „Standard“, „Hidden“ und „Steel“ sind bereits aus der Miru-Serie bekannt, zeichnen sich aber durch weitere Verbesserungen in Qualität und Komfort aus.

Das neue Mitglied der Markenfamilie innerhalb der Oknoplast Gruppe heißt Catadi und ist für den Invest- und Objektbereich konzipiert. Oknoplast Fachhändler können Catadi als ergänzende Marke bei preissensiblen Projekten in ihr Angebotsprogramm aufnehmen und zusätzliche Aufträge generieren. Sämtliche Produkte aus dem Catadi-Programm werden nach strengen Qualitätsrichtlinien bei Oknoplast produziert. Der gesamte Herstellungsprozess wird online verwaltet und erfüllt alle Anforderungen der ISO 9001:2008 sowie der neuen EU-Norm EN 14351-1:2006.



Das neue Mitglied der Markenfamilie innerhalb der Oknoplast Gruppe heißt Catadi und ist für den Invest- und Objektbereich konzipiert.

Fotos / Grafiken (sofern nicht anders angegeben): Oknoplast

Catadi 80 für Fenster und Balkontüren am Markt

Fenster und Balkontüren kommen derzeit unter dem Namen Catadi 80 auf den Markt. Das Mehrkammer-Kunststoffprofil als MD-System mit 80 Millimeter Einbautiefe im Blendrahmen sowie mehrfach gebogenem Stahl garantiert in Verbindung mit der standardmäßigen 3-fach-Verglasung einen Uw-Wert von 0,78 W/(m²K). Zahlreiche Glaspakete sind im Zubehörprogramm enthalten, darunter Lösungen mit integriertem Schall- oder UV-

Schutz. Ebenso sind Ornament oder spezielle Sicherheitsgläser wählbar.

Die Terrassentür Catadi 80 ist geeignet, wenn eine platzsparende und gleichzeitig komfortable Lösung gesucht wird. Ausgerüstet sind die Türen mit speziellen Beschlägen, mit denen die Flügel der Parallel-Schiebe-Kipptür mit Zwangseinzug einfach zu bedienen sind. Außerdem sorgen sie für dauerhafte Funktionalität. „Alle Werte für Schlagregendichtigkeit, Luftdurchlässigkeit, Schallschutz und

Widerstand gegen Windlast liegen – wie bei allen Catadi-Produkten – auf hohem Niveau“, sagt Jens Eberhard, Geschäftsführer der Oknoplast Deutschland GmbH.

Für die Visitenkarte des Hauses, die Haustür, gibt es bei Catadi eine Reihe von Füllungsdesigns sowie unterschiedliche Folierungen und Holzdekore. „Auch in technischer Hinsicht genügen diese Türen allen Ansprüchen. Ob Wärmedämmung, Einbruchsicherheit oder Dichtigkeit, alle Werte liegen in den oberen Bereichen“, bestätigt Eberhard.

Erste Projekte bereits umgesetzt

„Mit Catadi präsentieren wir dem Markt ein neues Markenmitglied mit Produkten, die in puncto Qualität und Preis überzeugen. Die ersten Bauprojekte haben wir bereits erfolgreich in unserem Händlernetz umgesetzt. Wir konzentrieren uns damit auf die Bereiche, in denen ein hoher Preisdruck herrscht. Mit Catadi steht unseren Oknoplast-Fachhändlern in den Bereichen Renovierung oder Neubau, Ein- oder Mehrfamilienhaus eine attraktive Marke mit einer gezielten Auswahl an individuell anpassbaren Lösungen zur Verfügung“, unterstreicht Eberhard das Angebot der Gruppe.

Weitere Infos gibt es unter:

www.catadi.com/de



Fenster und Balkontüren unter dem Namen Catadi 80 werden als Mehrkammer-Kunststoffprofil als MD-System mit 80 Millimeter Einbautiefe angeboten.

Miru Evo optimiert mit nur noch einer Bautiefe

Eine entscheidende Neuerung beim System Miru Evo von Aluhaus ist die geringere Bautiefe bei ähnlich starken Wärmedämmeigenschaften, was die neue Serie preislich noch attraktiver macht. Aluhaus verschlankt damit auch das Sortiment. Waren bisher Aluminium-Fenster in zwei Bautiefen von 75 Millimeter und 88 Millimeter im Programm, wird mit Miru Evo nur noch eine Bautiefe benötigt. Dadurch wird das Produktportfolio für Fachhändler, Bauherren und Renovierer schlanker und verständlicher.

Oknoplast legt bei allen Produkten Wert auf höchste Funktionalität; so besitzen auch die drei neuen Fenstersysteme der Serie Miru Evo eine sehr gute Dichtheit. Gewährleistet wird dies unter anderem durch drei manuell eingezogene Dichtungsebenen und deren Integration in das Aluminiumprofil.

Für die drei Systeme der Serie sprechen auch die technischen Daten. Die Bautiefe liegt bei 75 Millimetern, die Ansichtsbreite bei 87 Millimetern und die Ansichtsbreite der Stulppartie bei 102 Millimetern. Der Wärmedurchgangskoeffizient U_w beträgt $0,80 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$. Hoch ist auch die Schlagregendichtheit mit einem Wert bis 1.050 Pa nach EN 12208. Die Luftdurchlässigkeit hat die Klasse 4, die höchste Klasse nach EN 12207, und ist somit extrem niedrig. Die Verglasungspakete sind in Stärken bis 62 Millimetern zu haben. Standardmäßig werden die Fenster der Miru Evo-Serie zweifach verglast angeboten. Optional sind Dreifachverglasungen ebenfalls möglich.

Alle drei Varianten besitzen ein elegantes, minimalistisches Design. Die gestalterischen Anforderungen, die moderne Gebäude heutzutage stellen, werden durch verdeckt liegende Bänder, unsichtbare Entwässerung und Dichtungen sowie große Verglasungen erfüllt.

Die drei Systeme im Überblick

Das System Miru Evo Standard verbindet klassische Geometrie mit moderner Stilistik. Die flache Außenoptik und die „kühle“ Eleganz des Designs eignen sich für subtile und

dezentere Lösungen. Sowohl in Neubauprojekten als auch in der energetischen Sanierung ist dieses System breit einsetzbar.

Das System Miru Evo Steel knüpft an die Ästhetik traditioneller Stahlfenster an, die für Lofts und Industriegebäude charakteristisch ist. Das System ist gleichermaßen für die moderne Wohnarchitektur von Neubauten als auch in älteren Gebäuden und Gewerbeobjekten wie Cafés, die renoviert werden, einsetzbar. Die ausdrucksstarke Optik passt zu

zentral platzierte Griffolive als Designaspekt gewählt werden. Bereits in der Standardversion verwendet Aluhaus einen Beschlag mit erhöhtem Sicherheitslevel sowie die warme Kante als Glasrandverbund.

Unterstützung für den Fachhandel

Dem Fachhandel stehen zur Verkaufsunterstützung unter anderem eine Endkunden-Broschüre, Musterecken und Bildmaterial für die eigene Website oder Social-Media-Kanäle zur Verfügung. Die Miru Evo-Serie ist unein-



Miru Evo Steel knüpft an die Ästhetik traditioneller Stahlfenster an, die für Lofts und Industriegebäude charakteristisch ist.



Die Variante Hidden steht für konsequenten Minimalismus. Der Fensterflügel liegt von außen unsichtbar hinter dem Aluminiumrahmen.

dem optimal zu historischer und sogar sakraler Architektur.

Die Variante Hidden steht für konsequenten Minimalismus. Der Fensterflügel liegt verdeckt hinter dem Aluminiumrahmen und ist somit von außen nicht sichtbar. Dieser Stil eignet sich insbesondere für modernste Büro- und Wohngebäude, bei denen Wert auf einen puristischen Charakter gelegt wird. „Miru Evo Hidden sieht auch bei Gebäuden mit rustikaler Fassade, in modernen, kubischen Gebäuden oder auch bei Fertighäusern beeindruckend aus“, bekräftigt Eberhard.

Ergänzt werden die drei Varianten der Miru Evo-Serie durch eine reichhaltige Auswahl an Griffen und eine fast unbegrenzte Farbwahl. So kann beim zweiflügeligen Stulpfenster die

geschränkt BAFA-förderfähig und wurde bereits in den BAFA-Fördermittelservice von Oknoplast für seine Fachhandelspartner integriert. Bis Ende 2024 erhalten neue Fachhandelspartner zudem einen Neukundenbonus.

Eberhard unterstreicht: „Mit den nun erhältlichen Varianten der Serie Miru Evo setzen wir erneut ein Zeichen in modernem Design, höchster Qualität sowie Energieeffizienz in Gebäuden und machen unser Produktportfolio für Bauherren, Modernisierer und Fachhandelspartner einfacher und verständlicher.“

Mehr dazu finden Sie unter:
www.aluhaus.com.de/fenster ■

Oknoplast Gruppe bestätigt Gesamtumsatz aus dem Vorjahr

Angekommen im Jahr voller Herausforderungen

Die schwierige geopolitische Lage und hohe Inflationsraten in vielen Ländern wurden im vergangenen Jahr zu einer großen Herausforderung für die Bauwirtschaft. Die Oknoplast Gruppe ist jedoch gut aufgestellt in das Jahr 2024 gegangen. Dank eines effizienten Managements sowie durchdachter und dem Marktgeschehen angepasster Entscheidungen verfügt sie auch in einer schwierigen Zeit über eine stabile und komfortable Geschäftslage. Mehrere wichtige Faktoren haben dazu beigetragen, dass Oknoplast auch im Jahr 2023 ein Ergebnis mit einem Jahresumsatz von 385 Millionen Euro – und damit genau auf Vorjahresniveau liegend – abliefern kann.



Fotos / Grafiken (sofern nicht anders angegeben): Oknoplast

Die Oknoplast-Firmenzentrale bei Krakau in Polen. Von hier aus wird das Familienunternehmen mit rund 3.200 Beschäftigten gesteuert.

Erstens: Der Fokus auf Marketing und Verkauf und das daraus resultierende hohe Produktionsvolumen ist eine Garantie für eine stabile finanzielle Situation.

Zweitens: Trotz der schwierigen Marktsituation hat Oknoplast nicht gezögert, in zielgruppenorientiertes Marketing, neue Produkte und Produktionsanlagen zu investieren – eine Grundvoraussetzung für das Wachstum des Unternehmens.

Drittens: Oknoplast setzt vor allem auf die 3.200 Menschen im Unternehmen als wichtigstes Kapital für den Erfolg. Ein sicherer Arbeitsplatz in unsicheren Zeiten schafft gegenseitigen Respekt und Loyalität, und solche Werte sind im Geschäftsleben von unschätzbarem Wert.

Viertens: Die Expansion in ausländische Märkte ist eine Garantie für die Steigerung des Bekanntheitsgrades der Marke und ein weiterer Schritt zur Festigung ihrer starken Position auf den globalen Märkten.

Dank all dieser Faktoren hat das Unternehmen ein sehr gutes Geschäftsergebnis erzielt, wobei die Einnahmen ein ähnliches Niveau wie im Jahr 2022 erreichen und sich im Jahr 2023 auf 385 Millionen Euro belaufen. Im Zentrum der Managemententscheidungen des vergangenen Geschäftsjahres stand das Ziel, die Stabilität von Oknoplast auch angesichts der Schwierigkeiten des Marktes aufrechtzuerhalten.

Trends erkennen und schnell reagieren

Die Ansprüche der Endverwender waren auch im Jahr 2023 eine Herausforderung. Der

Schlüssel zum Erfolg lag darin, Trends und sich verändernde Bedürfnisse zu identifizieren und schnell auf diese Veränderungen zu reagieren. Darüber hinaus entscheiden sich die Kunden weiterhin, und insbesondere in Krisenzeiten, für Premiummarken, die eine pünktliche Lieferung und die Langlebigkeit der Produkte über Jahre hinweg gewährleisten.

Dank der Diversifizierung des Portfolios, das heute sowohl Premiumprodukte als auch alternative, kostengünstigere Lösungen bereithält, war die Oknoplast Gruppe in der Lage, ihren Kunden eine breite Palette an Produkten anzubieten. Hergestellt werden diese Erzeugnisse in fünf unabhängigen Werken mit einer Produktionsfläche von über 124.000 Quadratmetern. Dort entstehen pro Jahr rund 2,3 Millionen Fenstereinheiten.

Neue Produkte und umfangreiches Angebot

Unabhängig von der Marktsituation setzt die Oknoplast Gruppe seit Jahren auf kontinuierliche Produktentwicklung. Das vergangene Jahr brachte in dieser Hinsicht weitere Neuerungen: Das Unternehmen nahm neue Artikel aus dem High-End- und Premium-Segment in sein Portfolio auf. Dank einer neuen Kooperation hat die Gruppe unter der Marke Catadi zudem Fenster, Balkontüren, Eingangstüren, Rollläden sowie Parallel-Schiebe-Kipptüren und Hebeschiebeanlagen im unteren Preissegment eingeführt. Das komplette Angebot zielt sowohl auf große Investitionen bei Neubauten als auch auf preissensible Projekte im Objektgeschäft ab.

Ein weiteres Produkt, das jetzt zum Portfolio der Marke Oknoplast gehört, ist der Sleek-Griff, der ohne Rosette auskommt. Er wurde in einem minimalistischen Stil entworfen und passt perfekt in Innenräume mit modernem Design. Die Möglichkeit, aus mehreren Farbtönen und matten Versionen zu wählen, bietet unbegrenzte Möglichkeiten der Anpassung an Innenräume verschiedener Stile.

In 2024 wurde auch das neue Miru Evo-Fenster, vor allem dessen Steel-Variante mit ihrem markanten Aluminiumprofil im Industrial Look und hervorragenden technischen Parametern in das Sortiment der Marke Aluhaus aufgenommen. Es ist das einzige Modell in Europa mit einer personalisierten Profilgeometrie.



Die größte zurückliegende Investition der Oknoplast Gruppe: Das unternehmenseigene Hochregallager am Stammsitz in Ochmanów.

„Alle unsere neuen Angebote, die kürzlich auf den Markt gebracht wurden, bestätigen, dass wir unsere Strategie erfolgreich umsetzen, indem wir auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen und uns auf neue Zielgruppen konzentrieren“, sagt Mikołaj Placek, Präsident der Oknoplast Gruppe in zweiter Generation.

Ein Jahr mit Investitionen

Das wichtigste Projekt, das Oknoplast im Jahr 2023 begleitete, war zweifellos der Bau eines Hochregallagers am Hauptsitz des Familienunternehmens in Ochmanów bei Krakau. Die steigende Nachfrage nach Produkten des Unternehmens machte es erforderlich, die Produktion auf einem sehr hohen Niveau zu halten. Die Antwort auf den daraus resultierenden Bedarf an Lagerraum war der Bau eines voll automatisierten Hochregallagers, dessen Kapazität von fast 30.000 Kubikmetern die Lagerung von 1.800 Spezialpaletten mit verschiedenen Komponenten ermöglicht. Dabei handelt es sich um eine der größten Lagerflächen der Fensterindustrie in Polen.

Stabile Marktposition behauptet

Die Marke verdankt ihre stabile Marktposition ihrer konsequent umgesetzten Strategie, die neben der Konzentration auf den polnischen Markt und dessen Bedürfnissen auch auf eine aktive Expansion in ausländische Märkte setzt. Dank dieser koordinierten Aktivitäten ist das Unternehmen heute bereits in 21 Ländern in Europa und weltweit aktiv. Sehr gute Umsatzentwicklungen sind heute nicht nur in Polen, sondern auch in Italien, Spanien und den Vereinigten Staaten zu beobachten. Deutschland liegt an fünfter Position, was die Märkte in Europa betrifft.

Über Europa hinaus gehören Kanada, Kameron, die USA und Neuseeland zu den Ländern, in denen Oknoplast aktiv ist. Die Entwicklung der Marke lässt sich auch an der folgenden Zahl ablesen: Das Unternehmen vermarktet mittlerweile seine Produkte mit rund 3.500 Fachpartnern weltweit. Rund 85 Prozent des Umsatzes werden über den Export erzielt.

Investition in die Förderung der Kunst

Die Marke Oknoplast ist für ihre verschiedenen Initiativen bekannt geworden, die das soziale und kulturelle Image prägen. Eines der spektakulärsten Beispiele ist die Initiative „Oknoplast for art“, ein internationaler Wettbewerb für bildende Künstler aus ganz Europa. Die Künstler haben die Möglichkeit, auf der ungewöhnlichen Leinwand eines Fensters

ein unkonventionelles Kunstwerk zu schaffen. Der Erfolg der beiden vorangegangenen Ausgaben des Wettbewerbs, der in Zusammenarbeit mit dem Mocak-Museum für zeitgenössische Kunst in Krakau veranstaltet wurde, hat bestätigt, dass in Polen Aktivitäten im Bereich der Kunstförderung notwendig sind. Auch im Jahr 2024 wird das Projekt von Oknoplast fortgeführt. Die Arbeiten zur Organisation und Vermarktung der Initiative haben bereits begonnen.

Eine Verlangsamung nicht in Sicht

Oknoplast ist mit der Überzeugung in das Geschäftsjahr 2024 gegangen, dass neue Investitionen, Akquisitionen, Portfolioerweiterungen und eine stärkere Aufmerksamkeit für Premiummarken die richtige Strategie für schwierige Zeiten sind. Die zurückliegenden Monate dieses Jahres bestätigen diese These.

In diesem Jahr konnte trotz der Turbulenzen in der Baubranche eine stabile Produktion auf hohem Niveau aufrechterhalten werden. Dank der Expansion auf ausländische Märkte, der Diversifizierung der Marken und der Deckung des Bedarfs verschiedener Marktsegmente kann die Gruppe nach weniger als sechs Monaten einen Umsatz von 235 Millionen Euro vorweisen. Ein Ergebnis, das zeigt, dass die Gruppe unter diesen schwierigen Bedingungen ein Wachstum von 12,5 Prozent gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres verzeichnet. ■

www.oknoplast.de



In Zusammenarbeit mit dem Mocak-Museum für zeitgenössische Kunst in Krakau hat Oknoplast die Initiative „Oknoplast for art“ ins Leben gerufen.

glasstec 2024 steht in den Startlöchern

Messe auf Erfolgskurs



Vom 22. bis 25. Oktober gastiert die Glasbranche in Düsseldorf.

Foto: Messe Düsseldorf

Vom 22. bis 25. Oktober 2024 wird die glasstec auf dem Düsseldorfer Messegelände mit über 1.250 Ausstellern aus 52 Ländern erneut ihre Position als weltweit führende Fachmesse der Glasindustrie eindrucksvoll bestätigen. Zur letzten vergleichbaren Ausgabe der glasstec im Jahr 2018 sind 1.280 Aussteller aus 50 Ländern angetreten. Die Messe präsentiert entlang der Wertschöpfungskette die gesamte Bandbreite der Glasproduktion, Glasverarbeitung und Glasprodukte – von der Herstellung bis hin zu neuartigen Anwendungen und Technologien.

Aussteller und Besucher aus aller Welt, darunter auch Experten und Wissenschaftler, werden erwartet. Ein attraktives Rahmenprogramm, das digitale Technologien, Kreislaufwirtschaft und Dekarbonisierung in den Mittelpunkt stellt, ergänzt das Messeerlebnis. Es fördert Wissensaustausch und Networking auf höchstem Niveau.

Auf der glasstec 2024 wird eine beeindruckende Anzahl an Ausstellern aus den Bereichen Glasmaschinenbau, Glasindustrie und Glashandwerk vertreten sein, darunter alle namhaften Unternehmen der Branche. Die Messe zeichnet sich durch eine hohe Internationalität auf der Ausstellerseite aus, wobei Deutschland, China, Italien, die Türkei, die USA, das Vereinigte Königreich, Belgien, die

Niederlande und Frankreich zu den führenden Nationen zählen. Diese Internationalität unterstreicht die starke Anziehungskraft und globale Bedeutung der glasstec. Sie bietet einen umfassenden Überblick über eine Branche, die sich in einer Phase der Transformation befindet.

Ein klares Zeichen für die Innovationskraft der Branche ist die erneut ausverkaufte Start-Up Zone, die auch dieses Jahr wieder ein großer Anziehungspunkt sein wird. Hier präsentieren junge, dynamische Unternehmen ihre kreativen Lösungen und zukunftsweisenden Technologien – von innovativen Materialien bis hin zu hochmodernen Anwendungen.

Zentrale Themen im Fokus

Die glasstec ist Trendbarometer und Innovationsforum der Branche. Ergänzt wird das vielfältige Angebot der Aussteller durch das hochwertige Rahmenprogramm, das auf die zentralen Themen der Branche eingeht.

Das Herzstück des Rahmenprogramms ist die glasstec conference. Auf drei Bühnen werden durch Symposien, Fachvorträge und Foren tiefe Einblicke in die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen der Glasindustrie geboten. Formate wie die glass trends sessions, der glass melting pot, Handwerk live, das architecture forum, das bird protection forum und CircuClarity One bieten die Gelegenheit,

sich intensiv mit führenden Experten und Entscheidungsträgern auszutauschen. Eine umfassende Programmübersicht ist auf der glasstec-Website (siehe Ende dieses Artikels) verfügbar.

glass technology live

Die Innovationsschau glass technology live (gtl) auf der glasstec gilt als Schaufenster für Zukunftstechnologien und präsentiert in Zusammenarbeit mit den technischen Universitäten Darmstadt, Delft, Dresden und Bochum wegweisende Glaskonstruktionen aus Industrie und Wissenschaft. Sie ist ein Highlight für Fachbesucher, Architekten und alle, die an zukünftigen Anwendungen von Glas interessiert sind.

Großes internationales Interesse

Die glasstec steht für Fortschritt und Innovation. Das anhaltend hohe Interesse sowohl auf Ausstellerseite als auch von der internationalen Fachwelt unterstreicht die führende Position der Messe. Es wird erneut eine hohe Zahl an Besuchern aus aller Welt erwartet, die die glasstec als unverzichtbare Plattform für den Wissensaustausch und die Geschäftsanbahnung ansehen. Hier treffen sich Experten der Glasbranche und Entscheidungsträger, um gemeinsam an den Lösungen von morgen zu arbeiten und die Zukunft der Glasindustrie aktiv mitzugestalten.

Wissenswertes und Tickets

Im Veranstaltungszeitraum vom 22. bis 25. Oktober 2024 hat die glasstec jeweils ihre Pforten von 9.00 bis 18.00 Uhr für die Besucher geöffnet. Für Fahrten mit dem öffentlichen Personennahverkehr zur glasstec 2024 benötigen Sie eine Fahrkarte. Die Eintrittskarten der Messe Düsseldorf enthalten keine kostenlose An- und Abreise mit dem ÖPNV. Tickets und mehr Informationen zur glasstec 2024, der Aussteller- und Produktdatenbank sowie dem Rahmenprogramm, erhalten Sie unter: www.glasstec.de ■



Über diesen QR-Code gelangen Sie zum Rahmenprogramm der glasstec 2024.



Über diesen QR-Code gelangen Sie zur glass technology live.

Lösungen von Glaston:

Rentabilität auf die Überholspur bringen

Unter dem Messemotto „Speed Up“ wird Glaston auf der diesjährigen Messe in Düsseldorf seine vielfältigen Möglichkeiten vorstellen, den Erfolg von glasverarbeitenden Unternehmen zu beschleunigen, ohne Kompromisse bei der Qualität einzugehen. Glaston präsentiert kundenspezifische, automatisierte Lösungen zur Glasverarbeitung, um die Rentabilitätsziele schnell zu erreichen.

Auf der glasstec 2024 präsentiert das Unternehmen fortschrittliche Automatisierungslösungen für einen mühelosen Produktionsbetrieb mit hoher Genauigkeit und gleichbleibender Qualität. Mit den Glaston CareTM Serviceleistungen lassen sich die Betriebszeiten erhöhen und die Lebensdauer der Anlagen verlängern.

Glas vorspannen und laminieren

Die neueste Generation der Glaston-Vorspannanlagen der RC- und FC-Serie ist individuell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten. Die neuen Automatisierungslösungen beschleunigen den Betrieb über alle Produktionsstufen hinweg und steigern die Leistung und Rentabilität.

Mit der neuen Glaston ProL Speed Flachglas-Laminieranlage kann die Produktionsleistung um bis zu 40 Prozent erhöht werden.

Isolierglas-Produktion

Mit der neuen Glaston TPS® Pro Lösung kann die Effizienz und Produktivität in der Isolierglas-Produktion deutlich gesteigert werden und bis zu 15 Prozent mehr Ertrag erzielt werden. Die spezielle Glaston-Fertigungslinie



Die neue Glaston ProL Speed Flachglas-Laminieranlage kann die Produktionskapazität um bis zu 40 Prozent erhöhen.

Fotos: Glaston GmbH

zur Produktion von dünnen Dreifach-Isolierglas-Einheiten ermöglicht eine einfache Integration dieser Einheiten in bestehende Fensterrahmen und ist somit eine ideale Lösung für Gebäuderenovierungen. Der Glaston Muntin'Master für TPS®-Linien automatisiert das korrekte Einsetzen von Sprossen in TPS®-Isolierglas-Einheiten. Mit der bewährten Glaston Dosiertechnologie automatisiert der Active'Sealer die Produktion von Zweifach-Isolierglas-Einheiten.

Prozess-Automatisierung

Ein automatischer Glasbelader und -entlader platziert das Glas auf der Grundlage von Chargenmustern und Produktionsanforderungen so effizient wie möglich auf der Linie. Unabhängig von der Art der Glasverarbeitung steigern diese Systeme die Produktion, verbessern die Qualität, erhöhen die Sicherheit und senken den Energieverbrauch.

Bei Vorspann- und Laminieranlagen ermöglicht die automatische Stapeloptimierung, die effizientesten Chargenmuster auf der Grundlage des jeweiligen Typs und der Verarbeitungsanforderungen zu erstellen. Dies führt

zu einer höheren Kapazität und einem geringeren Energieverbrauch.

Upgrades

Glaston hat neue Upgrade-Optionen für die Wärmebehandlung von Glas, die Herstellung von Isolierglas sowie die Verarbeitung von Mobilitäts- und Displayglas eingeführt.

Das CNC96-Upgrade-Kit von Glaston für Glasschneideanlagen im Automobil- und Architekturbereich verbessert das CNC96-Steuerungssystem und ersetzt gleichzeitig alle Komponenten, deren Lebensdauer abgelaufen ist.

Der Austausch von Glaston-Heizkammern mit RC- oder FC-Technologie für ältere Vorspannanlagen verbessert Erwärmung und Kühlung, Endproduktqualität, Energieeffizienz und Produktivität.

Das Glaston ProL-Zone Upgrade modifiziert schnell und kosteneffizient eine bestehende Laminieranlage, um den Prozess zu beschleunigen. Es muss nur ein Parameter eingegeben werden und die Anlage kümmert sich um den Rest. Die Konvektionstechnologie eliminiert Wärmeverluste und spart Energie.

Serviceleistungen

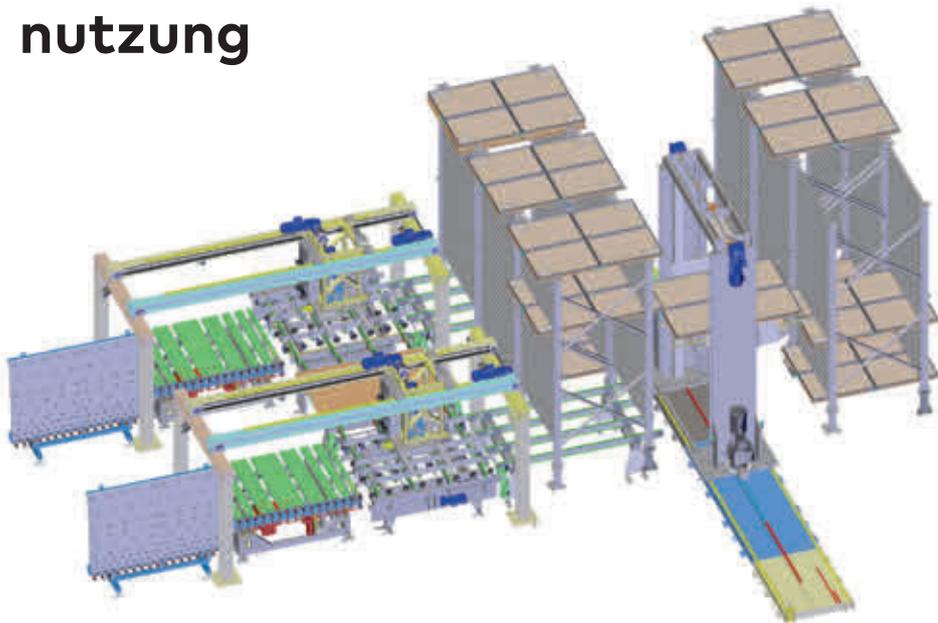
Glaston CareTM bietet umfassende Servicevereinbarungen, die eine höchstmögliche Zuverlässigkeit der Maschinen garantieren. Alle Lebenszyklus-Serviceleistungen minimieren die Ausfallzeiten, reduzieren die Gesamtbetriebskosten und verlängern die Lebensdauer der Maschinen und Anlagen.

Das Unternehmen Glaston finden Sie in Halle 15, Stand A48/A49. ■ www.glaston.de



Mit der neuen Glaston TPS® Lösung kann eine deutliche Effizienz- und Produktivitätssteigerung erzielt werden.

Hegla legt Schwerpunkt auf Mehrwerte und Ressourcennutzung



Kompaktlösung aus kombinierten Trocken- und Sortierfächern für eine hohe Produktivität und einen idealen Bereitstellungsprozess für den Versand. Fotos: Hegla GmbH & Co. KG

Mehr Effizienz, Ressourcen sparen und Mehrwert schaffen: Zur Glasstec 2024 setzt die Hegla-Gruppe auf Lösungen, die das volle Potenzial bestehender Fertigungen erschließen sollen. Unter den zahlreichen Ausstellungsstücken im Echtbetrieb sind auch technische Innovationen zu finden, die Standardgläser beispielsweise zum Vogelschutzglas aufwerten und zusätzliche Wertschöpfung generieren.

„Mit unserer neuen Isolierglassortierung erzielen wir eine kontinuierliche Übergabe der Iso-Einheiten von der Produktionslinie zum Versand in benötigter Reihenfolge“, beschreibt der Hegla-Geschäftsführer Bernhard Hötger. War es bislang für das Aufstapeln auf die Gestelle erforderlich, absteigend von den großen zu den kleinen Formaten zu produzieren, ist diese Vorgabe durch das neue System aufgelöst.

Die automatische Zwischenspeicherung der Isoliergläser entkoppelt die strenge Abhängigkeit zwischen Produktion und Auslieferung. Bis zu vier Einheiten werden dazu auf eine Transferplatte übergeben und in einem Trockenturm eingelagert. Dies erhält die hohe Qualität des Randverbunds und ermöglicht, die einzelnen Scheiben eines Auftrags inklusive der Nachläufer zusammenzuführen. Liegt ein Batch schließlich vollständig vor,

kann die automatische oder manuelle Übergabe auf die Versandgestelle in korrekter Folge ausgelöst werden. „Die Entkopplung der Prozesse macht weitere Optimierungen möglich“, betont Hötger. „Je nach Iso-Linie können durch Chargenbildung beispielsweise Rüstzeiten für den Gaswechsel oder die Versiegelungsmasse vermieden werden.“

Isolierglastrennen für nachhaltige Ressourcenverwendung

Bei der erstmals gezeigten IG2Pieces steht der nachhaltige Umgang mit Glas im Fokus. Nach einer automatischen Erkennung des Aufbaus, der Abmessungen und möglicher Beschichtungen separiert die Anlage Isoliergläser in ihre Bestandteile. „Qualitativ war es unser Ziel, dass die Gläser und Abstandhalter für die verschiedenen Anwendungen un-

beschädigt bleiben“, erklärt der für Technik und Entwicklung zuständige Geschäftsführer Dr. Heinrich Ostendarp. Ist die Iso-Einheit dann erst einmal getrennt, gibt es flexible Möglichkeiten. Im Vergleich zum Mischcontainer verspricht die sortenreine Entsorgung höhere Ankaufspreise. Und auch die Umwelt profitiert: Im Sinne der Circular Economy gelangt das Glas zurück in die Floatwanne und reduziert den CO₂-Ausstoss nachhaltig. Sind die Einzelscheiben qualitativ ohne Mängel, können sie wiederverwendet werden, zum Beispiel für den Zuschnitt zu kleineren Formaten oder für andere Anwendungen (unter anderem Regalböden).

Je nach Format und Aufbau des Isolierglases kann auch die Reparatur einer frisch produzierten Einheit von Vorteil sein. Ist in dieser beispielsweise eine Zustellscheibe (teures Verbundglas, Druck oder hochwertige Beschichtung), spart die Überarbeitung Lieferzeiten und zusätzliche Kosten. „Mit dem automatischen Trennsystem machen wir ein Verfahren wirtschaftlich, das bisher vom Geschick und Tempo der Fachkraft abhängig war“, so Dr. Ostendarp.

Mehrwert: Nachträglicher Vogelschutz

Auf der Fläche der Hegla boraident ist der neue BIRDFriend mobile zu finden. Mit der mobilen Lösung können Fenster und Fassaden auch nachträglich noch mit einem Vogelschutzmuster aufgewertet werden. Im Laserdruckverfahren überträgt der Laser Keramikpartikel von einem Transferband direkt auf die Oberfläche. Dabei entsteht eine gleichmäßige Geometrie aus Punkten, die vom Menschen kaum wahrgenommen wird. Die Vögel erkennen hingegen deutlich ein Hindernis. Für den maximalen Schutz auch bei schlechtem Sonnenstand und starker Reflexion erfolgt der Druck auf der Außenseite (Position 1). Das Muster ist dreifach wirksam: Dem Vo-

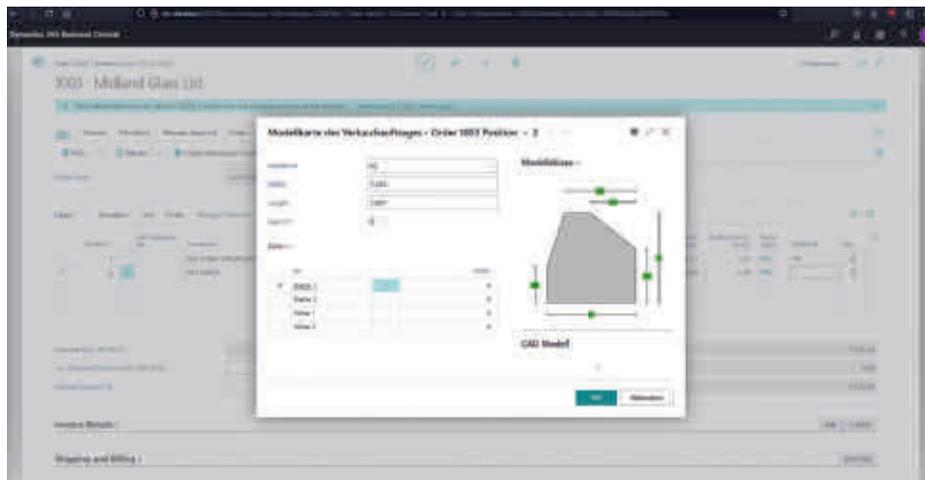


Hegla bietet mit IG2Pieces eine Lösung zum Isolierglastrennen, die CO₂-sparen und einen Mehrwert erzeugen kann.

gel wird durch den Punktabstand angezeigt, dass ein Durchfliegen unmöglich ist. Eine täuschend echte Spiegelung von Bäumen wird zugleich unterbrochen. Eine veränderte Lichtreflexion und -brechung gibt ein weiteres Warnsignal. Die Natur wird geschützt, ein Tausch der bestehenden Scheiben wird umweltfreundlich vermieden.

Neues ERP-System: Mehr Datentransparenz und Add-ons

Bei den ersten Kunden ist das neue Hegla-Hanic ERP bereits im Einsatz. Erstmals kann nun auf der Glasstec auch ein Blick auf die Software geworfen werden. „Wir haben mit diesem neuen Konzept einen großen Schritt gemacht, der weit über gewöhnliche Updates und Veränderungen hinausgeht“, betont der Hegla-Hanic-Geschäftsführer Dr. Jan Schäpers. „Das neue System vereint die Stärken unserer bestehenden Software mit den Vorteilen von Microsoft Dynamics 365 Business Central.“ Für die Bediener sind die Oberflächen vertraut, die Software ist deviceunabhängig und kann sowohl über verschiedene Bereiche als auch Standorte skaliert werden. Zusätzliche Apps im Dynamics AppSource



Das neue ERP vereint die Stärken der bestehenden Hegla-Hanic Software mit den Vorteilen von Microsoft Dynamics 365 Business Central.

bieten weitere Funktionalitäten. Definierte Schnittstellen ermöglichen zum Beispiel die vollständige Integration von Excel, Outlook und den übrigen Office 365 Tools.

Auf dem Stand der Hegla-Gruppe sind weitere Anlagen im Livebetrieb. Zu sehen gibt es unter anderem den ReMaster, die VSG-Schneidanlage ProLam LSR und einen für Nordamerika üblichen Floatglaszuschnitt mit

vertikalem Remnantsystem. Ausgestellt werden auch die neu überarbeiteten Vakuumhebergeräte der Hegla aus Kretzschau, die auf der Glasstec genau unter die Lupe genommen werden können.

Sie finden Hegla, Hegla Kretzschau (Vakuumhebetechnik), Hegla boraident und Hegla-Hanic in Halle 14, Stand A6o. ■

www.hegla.de

Farblich abgestimmter Dicht- und Klebstoff für gebogene Scheiben

Zum zweiten Mal in Folge ist die Fridolfinger Otto-Chemie, Hersteller für Dicht- und Klebstoffe am Bau, während der Glasstec am Gemeinschaftsstand des Bundesinnungsverbandes des Glaserhandwerks vertreten. Blickfang der Präsentation ist ein gebogenes Glaselement, das Fassadenplanern, Sicherheitsglas (SG)-Spezialisten und Architekten kreative Gestaltungsräume eröffnet.

„Bei diesem eindrucksvollen Glaselement ist der SG-Klebstoff OttoCOLL® S 645 farblich passend zum Isolierglas-Randverbund eingestellt und dient zugleich als Dichtstoff“, erklärt Volker Schubert, Verkaufsleiter Bau Deutschland für den Geschäftsbereich Glas, Fenster, Fassade bei Otto. Darüber hinaus zeigt das Unternehmen verschiedene Silikone für die Glasfalzversiegelung wie beispielsweise das Premium-Glasfalz-Silikon OT-Toseal® S 120 und Dichtstoffe für den Isolierglas-Randverbund wie OT-Toseal® S 9 oder

Auf der Messe in Düsseldorf wird ein solches Element in gebogener Form präsentiert. Foto: Hermann Otto GmbH



das zugleich als Dichtstoff verwendbare OttoColl® S 645, um nur einige Beispiele zu nennen. „Zudem wollen wir mit unseren Kunden über die Spiegelklebung mit OttoColl® S 16 sprechen“, so Schubert. Abgerundet wird die Präsentation von Otto zur Glasstec 2024 mit dem Premium-Naturstein-Silikon OttoSeal® S 70, das nunmehr auch für die Anwendung

von Ganzglasduschen nach der neuen RAL-GZ 657 ausgelobt ist.

Otto-Chemie finden Sie auf dem Gemeinschaftsstand des Bundesinnungsverbandes des Glaserhandwerks in Halle 10, Stand C6o. ■

www.otto-chemie.de

Super Spacer® von Edgetech Europe:

Mit dem T ist das Isolierglas zukunftsfähig aufgestellt

Edgetech Europe, der Hersteller des flexiblen Isolierglas-Abstandhaltersystems Super Spacer®, stellt seine Produktrange auf der weltweit führenden Messe der Glasindustrie in Düsseldorf vor. Über den diesjährigen glasstec-Fokusthemen Dekarbonisierung, Kreislaufwirtschaft und Digitale Technologien schwebt das Megathema Klimawandel. Die Glasbranche diskutiert über die Reduktion von CO₂-Emissionen in der Produktion sowie die Kreislauffähigkeit ihrer Produkte.

„Bei allen Entwicklungen müssen wir weiterhin vom Kunden her denken. Produkte wie das Isolierglas müssen mit Blick auf die Gebäude der Zukunft optimiert werden“, so Joachim Stoß, Vice President International Sales bei Edgetech Europe/Quanex Inc. „Und diese Zukunft wird durch die steigende Zahl der Hitzetage und Tropennächte im wahrsten Sinne heiß. In den kommenden Jahrzehnten werden wir uns mehr und mehr darüber Gedanken machen, wie wir unsere Räume energiesparend kühl bekommen. Isolierglasfenster, die heute eingebaut werden, müssen die Anforderungen an Energieeffizienz, Nachhaltigkeit, Langlebigkeit und Komfort eines Gebäudes auch noch in 20 und mehr Jahren erfüllen. Der thermisch getrennte Randverbund ist dafür ein kleines, aber unersetzliches Detail. Auf der glasstec stellen wir heraus, wa-



rum unser Super Spacer Warme Kante Abstandhalter bei der Lösung dieser Herausforderungen den Unterschied macht“, erläutert Joachim Stoß weiter.

T-Form stellt die Integrität des Randverbunds sicher

Das Abstandhaltersystem aus T-förmigem Silikonschaum macht dank seiner einzigartigen Form und der 100-prozentigen Rückstellfä-

higkeit die Pumpbewegungen einer Isolierverglasung unzählige Male mit. Für Architekten, Planer und Verarbeiter hat der Spaceraufbau eine Reihe an Vorteilen: keine Spannungen auf Butylschnur und Sekundärdichtung, die Butylschnur wird nicht in den sichtbaren Bereich der Glaseinheit gedrückt, der Spacer kann automatisch und manuell appliziert werden und ist sowohl für plane als auch für freigeformte Verglasungen geeignet.

Super Spacer® sorgt für geringe Wärmeleitfähigkeit

Psi-Werte ermöglichen es, die verschiedenen Abstandhalter im Hinblick auf ihre wärmetechnische Leistungsfähigkeit zu vergleichen. Eine Differenz von 0,04 Watt pro Meter-Kelvin beim Psi-Wert bedeutet gemäß einer Faustregel eine Verbesserung von 0,1 Watt pro Meter-Kelvin beim Uw-Wert. Die Psi-Werte der Super Spacer® Abstandhalter liegen im besten Fall bei 0,029 Watt pro Meter-Kelvin. Damit verhindert die Warme Kante effizient die Bildung von Wärmebrücken am Rand des Isolierglases, über die wertvolle Energie verloren geht. „Unsere gängigsten Produkte besitzen darüber hinaus das Passivhaus-Zertifikat. Verarbeiter, Architekten und Bauträger entscheiden sich für ein ausgereiftes, zukunftsfähiges Produkt und können sich den Vergleich der Psi-Werte bis auf die dritte Stelle hinter dem Komma sparen. Alle Super Spacer-Produkte tragen maßgeblich zu niedrigen U-Werten und damit geringeren Heiz- und Kühlkosten sowie verbessertem Raumklima bei. Mit einer automatisierten Fertigung und der Warmen Kante im Standard stellt man sich als Isolierglashersteller und Glasverarbeiter zukunftsfähig auf“, fährt Stoß fort.

Exakte Parallelität auch bei XXL-Scheiben sichergestellt

Bis zu einer Kantenlänge von 3,5 Metern ist eine Abweichung des Abstandhalters zur geraden Glaskante von vier Millimetern zulässig, für größere Kantenlängen beträgt die maximale Abweichung sechs Millimeter. Das Setzen des Abstandhalters verlangt in einer Isolierglaslinie also nicht nur aus normativen, sondern auch aus optischen Gründen Präzisionsarbeit. „Mit steigender Größe der Isolierglaseinheiten sind zusammengesteckte, rigide Abstandhalterrahmen aufgrund ihrer mangelnden Steifigkeit und ihrer Neigung zum Durchbiegen immer schwerer zu handeln“, so Stoß. Im Gegensatz dazu wird der flexible Super Spacer® Abstandhalter auf teil-



Flexibilität auch bei der Farbauswahl der Abstandhalter.

Fotos: Edgetech

oder vollautomatisierten Linien roboter-
gestützt und mit hervorragender Präzision von
der Rolle aufgebracht und sorgt aufgrund der
guten Haftkraft für eine sofortige Stabilität
auch bei übergroßen Verglasungen.

Auch bei der Abstandhalterfarbe flexibel

Insbesondere bei Structural-Glazing-Fassa-

den legen Architekten und Planer Wert auf
einen möglichst unsichtbaren Randverbund,
dessen Farbton mit dem der Glasfassade ver-
schmilzt. Super-Spacer®-Produkte sind stan-
dardmäßig in Schwarz und Grau erhältlich. Da
auch die Nachfrage nach farbigen Akzenten
bei der Fenster- und Fassadengestaltung
steigt, kann der flexible Abstandhalter auch

in einer Vielzahl anderer Farben hergestellt
werden, darunter Weiß, Hellgrau und sogar in
kräftigen Farbtönen wie zum Beispiel Kar-
minrot oder Grün.

Die Produkte von Edgetech Europe finden Sie
in Halle 17, Stand D67. ■

www.superspacer.com

Fineo by AGC präsentiert zukunftsweisende Vakuumisoliervläser:

Komfort trifft auf Nachhaltigkeit und Energieeffizienz

Fineo by AGC kündigt die Teilnahme an
der weltweit führenden Fachmesse für
die Glasindustrie in Düsseldorf an. Ende
Oktober wird der einzige europäische
Hersteller von Hochleistungs-Vakuumiso-
lierverglasung in Düsseldorf seine ener-
gieeffizienten und gewichtsreduzierten
Glaslösungen präsentieren.

„Die Glasstec bietet uns die ideale Plattform,
um zu zeigen, dass unsere Vakuumisolier-
glas-Technologie alles hat, was die Gebäude-
verglasung der Zukunft braucht“, erklärt Ro-
land Skomda, Vertriebsleiter DACH für Fineo
by AGC. Er fährt fort: „Fineo bietet erhebliche
Energieeinsparungen, ermöglicht eine
schlanke Fassadenästhetik mit hoher Durch-
sicht und trägt darüber hinaus wesentlich
zur Transformation in die Kreislaufwirtschaft
bei – ein Thema, das auf der diesjährigen
Glasstec besonders im Fokus steht.“

Breite Palette an Speziallösungen

Fünf Jahre nach der Markteinführung will das
internationale Team rund um Skomda die Be-
sucher auf den neuesten Stand der Entwick-
lungen bringen und die gewachsene Palette
an Speziallösungen vorstellen. So werden ab
dem kommenden Jahr mit dem neuen Pro-
dukt Fineo-T maximale Höhen von bis zu
3.000 Millimeter möglich sein. Namhafte
Systemgeber stehen mit serienreifen Profilen
für die schlanken Fineo-Gläser in den Startlö-
chern. Damit wird die Basis geschaffen, ne-
ben dem Markt für Fensterrestaurierung und
-sanierung auch Neubau und Fassadenbau zu
bedienen.

Hohes Potenzial dank geringem Gewicht

Insbesondere im Fassadenbau sieht das Un-



Die Fineo-Glaseinheit besitzt
ein geringes Gewicht sowie
einen schlanken Aufbau von
nur 7,7 Millimeter.

Foto: Koen Mutton /
Fineo by AGC

ternehmen aufgrund des geringen Scheiben-
gewichts enormes Potenzial. Die beiden Glas-
scheiben eines Fineo-Vakuumisoliervlases
sind lediglich durch einen 0,1 Millimeter dün-
nen Vakuum-Scheibenzwischenraum ge-
trennt. Mit nur 7,7 Millimetern beträgt die
Dicke einer Fineo-Glaseinheit weniger als ein
Drittel einer Doppelverglasung und fast ein
Sechstel einer Dreifachverglasung. Das be-
deutet: Fineo by AGC ist um rund ein Drittel
leichter als ein Dreifach-Isoliervlase.

Alle Produkte zeichnen sich durch ihre spezi-
fischen Vorteile aus und bieten maßgeschnei-
derte Lösungen sowie verschiedene Formate
und Freiformen wie zum Beispiel Bögen für
unterschiedlichste Projektanforderungen.

- Fineo Heritage: Antikglasoberflächen
speziell für denkmalgeschützte Gebäude
- Fineo Acoustic: Verbesserte Schalldäm-
mung von bis zu 42 Dezibel
- Fineo Hybrid: Ersetzt eine herkömmliche
Scheibe in Mehrfach-Isolierverglasungen
- Fineo Solar Control: Ug-Werte von 0,7
Watt pro Quadratmeter Kelvin dank hoch-
wertiger Sonnenschutzbeschichtung

- Fineo Safety: Erhöhte Sicherheit ohne
Kompromisse bei der Dämmung
- Brandschutzglas Pyrobel mit Fineo:
Brandschutzklasse E130 bei einer Dicke
von 28 Millimetern

„Unser Vakuumisoliervlase ist nicht nur ener-
gieeffizient, es leistet einen wichtigen Beitrag
zum Klimaschutz und zur Kreislaufwirtschaft
im Gebäudesektor“, fügt Jochen-Paul Hoff-
mann, Vertriebsleiter Nordwestdeutschland
und Dänemark hinzu. „Betrachtet man die
gesamte Lebensdauer, spart man mit Fineo
weit mehr Treibhausgas als mit Doppel- oder
Dreifachverglasung. Da unser Vakuumisoliervlase
ohne inerte Gase oder organische Dich-
tungen auskommt, ist es darüber zu 100 Pro-
zent recycelbar und die Dämmleistung bleibt
über Jahrzehnte unverändert. Wir gehen der-
zeit von circa 60 Jahren möglicher Nutzung-
dauer aus und geben 20 Jahre Garantie. Da-
mit können Fenster- und Fassadenbauer so-
wie Architekturbüros ihren Kunden einen
echten Mehrwert bieten.“ ■

www.fineoglass.eu



Lisec zeigt auf der diesjährigen Messe in Düsseldorf unter anderem Entlademöglichkeiten durch Robotiklösungen. Im Interview erzählt Sebastian Payrleitner, Head of Product Management Logistics bei Lisec, über die Entwicklungen im Bereich Logistik und verrät mehr über die Roboterlösung, die auf der glasstec präsentiert wird.

Herr Payrleitner, welche Schwerpunkte setzt Lisec bei den Entwicklungen im Bereich Logistik beziehungsweise Robotik?

Im Fokus stehen Lösungen, die unsere Kunden bei zukünftigen Anforderungen unterstützen, die durch die großen Trends am Markt sowie durch die Wünsche ihrer eigenen Kunden entstehen. Immer größer werdende Scheibenformate und in Folge auch Gewichte stellen eine große Herausforderung dar. Aber auch Themen wie das Anbringen von Etiketten an der Stirnseite von frischversiegelten Elementen beim Rahmenverbund stehen im Vordergrund, neben Trends wie Fachkräftemangel respektive mannlose Produktion, Flexibilitätssteigerung in der Produktion sowie Steigerung des Automatisierungslevels in der Entwicklung.

Welche Lösung aus dem Bereich Logistik gibt es auf der glasstec in Düsseldorf zu sehen?

Neben Fachvorträgen im Lisec Auditorium präsentieren wir in Düsseldorf live eine Roboter-Entladestation inklusive Drehkarussell für A-Racks, welche Scheiben vom VSG-Zuschnitt in horizontaler Orientierung und in vorgegebener Sequenz vertikal am Rack ablädt. Am A-Rack werden beim Entladeprozess zwei Stapel je Seite gebildet. Diese Maschinenlösung überzeugt durch den unterbrechungsfreien Entladeprozess der VSG-Zuschnitt-Linie und die Qualitätssteigerung durch präzises Roboterhandling. In Verbindung mit einer nachgeschalteten Drehplattform für Glaslagergestelle kann so ein kontinuierlicher Arbeitsvorgang gesichert werden.

Außerdem zu sehen ist das Logistik Cockpit – eine Rack-Optimierung bei One-Piece-Flow.

Generell gesprochen, für welche Bereiche beziehungsweise Kunden sind Robotik-Lösungen interessant?

Die Integration einer Roboterlösung muss einer gesamtheitlichen Betrachtung unterzogen werden, die mit den bestehenden Ablä-

bauelemente bau im Gespräch mit Sebastian Payrleitner

„Robotik und Logistik“

Sebastian Payrleitner.

Foto: Lisec

fen abgestimmt ist. Prinzipiell sind hier technische, aber auch wirtschaftliche Aspekte zu berücksichtigen. So sind die Lösungen nicht nur in den Bereichen interessant, in denen die Fehlerquote beziehungsweise der Glasbruch minimiert – also die Prozesssicherheit erhöht – werden soll, sondern auch für Kunden, die bei gesteigerter Qualität mehr Output haben möchten.

Robotik-Lösungen sind also aus mehreren Gründen in der Glasverarbeitungsindustrie sehr attraktiv. Im Detail können die Vorteile wie folgt aussehen: Die Integration einer maßgeschneiderten Robotik-Lösung ist auch bei schwierigen Platzverhältnissen möglich und bietet so die Chance auf gesteigerte Effizienz bei bestehenden Produktionslinien, ohne das Hallenlayout dabei verändern zu müssen. Oft gewinnt man wieder Platz durch die Einsparung von Kipptischen oder Transportfeldern. Neben den arbeitsplatzrelevanten Faktoren wie der Maximierung der Sicherheit am Arbeitsplatz und der Minimierung der körperlichen Belastung der Mitarbeitenden ist vor allem die Flexibilisierung durch Roboter-Lösungen bei Be- und Entladeprozessen besonders hervorzuheben. So kann der Einsatz von Robotern auch bei unterschiedlichen Prozessschritten wie horizontaler versus vertikaler Be- und Entladung oder kleine versus große Scheiben punkten und die innerbetrieblichen Produktionsabläufe optimieren.

Thema Wirtschaftlichkeit, aber auch Motivation der Mitarbeitenden in der Glasverarbeitungsbranche: Welche Rolle spielen hier Robotik-Lösungen?

Der Einsatz von Robotik-Lösungen ist ganz pragmatisch mit einer Wirtschaftlichkeitsrechnung zu rechtfertigen und hat den eindeutigen Vorteil, dass die bestehende Mannschaft durch den Wegfall von revolvierenden Arbeiten für qualifiziertere Arbeiten im Werk eingesetzt werden kann. Bei der Wirtschaftlichkeit ist es wichtig, Faktoren wie der gestiegenen Qualität der Endprodukte, dem reduzierten Ausschuss sowie dem One-Piece-Flow sowie den zusätzlichen qualifizierten Kapazitäten Rechnung zu tragen.

Das Interview führte Claudia Guschlbauer für uns.

Lisec finden Sie in Düsseldorf in der Halle 17, Stand A64. ■

www.lisec.com

Live-Laminieren auf der glasstec

Mit „LamiPress“-Maschinen können auch Lamine erzeugt werden, die mit keiner anderen Technologie realisierbar wären, wie die Fotoverbundglas Marl GmbH auf der glasstec zeigen wird. Auf seinem Messestand wird das Unternehmen aus dem Ruhrpott live laminieren und mittels erprobter „Rezepte“ schnell und unkompliziert auch aufwendige Verbundsicherheitsgläser in höchster Qualität erzeugen.

Die kleinste Variante der LamiPress produziert auf einem Nutzmaß von 3,21 mal 2,55 Meter bis zu 50 Quadratmeter hochwertiges VSG pro Schicht.
Fotos: Fotoverbundglas Marl GmbH / LamiPress



LamiPress-Lamine erreichen direkt „ab Maschine“ eine perfekte Kantenqualität – eine Nachbearbeitung ist nicht notwendig.

Die über Jahre perfektionierte Rezeptdatenbank ist Bestandteil jeder gelieferten Maschine. Der Energieeinsatz beträgt nur 10 Kilowatt pro Stunde und pro Quadratmeter VSG, weil die Prozesskammer deutlich kleiner ist als in einem Autoklaven, die Zykluszeit ab 45 Minuten ist verglichen mit dem rund sechsstündigen Prozess im Autoklaven extrem kurz. Es handelt sich um eine ganz eigene Technologie, bei der ein weltweit patentiertes Überdruckverfahren den Unterschied macht.

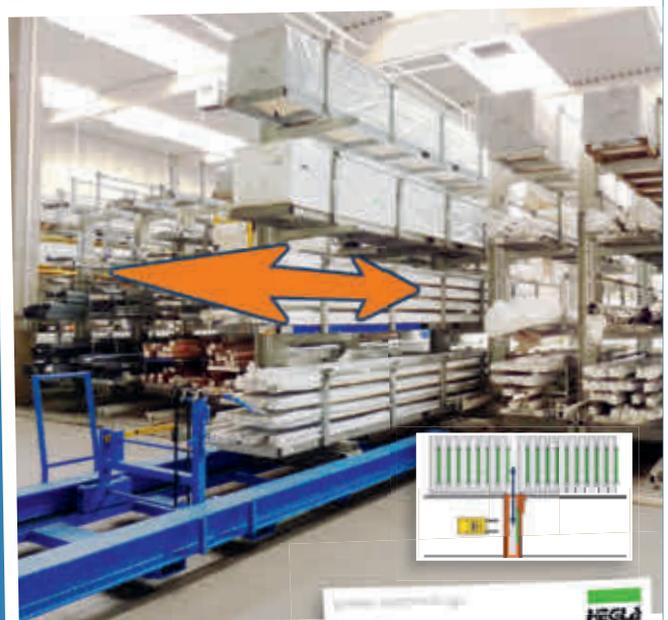
Die LamiPress, mit der auf der Messe in Echtzeit laminiert wird, ist eine Basisversion, bestehend aus dem Prozessraum mit ange-

schlossener Steuerung, Heizung und Kühlung, einem Übergabetisch mit Transferplatte und einer Nachkühlleinheit. Neben einigen Standardmodellen konstruiert Fotoverbundglas Marl aber auch Maschinen nach individuellen Anforderungen, vom kleinen Labormaßstab bis zur Jumbo-Linie, auf Wunsch auch größer. Im Zuge der langjährigen Zusammenarbeit mit Kuraray und Eastman wurde der Überdruck-Prozess der Anlagen für jede beliebige Dimension perfektioniert und ist heute eines der prozesssichersten Verfahren am Markt. Sogar Spezialfolien mit Vogelschutz Eigenschaften, schaltbare Folien, GIPV-Module oder Vakuumgläser mit PVB- und Sentryglas-Folien können problemlos laminiert werden.

Mehr Informationen zur LamiPress und ihrer Funktionsweise finden Sie in Halle 12, Stand A56. ■ www.lami-press.de

Anzeige

Langgut-Profillager manuell längs ausziehbar



- Höhere Produktivität durch **schnellen Zugriff**
- **Optimale Raumnutzung**
- Be-/Entladung mit **Frontstapler**
- Unterschiedliche **Systempaletten kombinierbar**

HEGLA Langgut-Profillager
D-06712 Kretzschau
T. 03 44 25/5 01-0
info.k@hegla.de
www.langgut-profillager.de

Eurotech zeigt Glashandling auf höchstem Niveau



Fotos: Eurotech Handling GmbH

Mit dem eT-Litocran lassen sich Glasscheiben bis zu 700 Kilogramm mühelos in großen Höhen installieren.

Die Eurotech Handling GmbH präsentiert auf der Weltleitmesse glasstec in Düsseldorf vom 22. bis 25. September eine umfassende Auswahl an Hebeegeräten, Vakuumkomponenten und Schutzüberzüge für die Glasbranche. Diese Produkte für das Glashandling sind speziell für den In- und Outdoorbereich sowie den mobilen Einsatz entwickelt und optimieren die Effizienz und Sicherheit. Am Messestand haben Besucher die Möglichkeit, sich direkt mit den Experten von Eurotech Handling auszutauschen, maßgeschneiderte Lösungen für ihre indi-

viduellen Anforderungen zu entdecken und die Geräte eigenhändig zu testen.

Das modulare Saugplattensystem von Eurotech setzt auf Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit. Um den Anforderungen einer anspruchsvollen Vakuum-Handhabung gerecht zu werden, bietet Eurotech eine fast unendliche Auswahl an Dichtungen in verschiedenen Materialien und Geometrien in Kombination mit Gelenken und Aufhängebolzen an – modular und kombinierbar. Ein intelligentes Schnellverschluss-System garantiert zudem den kosteneffizienten und umweltfreundlichen Austausch von einzelnen Dichtungen und Verschleißteilen.

Eine der größten Herausforderungen beim Glashandling ist das Vermeiden von Abdrücken der Vakuumsauger auf empfindlichen Oberflächen. Um dieses Problem zu lösen, hat Eurotech MTC-Schutzüberzüge entwickelt, um keine sichtbaren Spuren auf dem Glas zu hinterlassen.

Präzises Arbeiten auf der Baustelle

Mit dem eT-Litocran präsentiert Eurotech ein besonderes Highlight für den mobilen Einsatz auf Baustellen in der Fenster- und Fassadenbaubranche. Der eT-Litocran mit seinem Hebeegerät und hydraulischen Teleskoparm ermöglicht durch seine 3D-Beweglichkeit millimetergenaues Arbeiten beim Setzen von Glasscheiben und Fassadenelementen. Ob-



Die MTC Schutzüberzüge werden direkt über die Saugplattendichtungen gezogen. Im Sortiment befinden sich viele verschiedene Größen – auch für ovale Sauger.

jekte bis 700 Kilogramm lassen sich spielend leicht und präzise auch in großen Höhen von außen montieren, selbst bei kniffligen und herausfordernden Einbausituationen. Als Anbaugerät lässt sich der eT-Litocran an Teleskopstaplern und Kleinkranen adaptieren.

Neue Lösungen für die Glasindustrie

Besonders im Fokus stehen die Hebeegeräte eT-Hover, die nahezu unbegrenzte Bewegungs- und Einsatzmöglichkeiten bieten. Auf der Messe werden die Modelle „univac“ sowie „univac-line“ vorgestellt. Zudem feiert der „eT-Hover-univac-line-mini“ seine Premiere, ein kompaktes Gerät für besonders schmale und hohe Werkstücke. Außerdem wird ein Hebeegerät präsentiert, das riesige vakuumdichte Platten wie Glas, Bleche, Kunststoffplatten oder Holzplatten bis 6.000 mal 3.300 Millimeter sicher bewegt.

Die Eurotech Handling GmbH finden Sie auf der glasstec in Halle 11 am Standplatz C86. ■

www.et-handling.de

Bänder, Schlosskästen und Drücker perfekt aufeinander abgestimmt

Sein umfangreiches Angebot rund um Glasprodukte und -anwendungen wird der Solinger Band- und Beschlagshersteller Breuer + Schmitz auf der Glasstec präsentieren. Neben dem Glastürbandprogramm wird auf dem Messestand in Düsseldorf zudem das Thema Farbe und Beschichtung sowie Schlosskästen und Drücker ausgiebig präsentiert.

Selbstverständlich liegt der Schwerpunkt des Messeauftritts des Familienunternehmens

auf dem umfangreichen und flexiblen Bandprogramm für Glastür- und Trennwandsysteme. Die Glastürbänder von Breuer + Schmitz zeichnen sich ganz besonders durch die wartungsfreie Gleitlagertechnik sowie besonders hohe Tragkraft aus. Das gilt sowohl bei in Zargen fixierten Bändern mit dem bewährten 3D-System VZX, bei unverstellbaren Bändern mit weiteren Aufnahmen, aber auch bei Glas-an-Glas-Bändern. Mühelos halten sie auch überbreite oder dickere und somit schwerere Glastüren.

Gehobene optische Ansprüche erfüllt das Glastürbandprogramm damit, dass es bei aller Leistungsfähigkeit keine sichtbaren Schrauben gibt. BSW hat sowohl runde als auch eckige Formen im Portfolio, bedient dabei gefälzte und auch ungefälzte Türen. Im Standardbereich sind die Bänder dabei für Glasstärken zwischen acht und zehn Millimetern ausgelegt, aber es gibt auch Sonderlösungen bis zu 16 Millimetern Glasstärke.

Umfangreiches Sortiment an Schlosskästen und Drückergeräten

Passend zu den Bändern und Bandtaschen

bietet Breuer + Schmitz ein umfangreiches Sortiment an Schlosskästen und Drückergarnituren. Rund, kätig, verschließbar oder unverschließbar oder sogar als Bad-/WC-Lösung mit Verschluss mit Rot-Grün-Farbkennzeichnung, Magnet- oder Flüsterfalle – die Schlosskästen sind in Varianten für acht und zehn Millimeter Glasstärken verfügbar. Die Türdrücker werden in verschiedenen Griffformen mit und ohne Rosette angeboten.

Individuelle Kundenwünsche

Dank seiner hauseigenen Pulverbeschichtung kann das Familienunternehmen auch die ausgefallensten Kundenwünsche erfüllen. Kleine und große Serien lassen sich

so ganz individuell farblich gestalten. Alle Produkte können gepulvert, poliert, vergoldet oder PVD-beschichtet werden. Nicht nur sämtliche RAL-Töne lassen sich umsetzen, auch eloxierte Farbtöne sind möglich. Dabei sind die Farbstraßen mit nachhaltiger Pulverrückgewinnung ausgestattet. Bänder, Schlosskästen und Drücker lassen sich somit perfekt aufeinander abstimmen und tragen zur idealen Umsetzung der Vorstellungen der Bauherren bei.

Die Produkte der Breuer & Schmitz GmbH & Co. KG finden Sie in Halle 10, Stand G24. ■

www.breuerundschmitz.de



Foto: Breuer und Schmitz

Dank seiner hauseigenen Pulverbeschichtung kann Breuer und Schmitz – hier das 3D-System VZX für stumpf anschlagende Türen in Silber – auch die ausgefallensten Kundenwünsche erfüllen.

Technoform lädt ein, gemeinsam Zukunft zu gestalten

Als globales Familienunternehmen mit über 45 Standorten weltweit lädt Technoform herzlich auf seinen Messestand zur glasstec 2024 in Düsseldorf ein. Mit mehr als 1.600 Mitarbeitern und über 50 Jahren Erfahrung hat sich Technoform als Spitzenreiter in der thermoplastischen Extrusion etabliert.

Technoform bietet Lösungen für energieeffiziente Fenster, Türen und Fassaden. Auf der glasstec 2024 präsentiert das Unternehmen seine Produkte, die perfekt zu den Hauptthemen der Messe passen: Dekarbonisierung, Kreislaufwirtschaft und digitale Technologien.

Nachhaltigkeit im Fokus

Am Messestand des Unternehmens können Besucher die Technoform-Abstandhalter für den Glasrandverbund erleben. Diese Technologie trägt wesentlich zur Reduzierung des Energiebedarfs in Gebäuden bei und unterstützt die Branche bei der Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele.

Das Messekonzept selbst steht im Zeichen der Nachhaltigkeit. Dieses umfasst unter an-



Technoform lädt die Messebesucher der glasstec auf den Messestand in Halle 17 am Standplatz D19 ein.

Grafiken: Technoform

derem die Reduzierung des Ressourcenverbrauchs durch den Einsatz wiederverwendbarer Materialien sowie die Minimierung von Abfall auf dem Messestand. Mit diesen Ansätzen möchte das Unternehmen verstärkt darstellen, dass Technoform die globalen Herausforderungen unserer Zeit ernst nimmt und maßgeschneiderte Lösungen für eine nachhaltige Zukunft entwickelt.

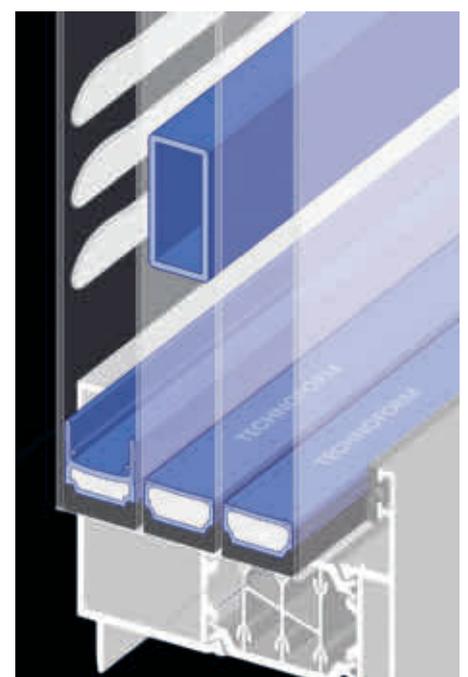
Schwerpunkt Kreislaufwirtschaft

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Kreislaufwirtschaft. Hierbei betrachtet Technoform gezielt die Recyclbarkeit der verwendeten Materialien und den gesamten Produktlebenszyklus. Gemeinsam mit seinen Kunden zielt Technoform darauf ab, zukunftsfähige Lösungen zu schaffen, die es ermöglichen, Produkte nach ihrer Nutzungsdauer effizient in den Produktionskreislauf zurückzuführen.

„Technoform lädt ein, gemeinsam zukunftsfähige Lösungen zu entdecken. Moderne Technologien ermöglichen es, eine inspirierende Erlebnisreise zu kreieren. Lassen Sie sich überraschen“, heißt es am Schluss der Pressemitteilung des Unternehmens.

Technoform finden Sie auf der glasstec in Halle 17 am Standplatz D19. ■

www.technoform.com



Am Messestand können die Besucher die Abstandhalter des Unternehmens genauer unter die Lupe nehmen.

Nachhaltige Technologien für moderne Fassaden



In der Glasfassade des Salesforce Towers in Chicago kommt die hocheffiziente und besonders langlebige Warme Kante von H.B. Fuller | Kömmerling zum Einsatz.
Foto: Pelli Clarke & Partners

Auf der diesjährigen glasstec präsentiert der Kleb- und Dichtstoffhersteller H.B. Fuller | Kömmerling seine Produkte und Lösungen für die Zukunft der Glasbranche. Im besonderen Fokus: die Erfolgsgeschichte seiner hochfunktionalen Warme-Kante-Lösung mit dem thermoplastischen Abstandhalter Ködispace 4SG.

Das System überzeugt durch hohe Energieeffizienz und herausragende Langlebigkeit, und bewährt sich in heißen sowie kalten Umgebungen. Dabei verleiht die exakte robotergestützte Fertigung den Isoliergläsern eine einzigartige Ästhetik, die in der modernen Glasarchitektur – von Fassaden über gläserne Wolkenkratzer bis hin zu organisch geformten Glasdächern – international geschätzt wird.

Inzwischen reagieren viele Isolierglashersteller auf die steigenden Anforderungen hinsichtlich Nachhaltigkeit und installieren automatisierte Produktionslinien für energieeffiziente Warme-Kante-Systeme in ihren Betrieben. Und immer mehr davon verlassen sich auf die Lösung von H.B. Fuller | Kömmer-

ling: Allein in den letzten fünf Jahren hat sich die Zahl der Produktionslinien mit dem bereits 2007 patentierten Dichtstoff Ködispace 4SG verdoppelt.

Effiziente Technologien für nachhaltige Energieeinsparung

Während viele herkömmliche Isoliergläser im Laufe der Zeit einen Gasverlust erleiden und dadurch an Energieeffizienz verlieren, erfüllt ein Randverbund mit dem reaktiven thermoplastischen Abstandhalter Ködispace 4SG auch nach Jahren noch die strengen Anforderungen an Wasserdampfbeständigkeit und Gasdichtigkeit – selbst unter extremen Belastungen. Möglich wird dies durch den präzisen Auftrag des butylbasierten Materials per Roboter, welches nach Applikation eine chemische Bindung mit Glas und Silikon-Sekundärsiegelung bildet. Diese Verbindung führt zu einem äußerst stabilen und gleichzeitig flexiblen Randverbund. Mit dem Warme-Kante-System von Ködispace 4SG bleibt der Gesamtenergieverbrauch eines Gebäudes konstant niedrig, was sowohl Kosten als auch Ressourcen spart.

Effiziente Lösungen für anspruchsvolle Glasfassaden

Die Warme Kante mit Ködispace 4SG setzt nicht nur in puncto Nachhaltigkeit neue Maßstäbe. Dank ihrer herausragenden Materialeigenschaften eignet sie sich auch optimal für den Einsatz in mechanisch besonders anspruchsvollen Anwendungen wie kaltgebogenen Structural-Glazing-(SG)-Fassaden. Die Ködispace 4SG-Technologie bietet eine Lösung für höchste ästhetische Ansprüche, hohe Langlebigkeit und maximale Energieeffizienz. Damit ist Ködispace 4SG nicht nur für Fenster in Wohn- und Geschäftsgebäuden die ideale Wahl, sondern auch für die modernen Glasfassaden der Zukunft, die sowohl als architektonisches Highlight fungieren als auch im Bereich der „Green Architecture“ voll überzeugen.

Auf der Messe in Düsseldorf präsentiert H.B. Fuller | Kömmerling neben der energieeffizienten SG-Technologie auch weitere neue Kleb- und Dichtstoffanwendungen, wie etwa das Direct Glazing, das die thermische Leistung zusätzlich optimieren kann. „Beide Verfahren zeichnen sich durch eine verbesserte Wärmedämmung aus und ermöglichen – ins-

besondere in Kombination mit Ködispace 4SG – die Konstruktion energiesparender und nachhaltiger Fassaden und Fenster, wodurch sie einen bedeutenden Beitrag zur Green Architecture leisten“, erläutert Dr. Christian Scherer, Head of Business Development Glass.

Neue Smart Glass Lösungen

Auch im Bereich des zukunftsweisenden Trends „Smart Glass“ demonstriert das Unternehmen, welche neuen Anwendungen durch die modernen Technologien möglich sind. Auf seinem Messestand präsentiert das Unternehmen diverse wegweisende Prototypen im Bereich Smart Glass: So werden unter anderem einlamierte, gedruckte Elektronik, Verbundgläser mit integrierten interaktiven, transparenten Displays sowie eingebettete LEDs zur Realisierung beeindruckender Medienfassaden vorgestellt.

Solche hochmodernen intelligenten Gläser werden durch die Flüssiglamination mit LOCA (Liquid Optical Clear Adhesives) möglich. Dieses Verfahren ermöglicht es, empfindliche Materialien wie elektronische Komponenten oder Funktionsfolien sicher in die polymere Zwischenschicht von Verbundgläsern zu integrieren und damit eine Vielzahl neuer Anwendungen zu erschließen.

Darüber hinaus eröffnet die Flüssiglaminations-technologie LOCA neue Perspektiven für anspruchsvolle architektonische Projekte, wie Glasbrücken, Glastreppen oder Glasbalustraden. Dank der Clear-Edge-Technik entsteht eine unvergleichliche Optik, die ohne störenden Randverbund auskommt und so eine makellose Transparenz gewährleistet.

Komplette Produktpalette aus einer Hand

„H.B. Fuller | Kömmerling bietet eine vollständige Produktpalette für die Glasindustrie – sei es für einzelne Fenster oder ganze Fassaden – und damit Lösungen für nahezu jede Anwendung aus einer Hand. Genau das möchten wir in unserer Musterausstellung auf unserem Stand präsentieren“, erklärt Scherer.

Die Lösungen von H.B. Fuller | Kömmerling finden Sie in Halle 17, Stand D24. ■

www.hbfuller.com

Zukunftsweisende Lösungen für die Kreislaufwirtschaft

Auf der diesjährigen glasstec in Düsseldorf wird Saint-Gobain Glass ein vielfältiges Portfolio an neuen Produkten und Hochleistungssystemen für Fassaden, Fenster und Innenanwendungen präsentieren, darunter auch fortschrittliche Lösungen von SageGlass, Vetrotech und Logli.

Der erste von drei Themenbereichen auf dem Stand ist der Dekarbonisierung und der Kreislaufwirtschaft gewidmet, die bei der Entwicklung der Produkte von Saint-Gobain Glass eine zentrale Rolle spielen. Das Unternehmen war der erste Hersteller, der mit Oraé® ein kohlenstoffarmes Glasangebot mit hohem Recycling-Anteil auf den Markt gebracht hat und darüber hinaus in seinen Werken nachhaltige Praktiken anwendet, die eine kontinuierliche Reduzierung des Abfallaufkommens und letztlich der CO₂-Emissionen beinhalten. Das Engagement für die Kreislaufwirtschaft ist direkt in die Architektur des Messestandes integriert.

Das EPD-geprüfte und Cradle to Cradle® V4.0 zertifizierte Glas Cool-Lite® Xtreme 61/29 Oraé® mit hohem Recyclinganteil überzeugt mit einem niedrigen CO₂-Fußabdruck und der hervorragenden Energieleistung der Beschichtung. Eine besonders spannende Kombination ist: Cool-Lite® Xtreme 61/29 II Oraé® gebogen, das die einfache Verarbeitung von Saint-Gobain Glass zu vorspannbaren Beschichtungen zeigt, die auch mit Oraé®-Substrat möglich ist.

„Performant Solutions“

Spannende Neuentwicklungen werden im Standbereich „Performant Solutions“ präsentiert. Zunächst werden mehrere neue Produkte aus dem Cool-Lite®-Sonnenschutzsortiment ausgestellt, die die neuen Errungenschaften in Bezug auf die Kombination von neutraler Ästhetik und hoher Leistung zeigen: Einige davon wurden erst kürzlich auf den Markt gebracht, wie Cool-Lite® SKN 175 mit einer Selektivität von 2,0, das mit einem weiteren Produkt zusammen auf der Messe präsentiert wird.

Ein Bestseller dieses Sortimentes, Cool-Lite® Xtreme 70/33, wird zusammen mit einem innenliegendem Sonnenschutzgewebe im Rah-

men einer Kooperation zwischen Saint-Gobain und dem dänischen Textilspezialisten Kvadrat Shade gezeigt, um zu verdeutlichen, dass Sonnenschutzverglasungen und innenliegende Sonnenschutzgewebe perfekt aufeinander abgestimmt werden können, um einen sehr niedrigen g-Wert zu erreichen.

Mit Contraflam® One hält Vetrotech Saint-Gobain eine Neuheit für den Brandschutz bereit. Sie basiert auf gehärtetem Sicherheitsglas und einer „Einkammer“-Schäumungstechnologie in der Zwischenschicht, Hybridcore™. Herausragende Eigenschaften in Bezug auf Lichtdurchlässigkeit, Dicke und Gewicht sowie ein erweiterter Betriebstemperaturbereich prägen das Produkt. Darüber hinaus bietet es beachtliche CO₂-Einsparungen.



Der Messestand von Saint-Gobain Glass widmet sich drei Schwerpunkten: „Decarbonisation @ Circularity“, „Performant Solutions“ und „Easy to use“.

Foto: Saint-Gobain Glass

„Easy to use“

Im Bereich „Easy to use“ stellt Saint-Gobain Glass Produkte vor, die das tägliche Leben der Kunden erleichtern sollen. Darunter der patentierte Spiegel Miralite® Easysafe, eine Revolution bei den Sicherheitsspiegeln. Bei der Herstellung wird auf der Rückseite des Spiegels eine Antisplitterharzschicht aufgetragen, die im Falle eines Bruch 98 Prozent der Glassplitter zurückhält. Eine Sicherheitsfolie ist nicht mehr erforderlich. Die Verarbeitung ist einfacher, was Zeit, Abfall und Arbeitskosten reduziert. Darüber hinaus wird der Miralite® Easysafe mit bleifreien, wasser-

basieren Rohstoffen hergestellt und ist vollständig recycelbar.

Vorgestellt wird ebenso der verbesserte temporäre Oberflächenschutz Easypro®, der eine einfachere und nachhaltigere Verarbeitung ermöglicht. Auf beschichtetes Glas aufgetragen, schützt er die Beschichtung vor mechanischer Beschädigung und Alterung bis zur Vorspannung. Es fällt kein Abfall an und das beschichtete Glas kann deutlich länger gelagert werden.

Für Fensteranwendungen gibt es nun auch ein Angebot von zwei Produkten unter der Marke Eclaz®, die für Wohnkomfort und maximale Tageslichtnutzung steht. Mit den zwei Produkten bietet sie eine effiziente Antwort auf die aktuellen Herausforderungen im Wohnbau. Beispielsweise ermöglicht Eclaz®, das für den Winterkomfort konzipiert ist, bei einer Renovierung eine Energieeinsparung von bis zu 36 Prozent auf Gebäudeebene.

„Digitale Dienstleistungen“

Am Messestand werden auch digitale Dienstleistungen vorgestellt: das Berechnungstool Calumen® und das virtuelle Rendering-Tool GlassPro mit einer beeindruckenden 360 Grad-Vorschau. Die Besucher werden die Möglichkeit haben, diese Tools zu erkunden, an Demonstrationen teilzunehmen und aus erster Hand zu erfahren, wie sie zur Verbesserung der Projektplanung und -ausführung eingesetzt werden können.

Saint-Gobain Glass finden Sie in Halle 11, Stand A28. ■ www.saint-gobain-glass.de

Teilintegriertes Sonnenschutzsystem heroal VS Z CS:

Harmonische Sonnenschutz-Integration in Pfosten-Riegel-Fassaden



Integration des Sonnenschutzes heroal VS Z CS in das Fassadensystem heroal C 50 mittels neu entwickeltem Integrationsprofil.

Foto: heroal

Mit dem neuen Sonnenschutzsystem heroal VS Z CS hat das Aluminium-Systemhaus heroal eine effektive Lösung für die Verschattung von Pfosten-Riegel-Fassaden entwickelt, die sich besonders harmonisch in die Fassade einfügt und einfach zu verarbeiten ist.

Bei der Planung von Gebäuden bewegen sich Architekten und Planer regelmäßig in einem Spannungsfeld: Die angedachten Lösungen sollen optische Ansprüche erfüllen, gleichzeitig aber von hoher Funktionalität sein. Auch bei der Planung von mit einem Sonnenschutz ausgestatteten Fassaden kommt diese Herausforderung zum Tragen.

Zur Realisierung großzügiger Fassaden hat heroal das vielseitige Fassadensystem heroal C 50 entwickelt. Aus hochwertigem, stabilem Aluminium gefertigt und mit Komponenten wie ausgeschäumten Isolatoren oder einer durchgehenden Dichtung ausgestattet, überzeugt heroal C 50 mit seiner Langlebigkeit, seiner effizienten Verarbeitung wie auch seinen wärmedämmenden Eigenschaften mit Werten bis zu $U_f = 1,2$ Watt pro Quadratmeter Kelvin. Darüber hinaus sind eine optimale Be-

lüftung und Entwässerung durch eine durchdachte Konstruktion sichergestellt, die unsichtbar in die Fassadenprofile integriert ist.

Neue Lösung für die Sonnenschutz-Integration

Damit Innenräume trotz großflächiger Glasfassaden vor einem Überhitzen geschützt sind, bietet heroal das außenliegende Zip-Screen-System heroal VS Z CS für effektiven Sonnen- und Wärmeschutz an. Dank stabiler Reißverschluss-Technologie ist das System ballwurfzertifiziert – auch bei großen Beschattungsflächen von bis zu sechs Meter Breite und 18 Quadratmeter Fläche. heroal VS Z CS ermöglicht die nahtlose Teilintegration des Sonnenschutzes in das Aluminium-Fassadensystem heroal C 50 sowie Pfosten-Riegel-Fassaden weiterer Hersteller. Das neu entwickelte Integrationsprofil für die Führungsschiene heroal GR 25 wird mithilfe eines ebenfalls neu entwickelten Sonnenschutzbolzens in das Fassadensystem eingesetzt.

Anders als bei der klassischen Fassadenintegration mit Traversen liegt der Sonnenschutz heroal VS Z besonders nah am Fassadenelement an. Dadurch wird eine hohe Windstabi-

lität von bis zu 145 Kilometer pro Stunde gewährleistet, denn der Wind kann kaum hinter den Sonnenschutz greifen. Gleichzeitig wird so eine besonders dezente Integration des Sonnenschutzes erzielt: Ist das Sonnenschutzsystem heroal VS Z vollständig hochgefahren, ist nicht erkennbar, dass die Fassadenprofile mit einem Sonnenschutz ausgestattet sind. Auch im heruntergefahrenen Zustand ist die neue Lösung besonders ästhetisch, denn mit 25 Millimeter Ansichtsbreite ergibt sich bei der Verwendung zweier Führungsschienen heroal GR 25 exakt die Ansichtsbreite des Fassadensystems heroal C 50 von 50 Millimeter. Da heroal GR 25 über die gesamte Länge des Fassadenprofils eingesetzt werden kann, lassen sich auch Fassaden von bis zu fünf Meter Höhe mit dem teilintegrierten heroal VS Z CS verschatten.

Flexibilität und Wirtschaftlichkeit

Im Gegensatz zu vergleichbaren Systemen weist das Fassadensystem heroal C 50 einen hohen Vorfertigungsgrad mit Vorstanzen und -bohrungen sowie durchdachten Konstruktionsdetails auf. Dadurch ist seine Fertigung schnell und effizient. Bereits während der Verarbeitung durch den Metallbauer wird heroal C 50 mit dem Integrationsprofil ausgestattet, sodass die Gebäudefassade bei Bedarf auch nachträglich mit dem Sonnenschutzsystem heroal VS Z CS versehen werden kann. Zusätzlich können Fassadenbauer und Sonnenschutz-Monteur dadurch unabhängig voneinander arbeiten, was die Flexibilität im Projektverlauf steigert. Auch eine separate Statikberechnung entfällt.

Sind mehrere Sonnenschutzelemente nebeneinander liegend an der Fassade montiert, spielt der heroal VS Z CS seine herausragenden Vorteile in der Montage aus: Jedes Einzelelement kann aufgrund der integrierten Seiten- und Tiefenverstellung optimal an der Fassade ausgerichtet werden, denn der Sonnenschutz lässt sich so dreidimensional verstellen und nimmt Bautoleranzen auf beziehungsweise gleicht diese aus. ■

www.heroal.de

ROMA auf der BAU:

Halle C2 Stand 310

BAU

13.-17. Januar 2025

bau-muenchen.com

roma

ROLLLADEN
RAFFSTOREN
TEXTILSCREENS



Hat mehr drauf

Der neue ROMA Oberflächenstandard
matt Feinstruktur hochwetterfest

Seit jeher sind wir den Elementen ausgeliefert. Regen, Hitze und UV-Strahlung. Deshalb hat ROMA nach etwas gesucht, das genauso kraftvoll ist. Etwas, das ebenso unerschütterlich bleibt und den Witterungen trotzt. Mit der innovativen Hightech-Pulverbeschichtung in Matt Feinstruktur hochwetterfest bietet ROMA nun eine Oberflächenqualität für Rollläden, Raffstoren und Textilscreens, die mehr drauf hat: Mehr UV-Stabilität. Höhere Resistenz gegen Verwitterung. Verbesserter Schutz vor Kratzern. Und nachhaltiger Werterhalt durch lange Lebensdauer für Ihre Kunden. Geschaffen, um dem Wetter zu trotzen.

www.roma.de/hochwetterfest

Maßgefertigte Beschattung für die neue Athletikhalle des VfB

Für Begeisterung beim VfB Stuttgart sorgte zuletzt nicht nur der herausragende sportliche Erfolg mit der Vize-Meisterschaft; auch über die Eröffnung ihrer neuen Athletikhalle durften sich die Schwaben nach acht Monaten Bauzeit freuen. Auf dem Clubzentrum an der Mercedesstraße steht den Kickern der 1. Bundesliga seit dem Sommer 2023 eine multifunktionale Trainingsfläche zur Verfügung. Im Fokus der modernen und hochwertigen Ausstattung stehen dabei natürlich das Athletiktraining und die Leistungsdiagnostik – doch auch beim automatisierten Sonnenschutz wurde größter Wert auf Qualität gelegt.

Schließlich galt es, optische Ansprüche geschickt mit leistungsstarker Funktionalität zu verbinden – eine Herausforderung, bei der der VfB Stuttgart auf die langjährige Erfahrung und das Können der Merkle GmbH aus dem ebenfalls schwäbischen Nagold vertraute. „Die größte Herausforderung bei diesem Projekt war die außergewöhnliche Höhe der erforderlichen Zip-Screens“, erzählt Geschäftsführer Jochen Merkle, der das Familienunternehmen seit 2010 zusammen mit seinem Bruder Markus Merkle in vierter Generation leitet.

„Unsere Aufgabe war es, die zwei gegenüberliegenden, jeweils rund 6,3 Meter hohen Glasfassaden der Athletikhalle zu beschatten – und zwar mit durchgehenden Tüchern ohne Naht. Neben dem Hitzeschutz war schließlich eine wichtige Anforderung an den Sonnenschutz, auch in ausgefahrenem Zustand eine ungestörte Sicht nach draußen zu gewährleisten und den Profi-Kickern so ein angenehmes Training zu ermöglichen. Als erstes haben wir

deshalb innerhalb kürzester Zeit eine Anlage entwickelt und konstruiert, auf der sich eine solche Tuchlänge nahtlos realisieren ließ.“

Erfolgreiches Teamwork

Insgesamt 17 Stück dieser maßgefertigten Senkrecht-Markisen mit jeweils rund 2,5 Metern Breite und 6,3 Metern Höhe galt es anschließend, in die KNX-Steuerung der Athletikhalle einzubinden. Dabei zeigte sich einmal mehr: Auch außerhalb des Fußballrasens ist es oft gelungene Teamarbeit, die zum besten Ergebnis führt. Denn beim Automatisieren ihrer Sonnenschutz-Lösungen setzen die Experten von Merkle seit 2008 auf die partnerschaftliche Unterstützung der Becker-Antriebe GmbH aus Hessen. Dazu Jochen Merkle: „Besondere Lösungen, die sich durch ihre hohe Qualität und Funktionssicherheit auszeichnen – das ist der Anspruch, an dem wir uns messen lassen. Genau deshalb wissen wir es gerade bei größeren Projekten wie der Athletikhalle sehr zu schätzen, Becker an unserer Seite zu haben, die genau diese Werte

teilen – angefangen bei der technischen Beratung über den engen persönlichen Kontakt bis hin zur langlebigen Qualität ‚Made in Germany‘.“

Blendfreies Trainieren zu jeder Jahreszeit

Gesteuert per KNX, bringen bedrahtete Zip-Antriebe von Becker die Senkrecht-Markisen aus dem Hause Merkle je nach Wetterlage in die richtige Position. Vom gruppierten und vollständigen Herunterfahren der Tücher über das gezielte Ansteuern einzelner Behänge bis hin zum Anfahren individueller Zwischenpositionen – der Sonnenschutz passt sich flexibel dem jeweiligen Bedarf an. Sommerliche Hitze wird dadurch genauso abgeschirmt wie die tiefstehende Wintersonne – für ein angenehmes Raumklima und blendfreies Trainieren zu jeder Jahreszeit. Allein im Erdgeschoss stehen den VfB-Profis dafür 270 Quadratmeter zur Verfügung. Auf einer 30 Meter langen Laufstrecke aus Kunstrasen können sie dort ihre Schnelligkeit verbessern oder Sprinttests absolvieren.

„Sind wahnsinnig stolz“

„Als Schwaben sind wir natürlich wahnsinnig stolz, dass wir unser Können und unsere Erfahrung bei diesem besonderen Projekt mit einbringen konnten“, freut sich Jochen Merkle und fügt hinzu: „Für die neue Bundesliga-Saison wünschen wir dem VfB Stuttgart weiterhin so großen Erfolg – und natürlich viel Spaß beim Trainieren.“ ■

www.merkle-nagold.de
www.becker-antriebe.com



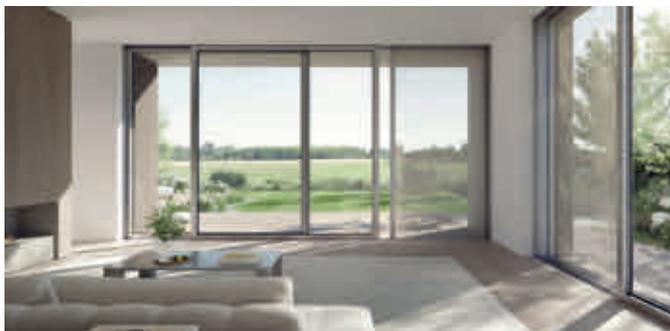
Die neue Athletikhalle des VfB Stuttgart mit automatisiertem Sonnenschutz mit Zip-Antrieben von Becker inklusive.



Die Gesamthöhe der Senkrecht-Markisen beträgt jeweils rund 6,3 Meter.

Fotos: Becker-Antriebe GmbH

Insektenschutz-Seiten- rollo für besonders große Fensterelemente



Die verwendete VisionAir Maxi-Gaze ist sehr witterungsbeständig und überzeugt durch eine gute Durchsicht.

Foto: Warema

Der Trend zu großformatigen Fenster- und Türöffnungen ist in der Architektur ungebrochen. Für komfortablen Insektenschutz auch bei Hebe-Schiebe- und Falt-Anlagen hat Warema mit „GrandSlide“ ein Seitenrollo entwickelt, das allen Anforderungen an Funktionalität und Design gerecht wird.

Das Rollo bewegt sich waagrecht in einer oberen und unteren Führungsschiene und bleibt dank eines durchdachten Zugsystems an jeder beliebigen Stelle stehen. So lässt sich die Durchgangsöffnung immer in der gewünschten Position mit dem Insektenschutz verschließen. Das Bewegen des Rollos geht dank des geringen Gewichts mit Hilfe der Griffleiste leicht von der Hand.

Speziell für den gewickelten Einsatz bei GrandSlide wurde die VisionAir Maxi-Gaze konzipiert. Sie besteht aus einem eng gewebten, vinylbeschichteten Polyestergewebe mit sehr hoher Reißfestigkeit und zeichnet sich durch ihre Witterungsbeständigkeit und eine gute Durchsicht aus. Im eingefahrenen Zustand verschwindet sie vollständig in einer pulverbeschichteten Aluminium-Kassette und ist damit vor Wind und Staub geschützt. Weiterer Vorteil: Bei Hebe-Schiebe-Anlagen beispielsweise ist der ungehinderte Durchblick im eingefahrenen Zustand über die gesamte Breite des Elements gegeben – im Gegensatz zu Schieberahmen, die vor dem feststehenden Element geparkt werden.

Ohne störenden Mittelposten

GrandSlide kann außenseitig und beispielsweise bei Glasfaltwänden auch innenseitig montiert werden. Mit einer maximalen Breite von 2.500 Millimetern bei einer Höhe von bis zu 2.800 Millimeter lässt sich damit eine Fläche von rund sieben Quadratmetern überdecken. Zudem ist das Insektenschutz-Seitenrollo bei besonders großen Flächen durch zweiflügelige Anlagen ohne Mittelposten realisierbar. Auf diese Weise lassen sich Öffnungen bis 5.000 Millimeter Breite sicher vor Insekten schützen, die Fläche vergrößert sich auf 14 Quadratmeter.

Kassette, Führungsschiene und Trittpprofil sind pulverbeschichtet in allen Farbtönen der Warema Farbwelt sowie optional eloxiert erhältlich. Kassette und obere Führungsschiene können auch eingeputzt werden. ■

www.warema.de



Yubii® Home

Das Zuhause wird smart.

Yubii Home ist eine der fortschrittlichsten Smart Home-Steuerungseinheiten der Welt. Funkantriebe, Sensoren und Empfänger der Marken elero und Nice lassen sich in das sichere und flexible Smart Home-System integrieren – ebenso wie über 4.600 Produkte anderer Marken über Z-Wave-Technologie.

Mit einem Knopfdruck, per App oder Sprachbefehl steuert man so Sicht- und Sonnenschutz, Elektronik und Haushaltsgeräte, Beleuchtung, HKL, Alarm, u.v.a. Alles zu Yubii Home sowie smarten Steuerungen und Sensoren finden Sie unter

elero.de/YubiiHome



Warema Spectrum Sprint Kollektion macht's möglich

Tuchtausch in Bestzeit

25 gefragte Dessins, maximal drei Wochen Lieferzeit und eine vereinfachte Montage – die Warema Spectrum Sprint Kollektion ermöglicht es Warema-Fachhändlern, ihren Kunden in nur drei Schritten einen Tuchtausch anzubieten.

Markisen sind nach jahrelangem Gebrauch oft technisch noch gut in Schuss – ein reiner Austausch des Tuchs ist dann die nachhaltigere Lösung auf dem Weg zu einem neuwertigen Sonnenschutz. Für den Tuchtausch im Eilverfahren können Fachhändler mit der Edition Spectrum Sprint von Warema 25 ausgewählte und besonders beliebte Acryl-Dessins bei Standard-Markisentüchern, Volants und Balkonbespannungen mit genähter Tuchverbindung anbieten. Das gilt auch für Markisen, die nicht von Warema hergestellt wurden. Zur Auswahl stehen viele Grau- und Beigetöne, aber auch vier kräftige Farben: Gelb-Orange, Rot-Beere, Türkis-Grün und Violett.

Warema garantiert ausgesprochen kurze Lieferzeiten – auch in der Hauptsaison. Für Fachhändler ein gewichtiger Vorteil gegenüber Kunden, die Schnelligkeit zu schätzen wissen, wenn – wie oft in der Sommerzeit – kurzfristiger Bedarf besteht. Zudem verschafft die rasche Abwicklung des Auftrags dem Fachhändler zusätzliche Kapazitäten trotz voller Auftragsbücher.



Um das Aufmaß und die Ausführung des Tuchtausches kümmert sich das professionelle Montageteam des jeweiligen Warema-Fachhändlers.

Fotos: Warema

Einfacher Tuchtausch in drei Schritten

Der Weg von der Entscheidung für den Tuchtausch über die Auswahl des Dessins bis zur Montage erfolgt bequem in drei Schritten.

1. Der Kunde vereinbart online einen Termin mit seinem in der Nähe ansässigen Fachhändler, um sich beraten zu lassen und mit ihm die nächsten Schritte bis zur Montage abzustimmen.

2. Die klar strukturierten Warema-Kollektionsmappen der Markisen-Kollektion Spectrum bieten wertvolle Orientierungshilfen für ein erfolgreiches Beratungs- beziehungsweise Verkaufsgespräch.

Für Kunden, die es gerne konkreter hätten, bietet sich die AR-App Warema Designer an. Mit deren Hilfe lässt sich eine Markise mit dem favorisierten Tuch virtuell ans eigene Haus montieren. Ist die Stoffwahl getroffen, erfolgt die Bestellung über das Online-Portal myWarema. Für einen schnellen Bestellprozess ist die Sprint Kollektion separat aufgeführt.

3. Um die Demontage des alten Tuchstoffes und das fachgerechte Einspannen des neuen Markisentuchs kümmert sich das professionelle Montageteam des jeweiligen Warema-Fachhändlers. Für eine einfachere Montage wird das Tuch – bis maximal sechs Meter – auf Breite gewickelt angeliefert. Wenn der Fachhändler den Tausch selbst nicht vornehmen möchte, kann er auf den Warema-Service zurückgreifen, der die Montage auf Wunsch komplett übernimmt. ■



Mit der AR-App stellt Warema auch beim Tuchtausch ein hilfreiches Tool zur Verfügung, um den passenden Stoff in der gewünschten Farbe und Struktur zu finden.

www.warema.de

Nice präsentiert Multi-Sensor

Sorgt für mehr Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz

Nice, Anbieter von Antrieben und Steuerungen bringt seine neueste Entwicklung, den BiDi-Multi-Sensor, auf den Markt. Der drahtlose Sensor kann Bewegung, Licht, Temperatur und Luftfeuchtigkeit erfassen. Er bietet damit neue Möglichkeiten für einen erhöhten Komfort, Sicherheit und Energiemanagement.

Die bidirektionale Schnittstelle sorgt für präzise Erkennung und automatische Anpassungen, wodurch Wohnumgebungen reaktionsfähiger und energieeffizienter werden. Zu den wichtigsten Funktionen gehören:

- Adaptive Beleuchtung: passt Helligkeit und Dimmung automatisch an die natürlichen Lichtverhältnisse an und schafft so eine optimale Atmosphäre.
- Klimasteuerung: hält durch intelligente und automatische Regelung ideale Raum-

temperaturen aufrecht und aktiviert bei Bedarf die Klimaanlage.

- Feuchtigkeitsmanagement: überwacht und steuert die Luftfeuchtigkeit im Innenraum und sorgt so für ein gesünderes Wohnklima.
- Intelligente Bewegungserkennung: aktiviert Beleuchtung und Szenarien basierend auf erkannten Bewegungen und erhöht so Komfort und Sicherheit.

Dank der Integration in das intelligente Sicherheitssystem verhindert der BiDi-Multi-Sensor Sabotage und Diebstahlversuche.

Hohe Sicherheit, gefällige Gestaltung

Die universelle Halterung ermöglicht die Platzierung an Decken, Wänden und anderen Oberflächen, sodass er den gesamten Wohnbereich effektiv abdeckt. Zusätzlich erkennt der eingebaute Beschleunigungssensor Manipulationen

und Erdbeben und bietet Hausbesitzern eine zusätzliche Sicherheit.

Nahtlose Integration und einfache Updates

Der Sensor wird mit einer CR123A-Batterie betrieben, bietet eine lange Lebensdauer und kann drahtlos über das TTPRO-BD-Protokoll aktualisiert werden. Der Nice BiDi-Multi-Sensor ist ab sofort über autorisierte Nice-Händler und Installateure erhältlich. ■

www.niceforyou.com



Dank der Energieversorgung über einen Akku kann der multifunktionale Sensor überall positioniert werden, was die Überwachung eines großen Umfeldes ermöglicht.

Foto: Nice

Ihr zuverlässiger Partner für die Abwicklung von Projekten mit Montagen in Größenordnungen von 30 bis 3.000 Anlagen

EUROSUN
SONNENSCHUTZ



UNSER
VERSPRECHEN.
UNSER
SERVICE.



- Umfassende **Beratung in der Planungsphase**
- **Angebotserstellung** gemäß Ausschreibung, einschließlich Beratung zu möglichen Alternativen
- **Technische Unterstützung** bei der Detailplanung und Ausführung
- **Erstellen von CAD-Zeichnungen** und Plänen, optional bis zum **Aufmaß vor Ort**
- Professionelle **Montage durch qualifizierte Fachunternehmer aus unserem Netzwerk**
- **Baustellenbetreuung** vor Ort, inkl. Überwachung der termingerechten Ausführung
- **Transparente Abrechnung** und vollständige Abwicklung aus einer Hand

www.eurosun-sonnenschutz.com

Alukon feiert 50 Jahre Erfolgsgeschichte



Fotos: Alukon



Seit 2015 wurden an beiden Alukon-Standorten in Konradsreuth und Haigerloch umfassende Investitions- und Baumaßnahmen durchgeführt.

Das Unternehmen Alukon mit Hauptsitz im oberfränkischen Konradsreuth feiert in diesem Jahr sein 50-jähriges Jubiläum. Der Hersteller von Rollläden, Rolltoren, Sonnen- sowie Insektenschutzlösungen blickt dabei auf eine ereignisreiche Unternehmensgeschichte zurück und schaut zugleich zuversichtlich in die Zukunft – denn die Erfolgsgeschichte soll fortgesetzt werden.

Im Jahr 1974 als regionales Handwerksunternehmen mit drei Mitarbeitenden in einer kleinen Lagerhalle gegründet, wuchs Alukon von Beginn an stetig. Ein wichtiger Meilenstein war die Eingliederung in die Hörmann Gruppe in 2013. In den vergangenen Jahren stand eines der größten Investitionsprogramme an beiden Standorten in Konradsreuth und Haigerloch im Fokus der Unternehmensentwicklung, um die Weichen für die Zukunft von Alukon zu stellen.

Breite Produktpalette und umfangreicher Service

Heute beschäftigt Alukon an den beiden Standorten insgesamt mehr als 500 Mitarbeitende und beliefert Kunden in 37 Ländern. Das hochmoderne, mittelständische Industrieunternehmen zählt mit Produktionsflächen von gesamt 48.000 Quadratmetern zu den größten Anbietern für Sonnenschutz in Europa. Dabei vertreibt Alukon ein sehr breites Produktprogramm rund um Rollläden, Sonnenschutz, Tore und Insektenschutz jeweils in allen Fertigungsstufen – von einzelnen Systemkomponenten bis hin zum fertigen Element beziehungsweise Sonnenschutzsystem. So können Kunden je nach Anforderung effizient und maßgeschneidert beliefert werden – zum Beispiel auch mit spezifischen Sonderlösungen. Alukon bietet auch Architekten und Planern einen umfangreichen Service sowie praktische, digitale Tools für die Projektplanung. Geschäftsführer Klaus Braun blickt positiv in die Zukunft: „In den vergangenen Jahren haben wir uns eine gute

Marktposition erarbeitet und fühlen uns bestens für die Zukunft aufgestellt. Jetzt liegt der Fokus darauf, unsere Position gemeinsam mit unseren Kunden weiter zu festigen und auszubauen.“

Aktuelle Markenkampagne „Gemeinsam on a Roll!“

Die breite Unterstützung von Kunden und Partnern auf dem Weg in eine sichere und erfolgreiche Zukunft steht auch im Fokus der aktuellen Markenkampagne „Gemeinsam on a Roll!“. Darin stellt Alukon gezielt Themen wie Produktvielfalt, Effizienz oder Digitalisierung in den Mittelpunkt. Dazu erläutert Alexander Winkler, Leiter Produktmanagement und Marketing: „Mit unserer breit angelegten Kampagne wollen wir zeigen, dass unsere Kunden mit uns immer einen Vorsprung auf dem Markt und einen starken Partner an ihrer Seite haben. Sie sollen spüren, dass es gemeinsam mit uns einfach „rollt!“. ■

www.alukon.de

Erhardt startet „Terrassendach-Nachrüstaktion“

Die Sommersaison kann verlängert werden!

Terrassen- und Lamellendächer liegen voll im Trend – sie sichern einen verlässlichen Sonnen- und Wetterschutz und ermöglichen die Gestaltung des ganz persönlichen Wohnraums im Freien. Um das Outdoor-Feeling auch in der kalten Jahreszeit genießen zu können, bietet sich in vielen Fällen die Nachrüstung von Glasschiebe-

elementen an. Vor diesem Hintergrund unterstützt die Erhardt Markisenbau GmbH mit Sitz in Burtenbach den Sonnenschutz-Fachhandel jetzt mit einer gezielten „Terrassendach-Nachrüstaktion“ bei der Auftragsgewinnung.

Als Vollsortimenter rund um maßgeschneiderte Sonnenschutz- und Outdoor-Living-Lösungen bietet Erhardt ein umfangreiches Sortiment hochwertiger Terrassen- und auch Lamellendächer. Sowohl die Produkte der Qube-Serie – dies sind Qube 23, Qube Plus und Qube Skyline – als auch die Terrassendächer T100 und T150 beziehungsweise Q100



Foto: Erhardt Markisen

Die Produkte der Qube-Serie als auch die Terrassendächer von Erhardt eignen sich perfekt zur nachträglichen Erweiterung mit Glasschiebeelementen.

und Q150 eignen sich zur nachträglichen Integration von Glasschiebeelementen. Diese ermöglichen bei überschaubarem Aufwand auch eine ganzjährige Nutzung der Terrasse. Dabei werden die Glasschiebeelemente jeweils maßgenau für das jeweilige Terrassendach gefertigt. Auch der Einbau in Konstruktionen anderer Hersteller ist machbar.

Breite Vermarktungsunterstützung für neue Aufträge

Im Rahmen der aktuellen „Terrassendach-Nachrüstaktion“ bietet Erhardt seinen Partnern im Sonnenschutz-Fachhandel bis zum 31. Oktober 2024 umfassende Unterstützung bei der Gewinnung neuer Aufträge. So stehen zum Beispiel ein professionelles Anschreiben und ein Flyer für die Endkunden-Kommunikation zum kostenlosen Download bereit – auf Wunsch übernehmen die Erhardt-Experten auch die Aktions-Abwicklung sowie die Druck- und Versandkosten. Zudem hat das Unternehmen passende Anzeigenvorlagen, Text- und Bildmaterial für Social-Media-Maßnahmen sowie Werbebanner für die Partner-Websites entwickelt. Als einer der ersten Partnerbetriebe hat die Firma Wigason bereits an der Nachrüstaktion teilgenommen – mit

Erfolg: „Wir haben von Erhardt das komplette Paket an die Hand bekommen, von der Erstellung bis zur Abwicklung der Aktion. Damit kommen wir mit unseren Bestandskunden ins Gespräch und hatten so gut wie keinen Aufwand. Einige Kunden haben sich schon zurückgemeldet und Termine vereinbart“, freut sich Geschäftsführer Norbert Gaspar.

Chance auf Zusatzgeschäfte

Ergänzend dazu erklärt Fabrice Rousseau, Geschäftsführer bei Erhardt: „Mit der Nachrüstaktion unterstreichen wir unsere Positionierung als enger Partner des Sonnenschutz-Fachhandels und helfen diesem gezielt dabei, mit wenig Aufwand attraktive Zusatzumsätze zu generieren – und das auch noch Jahre nach dem eigentlichen Verkauf. Zudem bietet die Aktion ihnen die Chance, beim Endkunden wieder ins Gespräch zu kommen und diesen stärker an sich zu binden. Die ideale Basis für den Verkauf weiterer Services wie Wartungsdienstleistungen – und eine Win-Win-Situation für alle.“ ■

www.erhardt-markisen.de



SEZ-NHK mit Freilauf

Notöffnungslösung für Zip-Screens

Der SEZ-NHK ist die weltweit erste Lösung zur Notöffnung motorisierter Zip-Screens im 2. Flucht- und Rettungsweg.

Freilauf für NHK-Antriebe

Der Freilauf sorgt bei SEZ-NHK für absolute Bediensicherheit im Notfall und verhindert das Kurbeln in die falsche Drehrichtung.



Einfach QR-Code scannen:
Alle Infos zum SEZ-NHK und zum Freilauf!

selve

www.selve.de

Nachhaltige Fensterlösungen für moderne Architektur

Durch präzise Verarbeitungstechniken können Hersteller jetzt Holz- und Holz/Aluminium-Varianten entwickeln, die nicht nur funktional, sondern auch ästhetisch überzeugen. Mit schlanken Ansichten und neuen Eckverbindungen entstehen Produkte, die sich harmonisch in moderne Architektur einfügen. In der Oktoberausgabe von *bauelemente bau* möchten wir unseren Lesern aus dem Bauelemente-Fachhandel und dem montierenden Handwerk einen umfassenden Überblick über das aktuelle Angebot an Fenster- und Türkonstruktionen, neuen Schiebesystemen sowie Gestaltungstrends bieten.

Dank der Unterstützung relevanter Anbieter für den deutschen Markt präsentieren wir Ihnen eine aktualisierte Marktübersicht, die es Ihnen ermöglicht, die verschiedenen Fensterkonstruktionen und deren Leistungen zu vergleichen. Besonderes Augenmerk gilt dabei auch dem wachsenden Segment der Holz/Aluminium-Fenster und -Türen, das zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Zusätzlich möchten wir auch über die Serviceleistungen informieren, die Fensterhersteller anbieten, um Kunden bei der Akquise und der Auftragsabwicklung aktiv zu unterstützen. Um das Gesamtbild abzurunden, wird die Marktübersicht, wie in den vergangenen Jahren, erneut mit dem bb-Sonderthema zur Holzfensterfertigung ergänzt. In diesem Zusammenhang erwarten Sie unter anderem Artikel über neue Maschinen, Anlagen und Werkzeuge sowie Informationen zu Beschichtungssystemen und ein Anwenderbericht.

Vielfältige Zusatzinfos

Wie bereits im letzten Jahr haben wir die teilnehmenden Firmen dazu eingeladen, ihre neuesten Entwicklungen in den Vordergrund zu stellen. Dieses Mal wurde die Möglichkeit, multimediale Inhalte über Links oder QR-Codes bereitzustellen, von deutlich mehr Unternehmen genutzt. Sie können jetzt auf Videos sowie Konfiguratoren für Haustüren und Fenster zugreifen, um sich umfassender über die jeweiligen Anbieter und deren Angebote zu informieren. Wir ermutigen Sie, diese neuen Informationen zu nutzen, denn sie fördern die Unternehmen, ihr Angebot in der Marktübersicht weiter auszubauen – wovon auch Sie profitieren können!



Foto: actual

Moderne Holz- und Holz/Aluminium-Konstruktionen fügen sich harmonisch in die moderne Architektur ein.

Klare Linien und moderne Gestaltung

Auch bei den Holz- und den Holz/Aluminium-Fenstern gibt es einen eindeutigen Trend zur klaren, betont kantigen Gestaltung, wie sie bei Aluminium-Elementen üblich ist. Mit der Investition in neue Anlagen überarbeiten die Fensteranbieter auch ihr Produktprogramm. Damit wächst auch das Angebot an Fenstersystemen, die sich durch eine flächenbündige Ausführung auf der Außen- und teilweise auch auf der Innenseite auszeichnen.

Holzfenster ohne Schadstoffe

Im Fensterbau wird zunehmend auf Nachhaltigkeit gesetzt, besonders im Hinblick auf umweltfreundliche Materialien. Während Holz-

fenster oft als umweltbewusste Wahl gelten, stellt die notwendige Behandlung der Rahmen mit Schutzmitteln eine Herausforderung dar. Besonders bei der Entsorgung alter Fenster können chemische Rückstände problematisch sein, da sie oft als gefährlicher Abfall eingestuft werden. Um diesem Problem entgegenzuwirken, entwickeln Hersteller verstärkt Alternativen, die ohne schädliche Zusätze auskommen.

Neue Herausforderungen

Seit den letzten Jahren ist die Nachfrage im Wohnungsneubau erheblich gesunken. Die erhoffte Belebung im Renovierungsbereich konnte die Verluste bisher nicht ausgleichen. Angesichts der stark gestiegenen Baupreise, höheren Darlehenszinsen und der anhaltenden Inflation legen viele Bauherren und Renovierer aktuell wieder großen Wert auf den Preis. Die Anzahl der Unternehmen, die sich auf die Herstellung von Fenstern für denkmalgeschützte Gebäude spezialisiert haben, hat in dieser schwierigen Marktlage leicht zugenommen. Es ist zu erwarten, dass in den kommenden Jahren noch weitere Anbieter in dieses Segment einsteigen werden. Der Gebäudebestand wird älter, und die Zahl der modernisierungs- und sanierungsbedürftigen Objekte nimmt kontinuierlich zu. Infolgedessen wird auch die Nachfrage nach stilgerecht gestalteten und originalgetreuen Fenstern voraussichtlich steigen.

Um die Produktionskosten gering zu halten, setzen Hersteller von Denkmalschutzfenstern auf etablierte Konstruktionen wie IV 68 und IV 78. Diese Modelle erfüllen bereits die heutigen bauphysikalischen Standards. Die authentische Außenansicht wird durch spezielle Schlag- und Profilleisten sowie Wetterschenkel gewährleistet. Für zusätzliche dekorative Elemente wie Kapitelle ziehen viele Unternehmen externe Fachleute hinzu, sodass die Eigenproduktion in der Regel entfällt.

Im Bereich Brandschutzlösungen ist der Wettbewerb noch exklusiver, insbesondere bei höheren Schutzklassen. Der Aufwand für notwendige Prüfungen und Zertifizierungen ist beträchtlich, weshalb der Zukauf spezialisierter Fensterlösungen oft die bevorzugte Lösung ist, um den Kunden auch hier eine adäquate Auswahl zu bieten. ■



HAUSTÜR 1K? GEHT KLAR!

ADLER

In unseren Adern fließt Farbe.

**JETZT NEU!
AQUAWOOD
DURA**



ADLER macht's möglich. Und präsentiert mit dem neuen 1K-Lack Aquawood Dura den perfekten Mix aus Effizienz und Beständigkeit. Einfach zu verarbeiten, langlebig, lasierend und deckend. Mit deutlich höherem Schutz als herkömmliche 1K-Spritzlacke.

HERFORD · 05221 34202-0 | GIESSEN · 0641 480293-0 | LANDSHUT · 08703 905995-0 | ULM · 07348 4074640-0

ADLER-LACKE.COM | VERKAUF@ADLER-LACKE.COM



Abus-Fenster GmbH, 84579 Unterneukirchen

Flächenbündige Variante in drei Versionen der Flügelinnenseite

Das Holz/Aluminium-Fenstersystem Plano mit flächenbündigem Flügel und Rahmen auf der Außenseite ist neu im Sortiment der Abus-Fenster GmbH. Es ist in drei Versionen der Flügelinnenseite erhältlich: Profilform gerade, 15 Grad schräg und profiliert. Bei der Herstellung seiner Holzfenster und Holz Türen kann das Unternehmen auf über 115 Jahre Erfahrung zurückgreifen. Seit September 2021 wird der neue Beschlag von Roto NX eingesetzt.

Abus bietet mit Abulux-Ultra Plano eine flächenbündige Systemvariante auf technisch sehr hohem Niveau, vielfältig in der Oberflächen- und Farbgestaltung. Besonders sparsam ist das System ausgestattet mit Aero-therm-Kantelprofilen: Das innovative Luftkammersystem senkt den Energieverbrauch deutlich.

Holz/Aluminium-System Abulux-Ultra

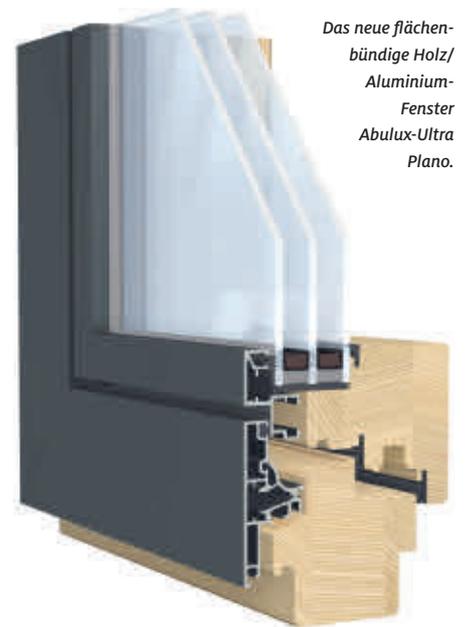
- 97 mm Bautiefe
- Wärmedämmung und Schallschutz durch schichtverleimtes Holz und große Bautiefe
- Langlebigkeit durch die Aluminiumschale
- Formgebung in den vier Designrichtungen Klassik, Komfort, Design und Plano
- hohe Stabilität durch dickere Wandungsstärke (1,6 mm) und spezielle Eckverbindung der Aluminiumkonstruktion
- Witterungsbeständigkeit

Neue Technologien und Sicherheitszertifikat

Bei den Holz/Aluminium-Fenstern sind auch passivhaustaugliche Ausführungen möglich. In der Oberflächenbeschichtung setzt das Unternehmen auf Roboter zum Auftragen der Endbeschichtung. So wird eine hohe Präzision im Lackauftrag bei einer sehr gleichmäßigen Lackbeschichtung erreicht.

Für den Holzbereich ist das Conturex 226 Bearbeitungszentrum im Einsatz. Im Zuge dessen wurde das Programm um Konstruktionen mit 80, 92 und 110 mm Bautiefe, Ausführungen mit unterschiedlichen Radien, kantigen Profilierungen sowie um Kasten- und Denkmalschutzfenster erweitert. Trotz der Investitionen in eine neue Technologie hält das Unternehmen an der bewährten Schlitz/Zapfen-Verbindung fest.

Im Februar 2018 hat Abus die RC 2-Systemprüfung nach DIN EN 1627 – 1630 bestanden. Die Urkunde wurde vom Beschlaghersteller Roto für die Holz- und Holz/



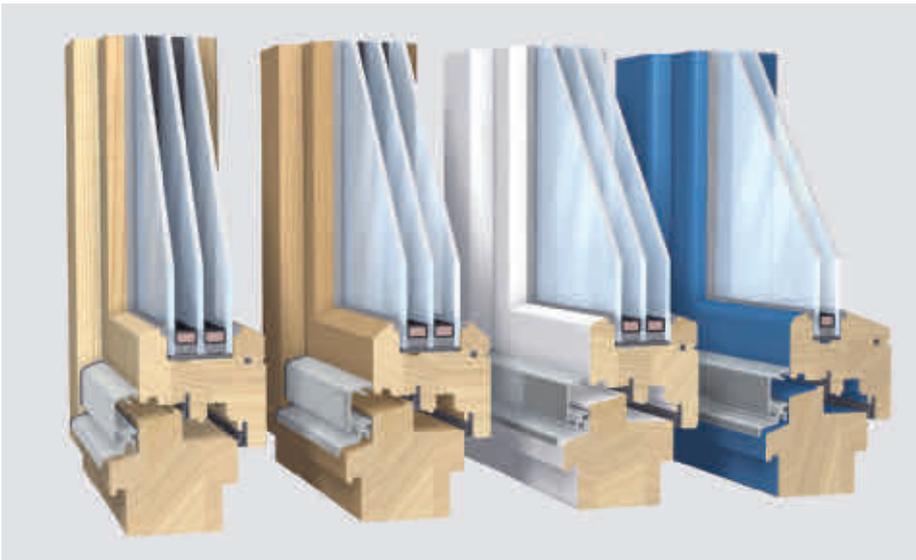
Das neue flächenbündige Holz/Aluminium-Fenster Abulux-Ultra Plano.

Aluminium-Systeme mit Roto NT Bandseiten E5 und Designo ausgestellt.

Qualität braucht Qualifikation

In der Produktion der Holzfenster setzt das Unternehmen durchweg Schreiner ein, in der Fertigung von Kunststoff-Fenstern Handwerker aus anderen Gewerken. Zudem verfügt der Betrieb über viele langjährige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Das ist eine wichtige Voraussetzung für die Qualität, die wir unseren Kunden bieten“, erläutert Geschäftsführerin Rosmarie Wagenspöck.

Viele Händler, die schon jahrelang mit Abus zusammenarbeiten, entscheiden sich bewusst für die Produkte aus der Region bzw. aus deutscher Produktion. ■



Das Holz-80-Sortiment bietet ein variantenreiches Spektrum an Gestaltungsoptionen. Abbildungen: Abus-Fenster.

Abus-Fenster GmbH
info@abus-fenster.de
www.abus-fenster.de



Actual Fenster Türen Sonnenschutz GmbH, A-4053 Haid, Ansfelden

Ganzheitliche Designstrategie

Das Unternehmen bietet die drei Designlinien beidseitig flächenbündig, außen flächenbündig und geradlinig flächenversetzt – jeweils in Holz/Aluminium und Kunststoff/Aluminium kombinierbar. Die Fenstersysteme in Holz/Aluminium und Kunststoff/Aluminium sind im Außendesign harmonisch abgestimmt. So kann in einem Projekt durch Kombinationen von Holz/Aluminium und Kunststoff/Aluminium intelligent gespart werden.

Die Holz- und Holz/Aluminium-Elemente gibt es in Fichte, Lärche und Eiche und Weißtanne. Neben pflegeleichten und hochwertigen Lasuren werden auch natürlich geölt sowie die Option gebürstet für den trendigen Vintage-Look angeboten.

Das Haustürprogramm der Actual Fenster Türen Sonnenschutz GmbH umfasst neben den Türsystemen in

Aluminium auch Holz-Thermoverbund, Holz- und Holz/Aluminium-Systeme in großer Designvielfalt.

Fenstersysteme Alwood und Alevo

Das Unternehmen bietet Alevo in Kunststoff/Aluminium und Alwood in Holz/Aluminium an. Die Fenster sind außen und innen flächenbündig, kubisch geradlinig und

zeichnen sich durch die minimalistische Ansichtsbreite beim Flügel von nur 20 mm und Stulp von nur 101 mm bei zweiteiligen Fenstern für mehr Licht aus. Die Fenster mit identer Form in Holz/Aluminium und Kunststoff/Aluminium sind mit dem reddot design award und für die Energieeffizienz mit dem Innovationspreis des österreichischen Umweltministeriums ausgezeichnet. Der Wärmedämmwert liegt bei Alwood bei bis $U_w = 0,69 \text{ W/m}^2\text{K}$. Die Rahmenstärke beträgt 101 mm. Der starke Rahmen bietet eine zusätzliche Thermodämmung.

Die Flächenbündigkeit außen zeichnet sich aus durch nahezu eine Ebene von Glas, Flügel und Rahmen. So ist auch eine elegante Ansicht in Verbindung von öffentbaren Elementen und Fixverglasungen mit dem Glas auf einer Ebene gegeben.

Außen flächenbündig, innen kubisch geradlinig

Das Actual Cubic 9 F.line ist außen flächenbündig. Für eine hohe Wärmedämmung von bis zu $U_w = 0,75 \text{ W/m}^2\text{K}$



Referenzobjekt Hebeschiebe-Türen in Holz/Aluminium. Foto: M. Nagl.

gibt es eine Thermodämmung zwischen Holz und Aluminiumschale. Die Rahmenansichtsbreiten sind schmal für mehr Licht, das Stulpprofil in der Mitte bei zweiteiligen Fenstern hat eine Ansichtsbreite von nur 116 mm. Das Fenster ist innen kubisch-geradlinig geformt. Cubic 9 F.line ist mit dem Kunststoff/Aluminium- bzw. Kunststoff-Fenster Matrix 9 F.line kombinierbar.

Geradlinig flächenversetzt

Als Allrounder für Neubau und Renovierungen zeichnet sich das geradlinig kubische und flächenversetzte Cubic 9 C.line aus. Für hohe Wärmedämmung von bis zu $U_w = 0,75 \text{ W/m}^2\text{K}$ gibt es eine Thermodämmung zwischen Holz und Aluminiumschale. Die Rahmenansichtsbreiten sind schmal für mehr Licht, das Stulpprofil in der Mitte bei zweiteiligen Fenstern hat eine Ansichtsbreite von nur 116 mm. Das Fenster ist innen kubisch-geradlinig geformt. Cubic 9 C.line ist harmonisch mit dem Kunststoff/Aluminium- bzw. Kunststoff-Fenster Matrix 9 C.line kombinierbar.

Hebeschiebe-Türen in Holz/Aluminium

Die großformatigen Schiebetüren des Unternehmens in Holz/Aluminium sind serienmäßig ästhetisch mit Fixteil im Ganzglasdesign und bündiger Laufschiene ausgeführt. Mit Glasstärken bis zu 12 mm ist das Loft System statisch auf die hohen Anforderungen an ein Ganzglassystem ausgelegt.

Ganzglasdesign

Für Kombinationen mit Ganzglasecken und großformatigen Ganzglaselementen mit Glasstößen bietet Actual das Loft System mit unsichtbarem Rahmen, das sich mit Holz/Aluminium-Elementen kombinieren lässt.

Klassisches Holzfenster

Auch ein klassisches modernes Holzfenster findet sich im Sortiment: Das Classic 9 zeichnet sich durch geradlinige Formen und gute Wärmedämmung aus.

Leistungspaket für Vertriebspartner

Actual setzt im Fenstervertrieb auf ein Premium-Markenkonzept mit hochwertigen Katalogen, Schauerraumsystem sowie Angebots- und CRM-Software für Vertriebspartner. Mit diesem System ist das Unternehmen im EU-Kernraum und in der Schweiz aktiv.

Das Unternehmen bietet zudem ein Gesamtpaket aus Marketing, prozessorientierter Organisation mit Online-Bestellwesen, eigener Software und effizienter Logistik.

Angeboten werden ein Komplettsystem bei Fenstern in Holz/Aluminium, Kunststoff/Aluminium und Kunststoff sowie Ganzglassysteme für rahmenlose Optik bei Fixverglasungen und Nurglasecken. Zudem umfasst das Sortiment Haustüren in Holz/Aluminium, Holz, Aluminium und Kunststoff sowie ein umfassendes Sonnenschutz-Programm.



Holz/Aluminium-Fenster Alwood. Abbildung: Actual.

Nachhaltige Produktion

Actual nutzt einen Erfahrungsschatz von über 50 Jahren in der Kunststoff-Fenster-Technologie und 100 Jahren in der Holzverarbeitung. In Deutschland werden aktiv zusätzliche Vertriebspartner gesucht. Nachhaltigkeit für den Klimaschutz ist dem Unternehmen wichtig. Zu energieeffizienten Produkten gehört daher auch die nachhaltige Hightech-Produktion. Ein wesentlicher Energiebedarf wird durch die Sonne mit einer sehr großen Photovoltaik-Anlage am Dach der Produktion gedeckt. Ein innerbetriebliches Kreislaufsystem sorgt dafür, dass Materialverschnitt wiederverwertet wird. Das Holz/Aluminium-Werk wird zu 100 Prozent aus Holzspänen aus der eigenen Produktion mit einem Biomasse-Kessel geheizt. ■

Actual Fenster Türen Sonnenschutz GmbH
office@actual.at
www.actual.at



Aldra Fenster und Türen GmbH, 25704 Meldorf

Qualität bis ins Detail

Das umfassende Portfolio der Aldra Fenster und Türen GmbH bietet mit einer ausgeprägten Sortimentsbreite und -tiefe stets das passende Produkt zu jedem Projekt. Ob eine große Fensteranzahl für öffentliche Gebäude, moderne Haustüren für architektonische Anforderungen, hocheffiziente Elemente für Sanierungen oder detailgetreue Konstruktionen für Denkmalschutzgebäude – dank umfassendem Fachwissen aus über 135 Jahren Firmengeschichte zeichnet sich jedes Element verlässlich durch eine konstant hohe Qualität aus.

Bessere Dämmwerte, ein hohes Maß an Sicherheit sowie eine verlässliche Langlebigkeit der Holz- und Holz/Aluminium-Fenster und -Türen von Aldra ergeben sich aus der Kombination hochwertiger Bestandteile mit einer handwerklichen Liebe zum Detail. Mit drei Holz-Fenstersystemen, die jeweils in drei Profilierungen und in drei Bautiefen ausgeführt werden

können, sowie vier Holz/Aluminium-Varianten, die jeweils mit zwei Flügelansführungen in ebenfalls drei Bautiefen zur Verfügung stehen, können individuelle Wohnräume verwirklicht werden.

Ausstattungsmerkmale

Ausschließlich zugelassene und geprüfte Holzarten



Ob Einzelstück oder hohe Auflage – jedes Element überzeugt durch seine beständige Haltbarkeit.



Jede Haustür ist ein Unikat, dass alle Anforderung der Kunden erfüllt. Abbildungen: Aldra.

in makelloser Qualität – die auf Wunsch aus einer zertifizierten, verantwortungsvollen Forstwirtschaft stammen – bilden die Basis hochfester, extrem haltbarer Holzkanteln, aus denen die Produkte des norddeutschen Traditionsherstellers gefertigt werden. Ein Mehrfach-Wetterschutzmantel, der nach sieben aufwändigen Produktionsschritten die Oberfläche jedes Holzelements veredelt, betont nicht nur den wertigen Charakter der Elemente. Gleichzeitig werden die Fenster und Türen besonders widerstandsfähig und reinigungsfreundlich. Durch das Sicherheits-Komfort-Beschlagsystem lassen sich die Elemente auch nach jahrelanger, täglicher Nutzung komfortabel und leichtgängig bedienen. Zwei umlaufende Spezialdichtungen gewährleistet langfristig eine gleichbleibende Dichtigkeit und optimierten Schallschutz.

Fenster aus Holz

- Das klassische, flächenversetzte Design des Fensters Win Classic ist zeitlos modern und verkörpert eine besonders hohe Wertigkeit.
- Sanfte Kurven und eine stilvoll geschwungene Profilierung zeichnen das detailreiche Win Contour aus. Es verbindet klassische Eleganz mit moderner Fenstertechnik.
- Charmant ist die natürliche Ausstrahlung des Holzfensters Win Historic, das durch die nachempfundene historische Kittfalz-Optik Ausdruck von apertem Geschmack ist.
- Modern mit einem Hauch von Klassik ist das auswärtsöffnende System Win Externa. Schmale Profilansichten, die Raum für zahlreiche Gestaltungsvarianten bieten, vereinen sich mit besten energetischen Werten und sehr hoher Dichtigkeit.

Fenster aus Holz/Aluminium

- Komfortable Bedientechnik, die sich nahezu harmonisch in jede Fassade einfügt, und ein zum Fensterrahmen flächenversetzter Flügel beschreiben das Design des stark nachgefragten Holz/Aluminium-Fensters Win Authentic.
- Das System Win Modern ist auf das Wesentliche reduziert und ein kraftvoller Ausdruck von zeitgemäßem Design, das ein Maximum an natürlichem Licht ins Gebäude lässt.
- Eine ansprechende Schattenfuge, welche die flächenbündige Vorsatzschale von Flügel und Rah-

men optisch voneinander trennt, verleiht dem Win Eleganz eine besonders vornehme und elegante Ausstrahlung.

- Konsequenter verfolgt das Win Pure das Konzept der klaren Linienführung, sodass es gleichermaßen Anklang bei der Realisierung zeitgenössischer Architekturprojekte wie bei individuellen Wohnträumen findet.
- Für jedes Holz/Aluminium-System von Aldra kann auf der Innenseite zwischen zwei neuen Flügelprofilen gewählt werden. Zur Auswahl stehen die moderne kantige 90-Grad-Ansicht Win Cube oder die Variante Win Style mit einer schrägen Ansicht von 10 Grad.



Zu den Fenstern aus Holz.



Zu den Fenstern aus Holz/Aluminium.

Individuell konfigurierbar

Alle Systeme des norddeutschen Vollsortimenters können individuell ausgestattet werden. Von Sonnenschutz-Elementen über einbruchhemmende Beschläge, die bis zur zertifizierten Widerstandsklasse RC 3 zur Verfügung stehen, bis zu barrierefreien Schwellen – je nach Anforderung und Bedürfnis werden die Fenster und Türen realisiert, die der Kunde benötigt. Nur die technische Machbarkeit muss gegeben sein, damit aus einem Kundenwunsch Wirklichkeit wird.

Vorteil: Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit

Dazu kombiniert das Familienunternehmen, das in der 4. Generation hochwertige Elemente fertigt, die besten Lösungen, die hohe Motivation des gesamten Aldra-Teams mit modernsten Maschinen, die auf dem neuesten Stand der Technik sind. Damit ist der Hersteller nicht nur äußerst flexibel, gleichzeitig gewährleisten die Anlagen eine präzise und ausfallsichere Fertigung, so dass Fachpartner sich auf konstant schnelle Lieferzeiten verlassen können. Ebenfalls können die Partner auf die zeitgemäßen Lösungen von Aldra vertrauen, die häufig die aktuellen Anforderungen nicht nur erfüllen, sondern oft auch übertreffen. Ob energieeffiziente Fenster, großflächige Hebeschiebe-Anlage oder sichere Haustür – dank eines regelmäßigen Austauschs mit den teilweise langjährigen Kunden wird das breite Sortiment kontinuierlich optimiert und verbessert.

Haustüren aus Holz und Holz/Aluminium

Erst kürzlich hat Aldra die neuen Systeme Art Plano und Art Block eingeführt.

- Mit der Variante Plano verschmelzen Blendrahmen und Flügel scheinbar zu einer Einheit, da Flügel- und Blendrahmen ohne Versatz in einer Ebene liegen. Die flächenbündige Ausführung ist sowohl für ein- als auch für auswärtsdrehende Haustüren realisierbar.
- Eine ausdrucksstarke Blockzarge mit einer Blendrahmentiefe von 120 mm beschreibt das System Art Block, das jedes Haustürmodell eindrucksvoll

in Szene setzt und die hohe Wertigkeit des Elements wirkungsvoll betont.

Einführungsaktion

Passend zur Einführung der neuen Gestaltungsmöglichkeiten bietet der Fenster- und Türenhersteller seinen Kunden mit der neuen Aktion EinzigARTig neun ausgewählte Modelle, die – ohne Kompromisse in Bezug auf Qualität, Stabilität und Sicherheit machen zu müssen – individuell konfiguriert werden können. Unter anderem kann auch die Blockzarge oder eine flächenbündige Ausführung gewählt werden.



Zur Aktion EinzigARTig – Haustüren aus Holz.

Services für Partner im Fokus

Zusätzlich zu der hohen Produktqualität hat Aldra auch die kontinuierliche Optimierung des umfassenden Kundenservice fest im Blick. Dazu gehört unter anderem die regelmäßige Verbesserung der digitalen Werkzeuge, wie die App „Mein Aldra“. Hiermit können viele der kaufmännischen Prozesse - von Angebot über Auftrag bis Abrechnung – einfach und schnell abgewickelt werden. Mit spürbarem Erfolg nutzen Fachpartner diesen Zeitgewinn für die Steigerung der Zufriedenheit ihrer Kunden.

Für Rückfragen und individuelle Herausforderungen stehen den Fachpartnern persönliche Ansprechpartner im Innen- und Außendienst sowie ein technischer Kundendienst mit fundiertem Fachwissen, der bei Bedarf auch mit anpackt, zur Seite. „Wir begleiten unsere Handwerkspartner – vom Vertrieb bis zum Projektabschluss – langfristig bei ihren Bauprojekten mit pragmatischen Lösungen und langlebigen Produkten. Gemeinsam wollen wir für möglichst viele Zuhause die besten Lösungen realisieren, die lange halten, nachhaltig produziert sind und den Wohnkomfort steigern“, betont Jan-Peter Albers, geschäftsführender Gesellschafter. ■



Bayerwald® - Fenster Haustüren GmbH & Co. KG, 94154 Neukirchen vorm Wald

Design und Nachhaltigkeit vereint

Bayerwald® brachte 2023 ein neues Fensterprogramm auf den Markt, das moderne Ästhetik mit umweltfreundlicher Technologie verbindet. Die neuen Holzfenster überzeugen durch ihre speziellen Eckverbindungen sowie durch die Verwendung nachhaltiger Materialien. Bayerwald setzt seit jeher auf den Rohstoff Holz, wodurch die neuen Holzfenster vollständig recycelbar sind. Holz bietet zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten und hohen Wohnkomfort.

Die neuen Holzfenster von Bayerwald® überzeugen nicht nur in puncto Nachhaltigkeit, sondern auch durch modernes Design und Stabilität. Die eigens entwickelte Konstruktion sorgt für hohe Eckfestigkeit und massive Glasbelastung. Neu im Sortiment ist die Edeltanne, die durch ihre Langlebigkeit und hohe Tragfähigkeit besticht. Trotz zahlreicher Neuerungen bleibt die bewährte Bayerwald®-Qualität über 100 Jahre Expertise erhalten.

„Mit unseren neuen Holzfenstern trifft Tradition auf Moderne“, sagt Geschäftsführer Josef Scheuer. „Dank neuester Produktionstechnik haben unsere Holzfenster nur einen geraden Innenfalz und sind durch das klare Design ein echter Hingucker.“ Die Eckverbindungen machen die Fenster stabiler und ermöglichen größere Glasbelastungen.

Neu im Sortiment: Edeltanne

Neben Fichte, Eiche und Red Grandis wird nun auch Edeltanne verwendet. Diese Holzart besitzt eine hohe Tragfähigkeit und wird häufig für Tragwerke großer Bauten verwendet. Im Gegensatz zu anderen Nadelhölzern ist sie harzfrei, trocknet gut und verzieht sich kaum. Ein Wärmedämmwert von bis zu 0,71 W/m²K unterstreicht die Qualität der neuen Holzfenster.

Eine weitere Besonderheit des neuen Fensterprogramms ist die Mini-Schlitzzapfen-Verbindung für die Fensterflügel, die leicht zu fügen, aber hoch belastbar und eckfest ist. Das seit vielen Jahren bewährte Tresorband, das für alle Fenstertypen erhältlich ist, wurde beibehalten. Die im letzten Jahr in Betrieb genommene Einzelteilschleifanlage ermöglicht zudem einen noch präziseren Schleifvorgang der Kanthölzer.

Qualität und Umweltschutz

Mit den neuen Holzfenstern bietet Bayerwald ein noch breiteres Sortiment. „Wir möchten allen Kundenwün-



Holz/Aluminium-Fenster HA106C Safe in klassischer Holzfensteroptik innen und robuster Aluminiumschale außen. Abbildungen: Bayerwald.



Die nachhaltigen Holz- und Holz/Aluminiumfenster Safe bieten einen hohen Sicherheitsstandard mit verdeckt liegendem Tresorband.

Das Unternehmen

Als eines der führenden Unternehmen in der Fenster- und Haustürenbranche versteht sich Bayerwald als Komplettanbieter konkurrenzstarker, einzigartiger Premiumprodukte. Sicherheit, Erfahrung, Innovation und Qualität zeichnen die Marke seit 100 Jahren aus. Neben einem breitgefächerten Angebot an Haustüren und Fenstern ergänzen innovativer und hochwertiger Sonnen- und Insektenschutz sowie Nebeneingangstüren das Portfolio.

schen gerecht werden und individuelle Anfragen realisierbar machen“, sagt Josef Scheuer. „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten mit der gewohnten handwerklichen Spitzenqualität ständig an neuen, noch besseren Produkten.“ Nachhaltigkeit spielt dabei eine große Rolle, weshalb möglichst alle hochwertigen Hölzer aus der Region bezogen werden. Gut gedämmte Fenster und Haustüren reduzieren den CO₂-Ausstoß und schützen so wertvolle Ressourcen und die Umwelt. ■

Bayerwald® – Fenster Haustüren GmbH & Co. KG
info@bayerwald.com
www.bayerwald.com



Drinkuth AG, 19258 Boizenburg

Umfassendes Produkt- und Leistungsangebot

Innovative Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen und Mehrwertkonzept geben den Fachpartnern die Möglichkeit zur Differenzierung im regionalen Wettbewerb. Produkte, die Kundenwünsche und finanzielle Möglichkeiten gleichermaßen erfüllen – vom Einstiegs- bis zum Premiumprodukt – lassen dem Fachhandel viele Möglichkeiten, seinen Kunden maßgeschneiderte Produktlösungen sowohl technisch als auch preislich anzubieten.

Professionelle Verkaufsunterstützung, ein marktgerechtes Preis-Leistungs-Verhältnis, hohe Liefertreue, hohe Qualität, Vollständigkeit und Termintreue und eine einfache und problemlose Geschäftsabwicklung ermöglichen es den Fachpartnern, sich auf das Wesentliche ihres Tagesgeschäftes zu konzentrieren – den Verkauf und die Montage von Produkten.

Qualitätsanspruch

Eine hohe Verarbeitungsqualität auf modernen Fertigungsanlagen gewährleisten Produkte mit langer

Lebensdauer, technischer Zuverlässigkeit, Werthaltigkeit und Kundennutzen. Sehr hohe Qualitätsansprüche, Service- und Dienstleistungen sowie immer neue Produktentwicklungen bilden die Grundlage für den Geschäftserfolg des Unternehmens gemeinsam mit seinen Fachpartnern.

Alle Produkte sind in Deutschland gefertigt und unterliegen sowohl einer ständigen internen Qualitätskontrolle als auch Kontrollen durch externe Institute (RAL-Gütegemeinschaft, ift Rosenheim).

Seit 1980 ist das Unternehmen Mitglied in der Gütegemeinschaft Fenster und Haustüren e.V. und ist mit

Das Unternehmen

Seit über 50 Jahren fertigt die Drinkuth AG in den Werken Boizenburg/Elbe und Wittenförden bei Schwerin Fenster- und Haustürsysteme aus Kunststoff, Kunststoff/Aluminium, Aluminium, Holz- und Holz/Aluminium. Als Vollsortimenter bietet man für den professionellen Fachpartner Fenster- und Haustürlösungen über alle Materialarten an. Das Produkt- und Leistungsangebot auf Basis sicherer Abwicklungsprozesse sorgt für eine hohe Planungssicherheit in der Abwicklung der Kundenaufträge. Die Fachpartner komplettieren die Herstellerleistung durch Dienstleistungen in Beratung, Montage und kompletter Auftragsabwicklung. Mit dieser Kompetenzallianz werden alle Bereiche der Absatzkette gewinnbringend verbunden.

dem RAL-Gütezeichen für Fenster und Haustüren aus Kunststoff, Aluminium und Holz ausgezeichnet.

Eine sortimentsübergreifende Beschlagsausstattung über alle Materialarten macht es dem Fachpartner sowohl für den Verkauf als auch für die Montage und den Service leicht, alle Ausstattungsmerkmale der vielen

Beschlaglösungen für Sicherheit, Lüftung, Komfort usw. gleichermaßen überzeugend für den Endnutzer zu argumentieren.

Sicherheitslösungen

Die Drinkuth AG ist Partner des K-Einbruch-Netzwerks. Das Bayerische Landeskriminalamt gibt im Auftrag der zentralen Geschäftsstelle der Kommission Polizeiliche Kriminalprävention Herstellerverzeichnisse über geprüfte und zertifizierte einbruchhemmende Produkte heraus.

Aufgrund der Zertifizierung durch die akkreditierte Zertifizierungsstelle des ift Rosenheim ist das Unternehmen sowohl für Fenster als auch für Haustüren in diesem Verzeichnis gelistet.

Sicherheitslösungen bietet das Unternehmen bis zur Widerstandsklasse RC 3 an.

Ausstattung der Holzfenster

- Alle Holzfenstersysteme werden in der hochwertigen Grundausstattung mit einer optisch schönen Holz-Regenschiene in der Farbe wie das endbehandelte Fenster geliefert. Die freie Hinterlüftung sorgt für einen gesicherten Wasserablauf. Die Ausführung mit einer thermisch getrennten Aluminium-Regenschiene ist optional auswählbar.
- Die exklusive Eckverbindung im Flügel mit Schwalbenschwanz-Technologie und Riffelfräsung gewährleistet Passgenauigkeit und eine Eckenfestigkeit mit Stabilitätswerten bis 180 kg.
- Alle fertigen Oberflächen in deckendem Lack oder Holz-Lasurarten erfolgen ausschließlich mit wasserbasierenden, lösungsmittelfreien und umweltfreundlichen Anstrichen.
- Ein aufwändiger Fertigungsprozess aus den Arbeitsschritten Imprägnierung, Zwischenbeschichtung, Zwischenschliff und Endbeschichtung wird abgestimmt auf die eingesetzten Holzarten und Oberflächenauswahl ausgeführt. Dieses Beschichtungsverfahren gewährleistet eine hervorragende Oberflächengüte für einen optimalen Schutz des Fensters.
- Verstärkte Eck- und Scherenlager für Flügelgewichte bis 130 kg, ein Flügelheber sowie eine Zuschlagssicherung gehören ebenfalls zur Basisausstattung aller Holz- und Holz/Aluminium-Fenstersysteme.

Holzauswahl

Die Holzkanteln sind hochfest lamelliert und schichtverleimt – für eine hohe Verzugstabilität. Eine sorgfältige Holzauswahl und durchgehende Decklagen ohne Keilverzinkung im Sichtbereich sorgen für eine schöne und gleichmäßige Oberfläche.

Das Angebot an Holzarten für die Fenster- und Haustürsysteme umfasst:

- Red Grandis ist das Holz mit den besten Referenzen für den Fensterbau. 100 Prozent FSC-zertifiziertes Hartholz aus nachhaltigem Plantagenanbau. Red Grandis benötigt aufgrund seiner Eigenschaften keinen chemischen Holzschutz lt. DIN 68800. Die Dauerhaftigkeit nach EN 350:2016 von 2V liegt hier gleichauf mit der Holzart Eiche.
- Eiche: Dichtes und stabiles Holz mit charakteristischer Optik mit einer mittleren Rohdichte von 730 kg/m³.
- Fichte besitzt aufgrund ihrer Struktur einen hervorragenden Wärmedämmwert. Sie ist harzarm, lässt sich sehr gut bearbeiten und hat eine gute Dimensionsstabilität.
- Meranti verarbeitet das Unternehmen in einem Rohdichtebereich > 450 kg/m³.
- Kiefer hat gute Wärmedämmeigenschaften, eine hohe Formstabilität und gute Bearbeitbarkeit. Sie bietet eine glatte Optik und ist besonders nachhaltig.

Sortimentspalette Holz- und Holz-Aluminium

Holz-Fenstersystem classica

- Ausführung/Ansicht flächenversetzt mit leicht abgerundeten Kanten
- lieferbar in drei Bautiefen: 68/80/92 mm
- zweifach umlaufendes Dichtungssystem mit Mitteldichtung und Überschlafdichtung im Flügel
- Brüstungsfugen im Flügel auf der Innenseite und Außenseite sichtbar

Holz-Fenstersystem exklusiv

- Ausführung/Ansicht flächenversetzt – Glasnackten, Regenschiene und Glasleiste in profilierter Ausführung
- lieferbar in drei Bautiefen: 68/80/92 mm
- zweifach umlaufendes Dichtungssystem mit Mitteldichtung und Überschlafdichtung im Flügel
- Brüstungsfugen im Flügel auf der Innenseite geschlossen, Außenseite sichtbar

Holz-Fenstersystem traditionell

- Ausführung/Ansicht flächenversetzt mit leicht abgerundeten Kanten
- klassisches Profildesign mit historischer Kittfasen-Optik
- lieferbar in drei Bautiefen: 68/80/92 mm
- zweifach umlaufendes Dichtungssystem mit Mitteldichtung und Überschlafdichtung im Flügel
- Brüstungsfugen im Flügel auf der Innenseite und Außenseite geschlossen

Holz-Fenstersystem traditionell filigran

- Ausführung/Ansicht auswärtsschlagend mit schmalen Ansichten
- klassisches Profildesign mit historischer Kittfasen-Optik
- lieferbar in der Bautiefe 68 mm
- umlaufendes Dichtungssystem mit Mitteldichtung im Flügel
- Brüstungsfugen im Flügel auf der Innenseite und Außenseite geschlossen

Holz/Aluminium-Fenster

Die Holz/Aluminium-Fenstersysteme classicaduo verbinden optimalen Wetterschutz auf der Außenseite mit der besonderen Wohnatmosphäre eines natürlichen Holzfensters auf der Raumseite.

Die dauerhaft schützende pulverbeschichtete Alumi-



Holz/Aluminium-Fenster classicaduo HM68 flächenversetzt.



System exklusiv HO92, Holz: Red Grandis, Lasur: granitgrau.



Eckverbindung Aluminium-Vorsatzschale. Abbildungen: Drinkuth.

nium-Vorsatzschale wird mit speziellen Dreh-Clip-Verbindern auf die Holzkonstruktion aufgesetzt. Durch diese Spezialhalter sind beide Materialien thermisch getrennt, die unterschiedliche Materialausdehnung wird so nicht eingeschränkt.

Die Entwässerung erfolgt verdeckt über Blendrahmen-Aluminiumschale.

Die Aluminium-Vorsatzschale wird bereits in der Basisausstattung in allen Systemen in den Ecken verschweißt und ohne sichtbare Verbindungsfuge beschichtet.

Die Farboberfläche der Aluminium-Vorsatzschale wird in den Basis- und Trendfarben preisgleich in pulverbeschichtet matt oder seidenglänzend ausgeführt.

System classicaduo HM

- Ausführung/Ansicht flächenversetzt mit gerundeter Profildesign
- lieferbar in den Bautiefen 68 und 80 mm
- Dichtungssystem zweifach: umlaufend geschweißte Blendrahmendichtung und Überschlafdichtung im Flügel

System classicaduo HMC

- Ausführung/Ansicht flächenbündig mit eckiger Profiliansicht
- lieferbar in den Bautiefen 68 und 80 mm
- Dichtungssystem zweifach: umlaufend geschweißte Blendrahmendichtung und Überschlagdichtung im Flügel

System classicaduo HMI

- Ausführung/Ansicht mit extrem schmaler integrierter Flügelansicht
- lieferbar in den Bautiefen 68 und 80 mm
- Dichtungssystem zweifach: umlaufend geschweißte Blendrahmendichtung und Überschlagdichtung im Flügel

Sicherheitslösungen für Fenster

Drinkuth Fenster lassen sich mit den Sicherheitspaketen safetect mit vielen Sicherheitsstufen ausstatten. Der Fachhandel kann mit safetect aus einem Baukasten mit über 15 Varianten die Ausstattung der Fenster individuell an Kundenanspruch und Gefährungsgrad der Fenster einer Immobilie anbieten – bis hin zu den geprüften Widerstandsklassen RC 2 und RC 3. Die Beschlagvariante firsttect bietet passive Sicherheit für einen sicheren Spielplatz im Kinderzimmer.

Lüftungslösung

Der beschlaggesteuerte Lüftungsbeschlag aerotect verbindet den Kundenwunsch einer gesicherten Lüftungstellung mit zusätzlichem Nutzen:

- regelmäßiges und gesichertes Lüften auch bei Abwesenheit und bei jedem Wetter
- durch die Parallelabstellung lüftet man ohne das Risiko eines gekippten Fensters
- Fenster sind mit aerotect modular in unterschiedlichen Sicherheitsstufen „aufzurüsten“ bis Ausführung nach DIN EN 1627:2011 RC 2
- einfache Bedienung
- einbruchhemmend
- Insekten- und Lärmschutz

Holzhaustüren

- Die Oberflächenbehandlung erfolgt wie bei den Holz-Fenstersystemen.
- Mit umfangreichen technischen Zusatzausstattungen lassen sich die Haustüren an die unterschiedlichen Ansprüche an Komfort und Sicherheit anpassen.
- Die Holz-Haustürsysteme werden optisch passend zu den Fenstersystemen classica, exklusiv und traditionell angeboten.

- Die Modelle werden in Rahmen- und Türkernkonstruktion gefertigt.
- Erhältlich in den Bautiefen 68, 80 und 92 mm.
- Ein umfangreiches Angebot an Modellen, Design und besonderen Oberflächen bietet große Auswahlmöglichkeiten im Portfolio unserer Fachpartner.
- Haustüren nach Zeichnungen oder Kundenwünschen werden individuell angefertigt.
- Mit den Sicherheitspaketen safedoor lassen sich die Haustüren neben den Sicherheitskomponenten mit zusätzlichen Komfortausstattungen kombinieren.
- Aus acht Paketlösungen kann der Fachpartner die Haustür individuell an Kundenwünsche anpassen.
- Elektronische Zutrittskontrollsysteme mit Bedienung über Codetastatur, Fingerscanner, Transponder oder Funklösung bieten eine Alternative zur klassischen Schlüsselbedienung.

Händlersoftware Preisfinder

Eine einfache, zuverlässige und schnelle Kalkulation soll den Fachpartnern die tägliche Bearbeitung von Kundenanfragen erleichtern – per Klick lassen sich variantenreiche Produkte konfigurieren, mit wenig Aufwand werden professionelle Angebote erstellt, die mit Bildern und Grafiken übersichtlich und erklärend ausgeführt sind.

Der Preisfinder bietet darüber hinaus mögliche Ausstattungsvarianten ohne zusätzliche Erfassungsarbeit an und gibt damit viele Möglichkeiten, Mehrwertartikel anzubieten und eine höhere Wertschöpfung und Deckungsbeiträge zu generieren.

Ist ein Auftrag erteilt worden, wird auch der Prozessablauf für die komplette Auftragsabwicklung vereinfacht: Auftragsbestätigungen, Kundenänderungen, Lieferantenbestellungen und Rechnungslegungen können mit dem Preisfinder abgewickelt werden.

Das Erfassen eigener Sortimentsartikel des Fachpartners macht den Preisfinder zum kompletten Kalkulationsprogramm:

- webbasierte Software zur schnellen und sicheren Preisermittlung
- Optimieren von Angebots- und Änderungsaufwand bei Kundenanfragen
- professionelle und personalisierte Angebotserstellung
- Erfassung aller Geschäftsabläufe wie Angebote, Auftragsbestätigungen, Änderungen, Bestellungen und Rechnungen
- keine Anschaffungskosten/keine laufenden Kosten
- mehr Ertrag pro Auftrag durch Mehrwertverkauf per Klick
- Erfassen von eigenen Sortimentsartikeln
- grafische Darstellung von Haustüren und Fassaden
- Online-Tool – keine aufwendige Installation
- Support-Hotline

Logistik und Transport

Kundenaufträge werden sicher, vollständig und pünktlich geliefert, auf Wunsch auch direkt an die Baustelle. In der Vorwoche erhalten die Fachpartner eine taggenaue Avisierung ihrer Lieferung.

Die Auslieferung erfolgt mit eigenen Spezialaufliegern. Die Produkte sind durch unsere zertifizierte Verpackung auf speziellen Mehrweggestellen optimal gegen Transportbeschädigungen geschützt.

Jedes Element ist einzeln auf dem Transportgestell befestigt und kann sicher einzeln abgenommen werden. Die Abladung der Transportgestelle erfolgt durch den mitgeführten Gabelstapler.

Mit der neuen Logistiksoftware werden die Tourenplanung, Lkw-Volumenauslastung mit 3-D-Visualisierung sowie die Transportgestell-Verwaltung nochmals optimiert. Das gewährleistet zusätzliche Planungssicherheit für alle Auslieferungstouren und Terminvereinbarungen.

Mit der neuen Fahrer-App soll ein Zeitfenster für eine uhrzeitgenaue Anlieferung, Meldungen zu aktuellen Ereignissen (Verkehrssituation, Kundenmeldungen usw.) sowie eine papierlose Auslieferung umgesetzt werden.

DTMS

Die patentierte Transport- und Montagesicherung zum Schutz der hochwertigen Bauelemente auf dem Transport und für eine optimale Kontrolle der erforderlichen Falzluft bei der Montage. Mehr Infos gibt's online unter: www.drinkuth.de/service/dtms

Marketing

Um Kunden einen professionellem Marktauftritt in ihren Verkaufsregionen zu schaffen, unterstützt Drinkuth mit professionellen Verkaufsprospekten für alle Sortimentsbereiche. Individualisierte Verkaufsunterlagen ermöglichen es dem Fachpartner, sich schnell und ohne großen Aufwand in den regionalen Märkten mit Präsenz, Kompetenz und eigener Marke zu zeigen. In Absprache entstehen themenbezogene Händlerunterlagen, Prospekte und Flyer.

Umfangreiche Preis- und Technikunterlagen für alle Sortimentsbereiche geben dem Fachpartner Sicherheit bei der Preisgestaltung und der technischen Lösungsfindung.

Betreuung, Service, Kundendienst

Drinkuth-Fachpartner haben einen festen Ansprechpartner im Außendienst aus der Region. Dies vereinfacht Absprachen und Klärungen vor Ort. Die Angebotserstellung erfolgt durch den Außendienstmitarbeiter. Zudem gibt ein fester Ansprechpartner im Innendienst Auskünfte zu Auftragsfragen. Eine technische Beratung zu Statik, Sicherheitstechnik und vielen anderen Fragen gibt dem Fachhandel Planungssicherheit für Fenster- und Haustürlösungen.

Im Download-Bereich der Homepage haben Kunden Zugang zu vielen technischen Unterlagen und verkaufunterstützenden Datenblättern.

Ein flächendeckender Kundendienst gewährleistet eine zügige Bearbeitung von Beanstandungen.

Schulungen/Information

- Drinkuth-Akademie mit Seminaren für Kunden-EDV Preisfinder, Verkaufs- und Rechtsthemen in regionaler Nähe zum Fachhändler
- Drinkuth-News als Informationsinstrument für Neuheiten, Veränderungen und Ergänzungen
- regelmäßige Partnertage für Werksbesuche in den Werken Wittenförden und Boizenburg zur Produktionsbesichtigung, Sortimentsschulung und zu Marketingthemen



Holz-Haustürsystem classica HO80.

Drinkuth AG
info@drinkuth.de
www.drinkuth.de



Drutex S.A., PL-77-100 Bytów

Raum für Individualität

Drutex setzt in diesem Jahr auf Individualisierbarkeit und Vielfalt. Der Hersteller von Fenstern, Türen und Rollläden bietet auf seiner Webseite nun einen Türvisualisierer an, der die individuelle Gestaltung von energieeffizienten Türkonstruktionen ermöglicht. Auch Holztüren sind hier verfügbar, inklusive der Produktlinie Softline.

Das Unternehmen

Drutex S.A. wurde 1985 als Hersteller von Maschendrahtzäunen gegründet. Das Familienunternehmen verlegte den Schwerpunkt schnell auf die Fertigung von Fenstern und verfügt dank seines rund 200 Millionen Złoty teuren Europäischen Bauelemente-Zentrums über ein Produktionspotenzial von bis zu 7.000 Fenstern pro Tag. Des Weiteren entwickelt und produziert Drutex S.A. eigene Fensterprofile und stellt Fenster und Türen aus Holz und Aluminium sowie Brandschutztüren, Rollläden und eigenes Isolierglas her. In Deutschland verfügt das Unternehmen über ein starkes Händlernetz und bietet am Firmensitz fast 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen modernen und sicheren Arbeitsplatz.

Neben hoher Produktqualität überzeugt das Unternehmen durch seine einmalige Lieferzeit: Drutex gewährleistet europaweite Lieferungen seiner Produkte sogar ab 7 Tagen, was nicht zuletzt durch die rund 450 Fahrzeuge starke Flotte erreicht wird.

Um auf die individuellen Bedürfnisse von Bauvorhaben mit Gestaltungsfreiheit und Variabilität zu reagieren, hat Drutex auf seiner Website – online unter wizualizator.drutex.pl – einen Türvisualisierer zur Verfügung gestellt, der ein Werkzeug zur Visualisierung von energieeffizienten Türmodellen darstellt. Dank einer übersichtlichen und einfach zu bedienenden Schnittstelle ermöglicht er eine schnelle Konfiguration des ausgewählten Türmodells und seine Anwendung auf dem Foto des Hauses oder der Gebäudevisualisierung. So können Türen gestaltet und unterschiedliche Designs ausprobiert werden, um die bestmögliche Tür individuell zusammenzustellen. Der Türvisualisierer ist auch für mobile Geräte verfügbar.

Optimale Energieeffizienz

Mit Softline bietet das Unternehmen Holzfenster und -türen in verschiedenen Einbautiefen. Mit ihrem eleganten Design, abgerundeten Profilen aus drei- bis vier-schichtig verklebtem Massivholz und der Verwendung hochwertiger Materialien besticht die Softline-Serie durch eine individuell anpassbare Energieeffizienz. Das doppelte Dichtungssystem, die Möglichkeit zur Auswahl zwischen zwei-, drei- oder vierfacher Verglasung und das angepasste Verbundglas sorgen dafür, dass diese Holzfenster nicht nur optisch, sondern auch funktional überzeugen.

Einbautiefen und flexible Optionen

Die Modelle Softline 68, 78 und 88 unterscheiden sich

leicht durch ihre Einbautiefen von 68, 78 und 88 mm. Diese Unterschiede wirken sich auf den Wärmedurchgangskoeffizienten (Uw-Wert) und die maximale Glaspaketbreite aus. Softline 68 bietet eine maximale Glaspaketbreite von 32 mm und einen Uw-Wert von bis zu 1,08 W/m²K. Softline 78 erreicht bei einer maximalen Breite von 44 mm einen Uw-Wert von bis zu 0,9 W/m²K, während Softline 88 mit einer Dreifachverglasung auf beeindruckende 54 mm und einen Uw-Wert von 0,8 W/m²K kommt. Bei dieser Ausführung erreicht der Ug-Wert, der die Wärmeleitfähigkeit des Glases beschreibt, sogar nur 0,5 W/m²K. Mit einer krypton-gefüllten Vierfachverglasung kann dieser Wert auf 0,3 W/m²K gesenkt werden. Zusätzlich zu Einbautiefe und Verglasungsstärke haben Kunden die Möglichkeit, zwischen verschiedenen Spezialgläsern zu wählen – wie Schallschutz-, Sicherheits-, Einbruchhemmungs-, Zier- oder Sonnenschutzglas.

Schutz vor äußeren Einflüssen

Dank der standardmäßig mit zwei Einbruchsicherungszapfen, einer Fehlstellungsblokade des Fenstergriffs und einem je nach Fensterhöhe variierenden Flügelhebel versehenen Fensterbeschläge Maco Multi Matic KS gewährleistet Softline sicheren Einbruchschutz. Für Dreh- und Kippenfenster gibt es eine Arretierung für die Spaltlüftung. Optional kann Softline zudem mit verdeckten Scharnieren bestellt werden. In der Standardausführung besteht der Abstandhalter aus verzinktem Stahl, optional Swisspacer Ultimate in verschiedenen

Farben. Sämtliche Ausführungen von Softline 68, 78 und 88 bieten eine zusätzliche Abdichtung. Einschnitte für Fensterbänke sind an der Innen- und Außenseite zu finden. Vor äußeren Einflüssen wie UV-Strahlung und Wasser schützen die Unterkanten der Holzfensterflügel mit einer die Langlebigkeit gewährleisten Aluminiumleiste. Diese Thermo-Wasserschellen dienen hauptsächlich zur Ableitung von Oberflächenwasser. Des Weiteren gewährleisten wasserlösliche Deck- und Transparentlacke eine erstklassige Beschichtung.

Neues PVC/Aluminium-Terrassensystem

Aktuell bringt Drutex stark individualisierbare Systeme auf den Markt. Nach dem neuesten Fenster der dritten Generation Iglo Edge ist Iglo HS Alucover eine weitere Premiere in diesem Jahr. Es wurde durch die Kombination der Iglo-HS-Terrassentür aus PVC mit einer äußeren Aluminiumbeschichtung entwickelt, was sehr gute Wärmedämmwerte (U_w = 0,73 W/m²K) bietet. Das Terrassensystem bietet nahezu unbegrenzte Gestaltungsmöglichkeiten für die Innenräume und Fassaden eines Gebäudes: Die Farbe kann aus einer breiten Palette von über 400 RAL-Farben gewählt werden. Als zusätzliche Option stehen darüber hinaus Metall- und holzähnliche Farben zur Verfügung. ■

Drutex S.A.
drutex@drutex.com.pl
www.drutex.de



Zahlreiche Deck- und Transparentfarben ermöglichen problemlos die individuelle Raumgestaltung mit Softline.



Durch den Türvisualisierer können Kunden Variationen von Türmodellen visuell darstellen und sich ihre Tür individuell zusammenstellen. Abbildungen: Drutex.

E Ege Holzbau GmbH, 06526 Sangerhausen

Produktionseffizienz und Nachhaltigkeit im Fokus

Die Ege Holzbau GmbH in Sangerhausen hat sich auf die Entwicklung und Herstellung von Fenstern und Haustüren aus Holz sowie Materialkombinationen mit Aluminium spezialisiert. Moderne Fertigungstechnik sorgt dafür, dass der natürliche Charakter des Holzes erhalten bleibt und das Fenster gleichzeitig alle Voraussetzungen für Witterungsbeständigkeit und Langlebigkeit erfüllt.

Die erfolgreiche Einführung der neuen Deckbeschichtung Nativa für Holz/Aluminium-Fenster in diesem Jahr, führte dazu, dass diese beliebte gebürstete Oberfläche nun auch für die Holzarten Eiche und Fichte angeboten wird. Diese neue Oberfläche besticht durch ihre natürliche Optik und außergewöhnliche Haptik, die sich wie unbehandeltes Holz anfühlt. Trotz der naturgetreuen Erscheinung ist die Nativa-Oberfläche äußerst widerstandsfähig, was sie zu einer attraktiven und langlebigen Option für anspruchsvolle Bauvorhaben macht.

Denkmalschutz-Renovierung

Mit einem umfangreichen Sortiment an Zier-/Kämpferprofilen und Schlagleisten bietet das Unternehmen ab sofort eine erweiterte Auswahl an gestalterischen Möglichkeiten, die den strengen Anforderungen des Denkmalschutzes gerecht werden. In diesem Segment sind die Nordfenster mit ihren schmalen Ansichtsbreiten ein besonderes Highlight. Diese Fenster entsprechen den speziellen Anforderungen aus dem hanseatischen Bereich und zeichnen sich durch ihre ästhetische und historische Authentizität aus. Mit Stulpbreiten von 98 mm und Rahmenbreiten von 90 mm bieten diese Fenster die besten Voraussetzungen für die Umsetzung kleiner, verspielter Denkmalschutzfenster. Durch die innovative Technik und das präzise Handwerk wird sichergestellt, dass jedes Fenster den höchsten Qualitätsstandards entspricht und gleichzeitig die historischen Vorgaben erfüllt. So trägt das Unternehmen maßgeblich zum Erhalt und zur Pflege wertvoller Baudenkmäler bei.

Produktionseffizienz

Auch die sukzessive Automatisierung des Fertigungsprozesses macht das Holzbau-Unternehmen zu einem innovativen Bauelemente-Hersteller. Die jüngsten Maßnahmen zur Optimierung der Durchlaufzeiten und zur Reduzierung der Produktionskosten tragen erheblich zur Effizienzsteigerung bei. Diese innovativen Schritte ermöglichen es der Ege Holzbau, signifikante Zeitersparnisse zu erzielen. Die positiven Auswirkungen dieser Maßnahmen spiegeln sich bereits in den aktuellen Kalkulationen wider.

Nachhaltigkeit

Mit der Aufnahme der Holzart Red Grandis, die aus gezielter Plantagenwirtschaft in Uruguay stammt und das FSC-Umweltsiegel trägt, wurde eine optimale Alternative zum Meranti-Holz aus Südostasien gefunden. Red Grandis zeichnet sich durch hervorragende natürliche Eigenschaften aus und stärkt das Engagement der Ege Holzbau für umweltfreundliche Materialien. Zudem ist das Holz aufgrund seiner Vorteile, wie exzellenter Witterungsresistenz und hoher Stabilität, optimal für die Herstellung von Fenstern und Türen aus Holz geeignet. Durch die Installation und Inbetriebnahme einer Solaranlage auf Dachflächen und vertikalen Hallenwänden am Standort Sangerhausen hat das Unternehmen in den letzten Jahren erheblich in die Verbesserung ihres eigenen ökologischen Fußabdrucks investiert. Die Maßnahme deckt einen Großteil des anfallenden Energiebedarfs und unterstreicht das Bestreben, nachhaltige Lösungen zu implementieren. Auch die Heiz- und

Warmwassergewinnung erfolgt durch die ressourcenschonende Nutzung des eigenen Späne-Aufkommens im Werk.

Ege Holzbau GmbH
info@ege.de
www.ege.de



IV68: Der schlanke Klassiker für Renovierung und Denkmalschutz. Abbildung: Ege Holzbau.

G GW German Windows Südlohn GmbH, 46354 Südlohn

Holzfenster mit geschweißter Aluminiumschale

Holz ist einer der ältesten natürlichen Werkstoffe. Dabei vereint es gute Verarbeitbarkeit mit hoher Stabilität und optimalen Dämmwerten. Mit der Produktion von Holzelementen ermöglicht German Windows seinen Fachhandelspartnern, alles aus einer Hand zu erhalten. Dabei sorgen GW-Holzfenster mit einer Aluminiumschale außen für eine klare Optik, sind zuverlässig wetterfest sowie äußerst langlebig – eine optimale Kombination von Stil und Funktionalität. Falls technisch möglich, werden die Aluminiumschalen standardmäßig geschweißt gefertigt und versprechen so eine nahtlose Ansicht.

Das Unternehmen

Fensterbauer German Windows ist seit 40 Jahren eine feste Größe im deutschen Fenstermarkt. Vor der strategischen Umfirmierung im Jahr 2016 noch unter dem Namen „Athleticos“ bekannt, arbeitet das von Helmut Paß geführte Familienunternehmen ausschließlich nach höchsten deutschen Qualitätsstandards. An fünf Standorten im gesamten Bundesgebiet beschäftigt German Windows mehr als 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und produziert täglich über 1.000 Fenstereinheiten. Durch Übernahme der Sachsenfenster GmbH & Co. KG erweiterte das Unternehmen 2019 seine Kompetenzen gezielt um den Werkstoff Holz. Mit Fenstern und Türen aus Kunststoff, Aluminium und Holz im Portfolio gilt German Windows seitdem als Vollsortimenter.

German Windows kann auf 40 Jahre Erfahrung im Fensterbau zurückgreifen und agiert seit 2019 als Vollsortimenter am Markt. Seitdem bietet das Familienunternehmen seinen Fachhändlern energieeffiziente Elemente aus Aluminium, Holz und Kunststoff. Dabei stellt es höchste Ansprüche an Material, Verarbeitung und Service: Sorgfältig ausgewählte und schicht-

verleimte Qualitätshölzer sorgen für eine hohe Stabilität des Rahmens, computergesteuerte Produktionsmaschinen für eine millimetergenaue Verarbeitung. Auf diese Weise entstehen Elemente, die bereits in ihrer Grundausstattung erstklassige Dämmwerte und einen hohen Schall- sowie Einbruchschutz erreichen. Sind darüber hinaus spezielle Gläser, mehr Sicherheit

oder ein besonderer Schallschutz gewünscht, werden sie den persönlichen Anforderungen entsprechend optimiert – und das immer nach höchsten deutschen Qualitätsstandards.

Holz- und Holz/Aluminium-Systeme

Seine Holzfenster und -türen subsummiert German Windows unter der Bezeichnung „GW 5000“. Hierbei werden verschiedene Systemarten sowie unterschiedliche Bautiefen (68 mm, 78 mm, 88 mm) unterschieden. Letztere sind zudem als Holz/Aluminium-Variante erhältlich.

Softline (GW 5310, GW 5510, GW 5710)

Solide, zeitlos und wertbeständig genügen die Produkte der Softline-Linie höchsten Qualitätsansprüchen. Dank ihrer optimierten bauphysikalischen Eigenschaften erfüllen die Holzfenster auch erhöhte Anforderungen an energiebewusstes Bauen.

Hardline (GW 5320, GW 5520, GW 5720)

Die Sanierung von Gebäuden hat eine immer größere Bedeutung. Fenster mit Hardline-System und Zweibezugsweise Dreifachverglasung verfügen hier über die richtige Kombination von Denkmal- und Wärmeschutz im Altbaubestand. Ein Uw-Wert auf das gesamte Element von bis zu 0,78 W/m²K und die Vorteile in Technik und Design sind zukunftsweisend. Selbstverständlich kann das System Hardline auch für den Neubau eingesetzt werden.



GW 5550 Z aus Fichte mit geschweißter Aluminiumschale. Abbildungen: German Windows.



Nahtlose Eckverbindung der Aluminiumschale.

GW 5720 fa/fai

Die Niedrigenergiefenster des Unternehmens erreichen eine hervorragende Wärmedämmung von bis zu U_w 0,80 W/m² – und das ganz im Sinne der Nachhaltigkeit. Kommt zusätzlich die flächenbündige Holzoptik im Außen- beziehungsweise im Innen- und Außenbereich zum Einsatz, entspricht das Fenster auch sehr hohen Ansprüchen in puncto Design und Ästhetik.

Auswahl an Schiebetüren aus Holz

Zusätzlich zu seinen Holzfenstern und -haustüren, die auch mit Aluminiumschale angeboten werden, stellt German Windows unter der Bezeichnung „GW Serie“ Schiebetüren verschiedener Systemarten aus Holz her. Neben Hebeschiebe-Türen sind auch Faltschiebe-Türen sowie Parallelschiebekipp-Türen erhältlich.

GW Serie fs

Faltschiebe-Türen öffnen Räume auf eine elegante und effiziente Art. Ob als Zugang zu Terrassen, Wintergärten, Konferenz- oder Geschäftsräumen – im Handumdrehen lassen sich die Elemente platzsparend falten und zur Seite schieben. Ein integrierter Drehkipp-Flügel dient als Balkon- oder Terrassentür für den täglichen Gebrauch. Dank der bodenbündigen Variante ist sogar barrierefreies Wohnen möglich.

GW Serie psk

Die platzsparenden Parallelschiebekipp-Türen und -Fenster lassen sich kippen oder einfach und bequem zur Seite schieben. Dadurch geben sie wertvolle Fläche frei und lassen den Raum größer wirken. Mehr Bedienkomfort und Sicherheit gewährleisten die leichtgängige Konstruktion der Parallelschiebekipp-Beschläge sowie optionale Sicherheitsbauteile. Ein ansprechendes, elegantes Design und zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten eröffnen ein breites Anwendungsspektrum.

GW Serie hst

Robust und leicht bedienbar: Mit Hebeschiebe-Türen fällt die Wahl nicht nur auf eine hochwertige Lösung. Durch die besondere Stabilität der Rahmenkonstruktion können auch maximale Größen realisiert werden. Zudem ermöglicht die besonders flache Bodenschwelle einen nahezu ebenerdigen Übergang nach draußen. Dabei lässt sich die Tür dank ihrer Leichtgängigkeit mit wenig Kraftaufwand öffnen.

Gestaltungsmöglichkeiten

Bei German Windows haben Kunden die Wahl zwischen verschiedenen Holzarten: Beliebt sind etwa heimische Hölzer wie Kiefer. Wer besonderen Wert auf Langlebigkeit legt, trifft mit Eiche die richtige Wahl. Als sehr robust haben sich auch Fenster aus Lärche oder dem tropischen Meranti-Holz erwiesen. Besonders dekorativ sind dagegen Fichte oder Red Grandis. Auf Anfrage sind zudem Sonderhölzer möglich. So hat das Unternehmen für jeden Anspruch das passende Rohmaterial im Portfolio. Darüber hinaus wird die Möglichkeit geboten, Holzmaserungen durch neutrale Lasuren weiter hervorzuheben. Wer es noch individueller liebt, hat die Wahl zwischen verschiedenen farbigen Lacken. ■



Zum Video:
Holzfenster-Produktion.



Zur Broschüre
Fensterwelt Natura.

GW German Windows Südlohn GmbH
www.germanwindows.de

H HBI Holz-Bau-Industrie GmbH & Co. KG, 27386 Hemsbünde

Flächenbündige Fenster aus Holz oder Holz/Aluminium

Die HBI Holz-Bau-Industrie GmbH & Co. KG bietet als einer von wenigen Herstellern innen und außen flächenbündige Fenster aus Holz oder Holz/Aluminium an. Trotz ihrer eleganten schlanken Bauweise erfüllen die Systeme Ansprüche bei Sicherheit und Energieersparnis. Möglich wird das durch eine neuartige Profilkonstruktion, ganz ohne sichtbare Beschlagteile, und gute Materialien. Auch in puncto Vielfalt begeistern die Holzfenster mit verschiedenen Farbtönen und Aufteilungen. So werden die flächenbündigen Holzfenster zum Designakzent.

Serienmäßige Sicherungen sorgen bei allen HBI-Fenstern im unteren Bereich der Fensterflügel für Sicherheit. Optional sind die Fenster bis zum nach Widerstandsklasse RC 2 geprüften Sicherheitsfenster nach DIN EN 1627 aufrüstbar. Nur ein Grund, weshalb die Polizei die Fenster im Herstellerverzeichnis für geprüfte und zertifizierte einbruchhemmende Fenster und Fassaden empfiehlt.

Für die Abwehr ungebetener Gäste sind HBI-Fenster mit praxiserprobten Markenbeschlägen in hochwertiger Silberglanzoptik ausgestattet. Schon serienmäßig bieten diese eine Basiseinbruchhemmung und hohen

Aushebelschutz: Umlaufende Pilzbolzenverriegelungen greifen einseitig hinter die Stahlschließstücke. Die untere Ecke der Griffseite ist bereits durch ein serienmäßiges Sicherheitsschließstück gesichert.

Einbruchhemmung serienmäßig

Bei vielen Fenstersystemen von HBI wird die Grundausstattung für eine erhöhte Basiseinbruchhemmung auf zwei besonders gesicherte Fensterecken erweitert (Systemicherheit Plus): In der oberen und unteren Ecke der Griffseite fassen die umlaufenden Pilzbolzenverriegelungen in Sicherheitsschließstücke, sonst einseitig

hinter Stahlschließstücke. Die umlaufenden Komfortpilzbolzen mit integrierter Höhenverstellung sorgen dabei aber nicht nur für erhöhte Einbruchhemmung, sondern auch für ein jederzeit optimal eingestelltes, langlebiges Schließsystem. Denn die Pilzbolzen passen sich automatisch veränderten Rahmenbedingungen an, z. B. bei Temperaturschwankungen. Optional ist der Serienbeschlag bis zum Sicherheitsbeschlag HBI.Relax 2000 aufrüstbar.

Fenster aus Holz in drei Bautiefen

Den passenden Rahmen für Fenster und Türen aus Holz bilden drei Bautiefen: 68 mm, 80 mm und 92 mm. Die Holzprofile überzeugen mit ausgezeichneten Wärmedämmeigenschaften. Mit energiesparenden Fenstern aus der HBI.Energy-Serie lässt sich der U_w -Wert bis auf 0,77 W/m²K steigern. Mit unterschiedlichen Profildesigns und Bautiefen für die Außenansichten bietet das Unternehmen Gestaltungsfreiheit für Fenster aus Holz und Holz/Aluminium – so auch mit rustikaler Profilierung oder als Landhausprofil sowie das bewährte Denkmalschutzprofil.

Pflegeleichte Aluminium-Vorsatzschalen

Hohe Beständigkeit und Pflegeleichtigkeit für Holzele-



Flächenbündige Holzfenster von HBI gibt es jetzt auch mit flächenbündiger Aluminium-Vorsatzschale außen – reduziertes Design für eine zeitlose Fensteroptik.

Abbildungen: HBI.

mente bieten optionale Aluminium-Vorsatzschalen auf der Witterungsseite. Die Bautiefe der Rahmenprofile steigt so wahlweise auf 87 mm, 99 mm oder sogar 131 mm. Alle Eckverbindungen der Aluminiumschalen sind geschweißt – so entsteht eine hochwertige, moderne Optik. Die Innenseite in warmen Holzönen dagegen wirkt behaglich und kann auf die Inneneinrichtung abgestimmt werden. Die großzügig hinterlüfteten Aluminium-Vorsatzschalen werden mit stabilen Haltern spannungsfrei am Holz befestigt. So kann das Holz atmen und der Aluminiumrahmen kann sich bei Temperaturschwankungen davon unabhängig dehnen.

Hebeschiebe-Türen in zwei Profilsystemen

Die Hebeschiebe-Türen des Unternehmens kombinieren Tageslichtausnutzung, Energieersparnis und eine elegante Optik im Wunschfarbton. Neben zwei unterschiedlichen Profilsystemen (IV 68 und IV 80) stehen auch drei verschiedene Baureihen zur Auswahl: In der Baureihe Standard beträgt die Ansichtsbreite der Rahmenstücke 180 mm. Für einen noch größeren Glasanteil wird in der Baureihe Classic der Anteil der Holzrahmen um 22 Prozent reduziert, sodass die Ansichtsbreite auf 130 mm sinkt. Bei der Baureihe Sky erfolgt die Verglasung des Festteils bis auf die Schwelle. So lässt sie noch mehr Tageslicht ins Innere. Die Hebeschiebe-Türen verfügen ab einem Flügelgewicht von 200 kg serienmäßig über ein cleveres Komfortgetriebe und minimieren so den Kraftaufwand beim Bedienen: Die integrierte

Kraftspeichereinheit wird durch das Eigengewicht des Flügels beim Schließen gespannt und die gespeicherte Energie wird beim Öffnen der Tür wieder freigegeben. Mit der optionalen Soft-Close-Funktion werden Schiebeflügel vor Erreichen der Verschlussposition sicher und sanft abgebremst und Verletzungsrisiken minimiert. Auf Kundenwunsch entwickelt HBI individuelle Ecklösungen, die absolut dicht schließen und die Grenzen zwischen drinnen und draußen nahezu auflösen.

Spezialist für Sonderformen

HBI kann alles bauen, was gezeichnet werden kann – nahezu jede vorstellbare Form und Öffnungsart. Damit stehen selbst für unkonventionelle Gestaltungsideen die passenden Fenster zur Verfügung. Das Unternehmen verbindet die Vorteile der Serienfertigung mit Individualität in der Ausführung und schafft so die Voraussetzung dafür, flexibel auf Kundenwünsche eingehen zu können. Gerade im Sonderbau konnte das Unternehmen in den vergangenen Jahren seine Stärken dort ausspielen, wo einzigartige Produktlösungen gefragt waren.

Bei HBI kommen langjährige handwerkliche Tradition und moderne Produktionsverfahren zusammen: So gewährleistet das Conturex Fenstercenter von Weinig mit zwei parallel platzierten CNC-Systemen inklusive Zuschnittanlage eine integrierte Komplettbearbeitung mit je einer Anlage. Ein innovatives Spindelsystem sorgt mit seinen parallel arbeitenden Aggregaten an beiden Portalseiten für Flexibilität. Ohne Werkzeugwechsel kann so eine unbeschränkte Anzahl von Profilen in einem Durchgang gefertigt werden. Arbeitsgän-



Edle Holzhaustüren mit beidseitig furnierten Türwblättern überzeugen durch hervorragende Wärmedämm-Eigenschaften und Oberflächen mit einzigartiger Maserung.

ge wie Bohren, Fräsen, Zapfen, Schlitzeln, Kontern und Dübeln können in nur einem Durchlauf an allen Seiten eines Werkstücks durchgeführt werden.

Sicherheitshautüren aus Holz

Für energieeffizientes Bauen bietet HBI Holzhaustüren in 80 mm Bautiefe. Diese höhere Bautiefe verbessert nicht nur den Dämmwert des Rahmens und des Haustürflügels – sie ermöglicht auch den Einbau dickerer Gläser mit besseren Wärmedämmwerten. Bereits serienmäßig sind Dreifachverglasungen mit warmem Glasrandverbund. Unnötige Wärmeverluste werden auch durch die zusätzliche Überschlagnichtung vermieden und Kälte und Feuchtigkeit zuverlässig abgehalten. Zwei Dichtebenen gewährleisten dauerhafte Dichtheit und verbessern auch den Schallschutz.

Holzhaustüren mit furnierten Türblättern

Haustür-Unikate sind bei HBI auch mit natürlichen, lebendigen Echtholz-Oberflächen erhältlich. Für die charakteristischen Türblätter werden dabei Furniere aus Eiche oder Lärche sorgfältig ausgewählt. Ob klassisch gemasert oder rustikal mit Ästen – die hochwertigen Furnieroberflächen sind fühlbar anders. Da der Wuchs und die Maserung im Holz immer individuell sind, gibt es kein Furnier ein zweites Mal. So werden Haustüren mit furnierten Türblättern zu einzigartigen Hauseingängen mit edler Ausstrahlung.

Haustüren mit Widerstandsklasse RC 3

Alle Haustüren von HBI sind bereits in der Grundausstattung mit einer hohen Sicherheitstechnik ausgestattet: Eine Mehrfachverriegelung mit Schwenkriegeln und Rundbolzen aus gehärtetem Stahl verhindert im Zusammenspiel mit der massiven Schließleiste und bandseitig angebrachten Aushebelsicherungen zuverlässig ein Auseinanderdrücken von Türflügel und Blendrahmen. Auf Wunsch lassen sich die Haustüren mit weiteren Sicherheitsstandards ausstatten, wie z. B. Türöffnungssperren oder elektromechanischen Türschlössern mit externer Zutrittskontrolle per Fingerprint oder Keypad. Mit Holzhaustüren sind auch Lösungen bis Widerstandsklasse RC 3 möglich. Die RC 3-geprüften Haustüren halten auch Einbruchversuchen mit schwerem Werkzeug wie Brecheisen über fünf Minuten stand. ■

HBI Holz-Bau-Industrie GmbH & Co. KG
 info@hbi-fenster.de
 www.hbi-fenster.de

H Hermann-Blösch GmbH, 89269 Vöhringen

Spezialist für Rund- und Sonderformen

Die Hermann-Blösch GmbH fertigt alle gängigen Formate und Sonderformen in Holz und Holz/Aluminium. Das Unternehmen bietet CE-geprüfte Ausführungen auch für Großformate und Glasgewichte bis 400 kg bei zugleich leichtgängiger Bedienung an. Die Sonderfenster sind in allen gängigen Holzarten und in den Stärken IV 67, 78 und 88 erhältlich sowie in Holz/Aluminium-Ausfertigung. Auf Wunsch stattet das Unternehmen seine Fenster mit Sicherheitsbeschlägen aus. Zudem lässt sich eine denkmalschutzgerechte Ausführung mit angefrästem Wetterschenkel verwirklichen.

Dank jahrzehntelanger Erfahrung verfügen die Fachleute über Wissen z. B. um Sonderausführungen wie Eckverglasungen, bodentiefe Verglasungen, Schiebetüren über Eck schließend, Pfeiler-Ausklüngen, Verglasungen von außen und mehrläufige Anlagen. Techno-

logisch moderne Maschinen und Fertigungsprozesse ermöglichen eine hohe Effizienz und Qualität.

Hebeschiebe-Systeme in Rund- und Sonderformen
 Hermann-Blösch bietet eine Vielzahl an Hebeschie-

be-Türsystemen an. Sie sind in den Stärken IV 67, 78 und 88 (in Ausnahmefällen auch in IV 98) und in allen gängigen Holzarten erhältlich. Bereits in der Standardausführung erfüllen sie die Voraussetzungen für das Erreichen der Widerstandsklasse RC 2. Zudem liefert das Unternehmen eine geprüfte Holz/Aluminium-Hebeschiebe-Türe bis 40 dB Schalldämmmaß bei Einsatz eines 45 dB Schallschutzglases.

Generell werden die Elemente ohne Glas geliefert. Allerdings werden auf Wunsch Glasleisten ohne sichtbare Verschraubung geliefert. Das Unternehmen geht auf individuelle Kundenwünsche ein und setzt komplizierte Konstruktionen im Bereich der Hebeschiebe-Türen um. Dabei wird großen Wert auf eine seriöse Beratung gelegt.

Hebeschiebe-Türsystem HS 62

Die Holz/Aluminium-Hebeschiebe-Tür HS 62 ist das Ergebnis der Weiterentwicklung der schwellenverglas-



Wendefenster. Abbildung: Hermann-Blösch.

Das Unternehmen

Hermann-Blösch mit über 150-jähriger Firmengeschichte fertigt als Zulieferbetrieb seit über 50 Jahren Sonderfenster für andere Fensterbauer. Das Unternehmen verfügt über 6.000 m² Fläche für Produktion und Logistik sowie angrenzendes Verwaltungsgebäude mit Verkehrsanbindung direkt an der A7. Ein hochmoderner Maschinenpark sowie die Handling- und Maschinenteknik sind auf den alltäglichen Umgang mit Grobelementen über 10.000 mm Durchmesser ausgelegt. Ein hoher Digitalisierungsgrad und ein ausgeprägtes Know-how im Bereich der EDV ermöglichen es, komplexe Großprojekte mit neuen Fenstersystemen auch kurzfristig realisieren zu können. International renommierte Architekten sowie langjährige Geschäftspartner im Bereich Fensterbaubetriebe und Schreinereien können so schnell und umfassend bedient werden.

ten Hebeschiebe-Türe (Panoramatüre). Hierbei ist es dem Unternehmen gelungen, die Flügelriesbreiten von 100 bzw. 124 mm auf 62 und 67 mm zu reduzieren. Dies bedeutet eine starke Verschlankeung des Elements, einhergehend mit einer deutlichen Vergrößerung des Glasanteils.

- Holz/Aluminium-Hebeschiebe-Türe mit Flügelholzstärke 78 mm
- Ausführung in Schema A
- Flügelriesbreiten: 62 bzw. 67 mm
- bis 300 kg Flügelgewicht
- echte Null-Barriere-Schwelle
- geprüftes System (Schlagregendichtheit 7A, Widerstand gegen Windlast bis B4)
- raumseitige Verglasung über die Glasanlage auf der Raumseite
- kombinierbar mit dem verdeckt liegenden, elektrischen Antrieb

Hebeschiebe-Türen-Bausatz

Ekito ist die Lösung für alle Kunden, die Wertschöpfung in ihrem Unternehmen belassen und dennoch schnell, unkompliziert und ohne Kalkulationsrisiko eine Hebeschiebe-Türe produzieren wollen. Er ergänzt die bekannten vorkonfektionierten Bausätze der Beschlaghersteller um alle erforderlichen Bauteile inkl. profilierter Holzteile und Aluminiumschalen.

- Maße von 7.500 mm Breite, 2.800 mm Höhe und Flügelbreite von 2.500 mm sind möglich
- alle Holzteile fertig profiliert, ohne Glasleisten
- vorbereitet für Konter-Dübel-Verbindung
- inklusive aller Verbindungselemente
- in den Holzstärken 67 und 78 mm, in Fichte oder Kiefer, Holz oder Holz/Aluminium

- Schemen A, K oder C
- inklusive aller Beschlagteile, fertig abgelängt und kommissioniert
- inklusive aller Dichtungen
- inklusive aller Aluminiumprofile, gepulvert nach RAL, fertig abgelängt, lose, inkl. Eckwinkel und Drehhalter

Das Unternehmen bietet für die Bausatzlösung eine Lieferung innerhalb von 10 Tagen sowie einen vereinfachten Bestellprozess. Statt vielen Einzelbestellungen genügt eine einzige Bestellung für Schwelle, Beschlag, Holz, Aluminiumschale und Dichtungen. Dabei sind alle Bausatzteile individuell gefertigt und gesamtheitlich CE-geprüft.

Gewerbliche Kunden erhalten nach erfolgreicher Registrierung im Ekito-Webshop Zugang zu allen konfigurierbaren Bausätzen mit Preisangabe, technischer Zeichnung, Uw-Wert-Berechnung und CE-Prüfung. Über den nutzerfreundlichen Konfigurator im Webshop lassen sich alle Parameter für den Bausatz von Standard-Hebeschiebe-Türen leicht und schnell eingeben. Mehr unter: www.ekito-bausatz.de

Nach außen öffnende Holz/Aluminium-Tür

Eine weitere Produktkategorie und Lösung bei Fluchtwegen und öffentlichen Bauten ist die nach außen öffnende Holz/Aluminium-Türe. Diese Türe gibt es mit verschiedenen Panikverriegelungen und unterschiedlichen Bodenschwellen. Zudem ist sie ebenfalls in allen gängigen Holzarten erhältlich.

Die Aluminiumschale ist entweder eloxiert oder pulverbeschichtet in sämtlichen RAL-Tönen lieferbar. Sie werden in gesteckter oder geschweißter Form hergestellt. Auch die Aluminiumschalen für Rundbogenfen-

ster werden sorgfältig und mit technischem Know-how im eigenen Hause gebogen.

Sämtliche Elemente aus Aluminium sind auch separat lieferbar: Der Kunde kann sein Holzfenster selbst herstellen, aber die Aluminiumschale von Hermann-Blösch beziehen. Dies gilt sowohl für runde als auch für eckige Fenster. Zudem liefert das Unternehmen das passende Fensterblech für Rundfenster – in der Standardausführung aus 3 mm Aluminium, gekantet und halbkreisförmig gebogen.

Rechteckige Schwing- und Wendefenster

Beim rechteckigen Schwingfenster ergibt sich die Möglichkeit, große Glasflächen einzusetzen. Produzierbar sind Gewichte bis 300 kg. Das thermische Prinzip kann gut ausgenutzt werden: Verbrauchte warme Luft steigt nach oben und zieht über den oberen Fensterspalt ab, frische und kalte Luft kann über den unteren Spalt einströmen.

Das Schwingfenster ist dank motorisch angetriebener Ausstellerschienen und Verriegelungsmotoren in automatisierte Lüftungssysteme integrierbar, zudem ist es geprüft bis Widerstandsklasse RC 2.

Serienmäßig ist eine zweite Dichtung in der Schlagseite vorhanden, zudem ist eine Beschlagmontage unter der fest eingeleimten Wechselleiste möglich. Auch das rechteckige Schwingfenster ist in Holz/Aluminium-Ausfertigung erhältlich.

Im gehobenen Gewerbe- und Fassadenbau bietet sich das innovative Wendefenster an. Dieses schafft größtmögliche Lüftungsquerschnitte bei gleichzeitig geringem Platzbedarf. Mit seinem stehenden Format lassen sich damit Flügelgewichte bis zu 175 kg als Holz- oder Holz/Aluminium-Fenster realisieren. ■

Hermann-Blösch GmbH
info@hermann-bloesch.de
www.hermann-bloesch.de

Varianten für den Altbau und denkmalgeschützte Gebäude

Die hilzinger Unternehmensgruppe produziert und verkauft Fenster und Türen aus Kunststoff, Kunststoff/Aluminium, Holz, Aluminium und Holz/Aluminium sowie Innentüren aus Holz. Die Holzfenster werden in den Holzarten Lärche, Eiche, Meranti, Accoya, Fichte und Kiefer gefertigt. Lösungen bietet das Unternehmen auch, wenn es um den Austausch von Fenstern in Altbau und denkmalgeschützten Gebäuden geht. Um die Herstellung von Rund- und Schrägenfenstern kümmert sich der firmeneigene Sonderbau.

Zu den Kunden zählen überwiegend Fachhandelspartner, Tischlereien und auch die Wohnungswirtschaft. Die Anlieferung der Elemente erfolgt mit dem eigenen Fuhrpark. Abgeladen wird per Mitnahmestapler, Kran, Wechselbrücke oder Abrollcontainer.

Holzfenster Natura

Das Holz-Fenstersystem Natura gibt es in den Bautiefen 78 mm und 92 mm in verschiedenen Ausführungsvarianten:

- Natura Classic mit thermisch getrennter Regenschutzschiene

- Natura Stil mit Regenschutzschiene und Wetterschenkel
- Natura Denkmal mit Stufenfalz, der häufig von den Denkmalschutzbehörden verlangt wird
- Natura Altbau mit einer klassisch homogenen Optik ohne Regenschutzschiene

Ergänzt werden die Systeme Natura Denkmal und Natura Altbau durch ein umfangreiches Programm an Zierprofilen und Kapitellen. Die Fenster verfügen über eine überfälzte Glasleiste und sorgen mit Einsatz von Glasleistenfüller für eine erhöhte Dichtigkeit im Glasfalzbereich. Spaltbildungen zwischen dem Glasfalz



Natura Classic IV 92 mit außenseitiger Regenschutzschiene aus Aluminium. Abbildungen: hilzinger.



Holz/Aluminium-Fenster mit bündiger Aluminium-Außenschale.

und der Glasleiste werden effektiv vermieden. Das reduziert Kondensat, Schimmelpilzwachstum und Zugscheinungen. Auch die Optik wird durch die überfälzte Glasleiste positiv beeinflusst. In Verbindung mit den verbesserten U-Werten des Rahmenprofils sowie dem Einsatz von Dreifachverglasungen mit Ug-Werten bis 0,6 W/m²K werden aktuelle Anforderungen problemlos erfüllt. Alle Fenster werden serienmäßig mit einem thermisch optimierten Randverbund ausgestattet.

Holz/Aluminium-Fenster

Das Fenstersystem Natura gibt es in der Bautiefe IV 78 auch in der Ausführung mit Aluminium-Außenschale. Die Holzoberfläche ist hochwertig lasiert oder deckend beschichtet. Die außenseitig angebrachte Aluminium-Deckschale wird individuell eloxiert oder seidenmatt bzw. glänzend pulverbeschichtet nach RAL und NCS. Die Deckschale wird gesteckt oder mit verschweißten Ecken ausgeführt. Sie schützt das Holz und bietet sehr guten Wetterschutz.

Haustüren aus Holz- und Holz/Aluminium

Auch Haustüren bietet hilzinger aus Holz- und Holz/Aluminium. Diese werden aus den Holzarten Meranti, Lärche, Eiche sowie Fichte gefertigt. Dabei überzeugen die Türen durch hohe Stabilität, Nachhaltigkeit und Natürlichkeit. Zur Auswahl stehen Standardmodelle sowie individuell gestaltete Konstruktionstüren. Jede Holzhaustür wird bereits im Standard mit einer durchgehenden Schließleiste und moderner Dreifach-Verriegelung ausgeliefert. Sie beinhaltet zwei Schwenkriegel und mittig einen massiven Querriegel. Optional sind weitere Funktionen wie Fingerprint, Bluematic oder Bluemotion möglich.

Beschlag ProTect Titan

Bei allen Holzfenstern kommt der Marken-Komfortbeschlag ProTect Titan zum Einsatz. Er verfügt über verschiedene Vorteile: So ist zum Beispiel jeder Schließzapfen als Pilzkopfzapfen ausgelegt, der sich selbst justiert. Das Fenster lässt sich leicht bedienen und schließt sehr komfortabel. Lärm, Kälte und Schlagregen bleiben draußen. Ein bis zwei Sicherheitsschließteile – je nach Ausführung – sind Standard. Weitere Sicherheitsstufen bis hin zu RC 2 sind möglich. Alle beweglichen Teile des Beschlags sind abrieb- und wartungsarm aufeinander abgestimmt, Metall gleitet stets auf glasfaserverstärktem Kunststoff. ■

hilzinger GmbH Fenster und Türen

info@hilzinger.de

www.hilzinger.de

Fensterplattform für hohe Flexibilität

Seit fast 75 Jahren schafft Höhbauer mit seinen Fenstersystemen die Symbiose aus traditioneller Handwerkskunst und aktueller Technik. So steht das Familienunternehmen für Top-Qualität und Tradition im modernen Fensterbau. Die Leidenschaft für das Handwerk spiegelt sich im Portfolio wider – insbesondere in den innovativen Holz- und Holz/Aluminium-Fenstern. Mit Seamless Join geht der Oberpfälzer Fensterhersteller nun noch einen Schritt weiter und schafft eine ganzheitliche Plattform, die maximale Flexibilität bei minimalem Planungsaufwand bietet.

Dank Seamless Join lassen sich sämtliche Komponenten – einschließlich Sonnenschutz, Insektenschutz und Raffstore – nahtlos ins Fenstersystem integrieren. Ob Anbau, Einfamilienhaus oder Objektbau – der einmal definierte Anschluss ans Mauerwerk ermöglicht

im weiteren Planungsverlauf vielfältige Ausführungen bei gleichbleibender Außenoptik. Seamless Join passt sich an alle gängigen Einbausituationen an, sei es Ziegelmauerwerk, Holzständer-, Beton-, monolithische oder hinterlüftete Bauweise. Mit drei Systembautiefen

von 130 mm, 170 mm und 190 mm lässt es sich selbst in Wände mit geringer Stärke integrieren.

Der geringe Planungsaufwand und die effiziente Umsetzung reduzieren die Montagezeit erheblich. Nach der individuellen Konfiguration werden die einzelnen Komponenten im Werk auf die Fensterplattform auria Shine montiert und als komplettes Produkt geliefert.

Fenstersysteme auria und auria Shine

Die Holzfenster auria und die Holz/Aluminium-Fenster auria Shine vereinen traditionelles Handwerk und moderne Technik. Jedes Produkt wird mit höchster Präzision und Liebe zum Detail im eigenen Werk in Luhe-Wildenau von Hand geschliffen und lackiert, was ihnen eine einzigartige, individuelle Note verleiht. Es entstehen langlebige Fenster von höchster Qualität. Das Holz/Aluminium-Fenster auria Shine weist neben der Standardausstattung einige zusätzliche Features



auria Shine mit Seamless Join ist in den Bautiefen 130 mm, 170 mm und 190 mm verfügbar. Abbildungen: Höhbauer.



Hebeschiebe-Tür auria Shine Sky.

Das Unternehmen

Seit 1950 produziert die Höhbauer GmbH aus Luhe-Wildenaу hochwertige Fenster- und Haustürsysteme aus Kunststoff, Kunststoff/Aluminium, Holz und Holz/Aluminium. Mit 350 engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und fast 75 Jahren Erfahrung ist das Unternehmen vom kleinen Zimmereibetrieb zu einem vielseitigen Hersteller und Lieferanten von Fenstern, Türen und Wintergärten gewachsen. Die ausschließliche Produktion in Deutschland und die langjährige Erfahrung schaffen höchste Qualität und präzise Fertigung, selbst bei anspruchsvollen Projekten. Ein professionelles Händlerteam und zuverlässige Lieferungen sorgen für eine reibungslose Auftragsabwicklung.

auf: Es bietet beispielsweise eine optionale integrierte Absturzsicherung und ermöglicht große Festverglasungen, die bei Bedarf von außen verglast werden können. Das verbesserte Entwässerungssystem mit Schrägfalz schließt das Gewerke Loch durch einen praktischen Eckwinkel.

Hebeschiebe-Tür auria Shine Sky

Die Hebeschiebe-Tür auria Shine Sky beeindruckt durch schlanke Flügelprofile und rahmenlose Festverglasung

mit besonders großen Glasflächen, die in Kombination mit einer Ganzglasecke den Himmel und die Natur direkt ins Wohnzimmer holen. Zur Standardausrüstung gehören unter anderem ein bündig anschließendes Trittbloch im Schwellenbereich, eine Riegelholz-Verriegelung mit integrierter Spaltlüftungsfunktion und ein verdeckt liegender Türstopper im eleganten Kubus-Edelstahl-Design. Das eingebaute Komfortgetriebe mit Kraftspeicher erlaubt Flügelgewichte bis 400 kg und sorgt für mühelose Bedienung.

Dank ihrer nahezu schwellenlosen Konstruktion ist die Hebeschiebe-Tür ideal für das barrierefreie Bauen. Sie ist nach ift-Richtlinie BA-01/1 klassifiziert und erfüllt die Anforderungen der DIN 18040-2. Eine leichte Überrollbarkeit und sichere Passierbarkeit ist damit bestätigt. Zusätzlich sind eine magnetische Verschlussüberwachung und die Einbruchsicherheitsklasse RC 2 verfügbar. Verschiedene Abdichtbleche unten außen stellen eine ausreichende Fugenbreite für die bauseitige Bodenabdichtung sicher. Die Standardhöhe beträgt 55 mm.

Höhbauer GmbH
info@hoehbauer.de
www.hoehbauer.com



Huber & Sohn GmbH & Co. KG, 83549 Eiselting

Nachhaltig bauen mit vielen Gestaltungsmöglichkeiten

Jeder Bauherr und jede Bauherrin will das neue Zuhause nach den eigenen Wünschen und Bedürfnissen gestalten. Deshalb bedient die Firma Huber & Sohn ganz unterschiedliche Stilrichtungen – von modern bis traditionell, von Neubau bis Renovierung. Das breite Sortiment umfasst Fenstersysteme aus Holz, Holz/Aluminium, Kunststoff und Kunststoff/Aluminium.

Alle Kunden erhalten vorab eine fundierte Beratung in der Fensterausstellung Bachmehring. Danach wird jedes einzelne Fenster in der hochmodernen Fertigung auf Maß produziert und beim Kunden in-time fachmännisch montiert.

Nachhaltigkeit und Vielseitigkeit

Holz hat sich bereits seit Jahrhunderten als langlebiger und stabiler Fensterstoff bewährt, denn der wunderbare Naturbaustoff ist gut zu verarbeiten und sorgt für ein gesundes Raumklima. Holzfenster überzeugen durch ihre Wertbeständigkeit und Optik, denn jedes einzelne Holzstück ist einzigartig in Farbe und Maserung. Huber & Sohn verwendet nur PEFC-zertifizierte heimische Hölzer aus nachhaltiger Forstwirtschaft wie Fichte, Eiche

oder europäische Lärche.

Der Kunde kann zwischen verschiedenen Holz-Fenstersystemen auswählen. Das System Select gibt es in den Bautiefen von 68 mm, 78 mm oder 92 mm. Das Fenster überzeugt durch beste Wärmedämmung (bis $U_w = 0,74$ W/m²K) und Schallschutz (bis R_w (C,Ctr) = 47 (-1;-4) dB). Es deckt die Bereiche klassisch und traditionell ab, wird aber auch vor allem beim modernen Hausbau eingesetzt.

Denkmalschutz

Der Fenstertausch in denkmalgeschützten Gebäuden stellt eine große Herausforderung dar, da der bisherige Charakter des Gebäudes und die Ansicht von Rahmen und Flügeln erhalten bleiben sollen. Gleich-

zeitig sollen die Fenster über eine moderne Technik in der Bedienung, Lüftung und Sicherheit verfügen. Das Holz-Fenstersystem 78/92 ist von Huber & Sohn speziell für den Denkmalschutz entwickelt worden und erfüllt die aktuellen Anforderungen des Wärmeschutzes. Das Fenster wird in vielen Sonderformen, Wetterschenkel, verdecktem Beschlag und historischen Profilierungen ausgeführt und ist mehrfach von Denkmalschutzbehörden freigegeben worden.

Materialkombination

Außen robustes Aluminium und innen wohnliches Holz ist die ideale Kombi für witterungsbeständige, langlebige Fenster. Beim Holz/Aluminium-System Vario entscheidet der Kunde zwischen Premium und Premium flächenbündig. Beide Fenster sind außen mit flächenbündigen Aluminiumschalen versehen. Bei der Ausführung Premium flächenbündig sind die Flügel noch zusätzlich innen flächenbündig.

Huber & Sohn bietet mit der Vario-Linie Holz/Aluminium-Fensterprofile, mit denen U-Werte bis $0,69$ W/m²K erzielt und beste Schallschutz-Anforderungen erfüllt werden können.

Farbvielfalt

Die Holzfenster und Holz/Aluminium-Fenster können



Holzfenster in Grau – farblich abgestimmt zur Holzfassade. Abbildungen: Huber & Sohn.

ganz nach Kundenwünschen gestaltet werden. Dabei gibt es unterschiedliche Varianten der Farbaufbringung – als Lasur, geölt, gebürstet oder als deckende Farbe. Für Metallic-Effekte sorgt die Adler Lasur Carat. Spezialpigmente sorgen für metallisch schimmernde Farbtöne und erhöhen durch die stärkere Reflexion des UV-Lichts zudem die Haltbarkeit. Lärchenholz kann geölt werden, damit kommt die Natürlichkeit des Holzes noch mehr zur Geltung. Für den rustikalen Landhausstil gibt es die Möglichkeit von gebürsteten Fensterrahmen. Bei den deckenden Farben kann der Kunde zwischen zehn Standard-Farbtönen auswählen, darüber hinaus sind Sonderfarben möglich. Die Aluminiumschalen können in einer großen Auswahl an Standardfarben nach der RAL-Farbpalette, Sonderfarben, Holzdekoren oder in antiker Optik ausgeführt werden.

Großformatige Glaselemente

Mit der Hebeschiebe-Tür, der Faltschiebe-Tür, der Parallelabstellschiebe-Tür und Fensterelementen in Holz- und Holz/Aluminium-Ausführung bietet das Unternehmen großformatige Glaselemente.

Das System Vista mit einer großflächigen Hebeschiebe-Tür und einer schlanken Rahmenoptik des Schiebeflügels sowie mit einer rahmenlosen Festverglasung kann viele moderne architektonische Wünsche realisieren. Für mehr Komfort werden GfK-Bodenschwellen eingesetzt, die unter anderem einen hohen Öffnungskomfort und einen leichten, lautlosen Lauf der Schiebelelemente und Barrierefreiheit bieten. Ein großer Pluspunkt der GfK-Bodenschwellen ist zudem die Isolierung, da Wärmebrücken verhindert werden.

Barrierefreiheit und Sicherheit

Die Anforderungen im barrierefreien Bauen mit Nullschwellen für Fenstertüren sind mittlerweile fester Programm- und Ausführungsbestandteil. Huber & Sohn bietet entsprechend den Anforderungen des barrierefreien Bauens für seine Fenstersysteme in Holz, Holz/Aluminium und Kunststoff geprüfte Nullschwellen an.

Es werden im Bereich des Einbruchsschutzes kundenorientierte Sicherheitspakete in verschiedenen Abstufungen angeboten. Die Fenster des Unternehmens sind RC 2-geprüft und zertifiziert (nach DIN EN 1627). Das Unternehmen ist im Verzeichnis Kommission Polizeiliche Kriminalprävention als Hersteller für geprüfte und zertifizierte RC 2-Produkte eingetragen.

Für die zertifizierte Ausführung in RC 3-Sicherheit wird die Verwendung von Hartholz gefordert und in der Holzart Eiche ausgeführt. Darüber hinaus können die Fenster mit dem Reed-Kontaktsystem, einem beschlagintegriertem Fensterüberwachungssystem und einem angriffshemmenden Sicherheitsglas mit integrierter Alarmfunktion ausgestattet werden. ■



Mehr zum Fenstersortiment und zur aktuellen Fensterbrochure.

Huber & Sohn GmbH & Co. KG
info@huber-sohn.de
www.huber-sohn.de



Großformatige Hebeschiebe-Türen in Holz.



Ideal Fensterbau Weinstock GmbH, 54516 Wittlich-Wengerohr

Nachhaltige Holzfenster für die Zukunft

Das Fenster der Zukunft wird als integraler Bestandteil des gesamten Gebäudes betrachtet, in Wechselwirkung mit der Gebäudehülle, dem Innenraum und der Haustechnik. Neben den klassischen Anforderungen, wie Aussicht, Einbruchssicherheit, Belichtung, Dämmung und Belüftung, steigen die Erwartungen kontinuierlich. Angesichts der Klimaerwärmung und der zunehmenden Ressourcenknappheit gewinnt das Holzfenster an Bedeutung. Holz- und Holz/Aluminium-Fenster sind ideale Energiesparer. Insbesondere Fenster mit Dreifachverglasung minimieren Wärmeverluste. Die Qualität des Fensterrahmens spielt dabei eine entscheidende Rolle. Dank der hervorragenden Isoliereigenschaften von Holz halten Holzfenster die Wärme effektiv im Haus.

Weinstock stellt sich auch den steigenden Anforderungen an die optische Vielfalt der Fenster. Das Unternehmen bietet eine Holzfarbenpalette mit über 40 verfügbaren Farben. Holzfenster sind in zwei verschiedenen Stärken und drei unterschiedlichen Profilen erhältlich – wahlweise mit oder ohne Regenschiene, wodurch sie sowohl in Alt- als auch Neubauten eingesetzt werden können. Auch Holz/Aluminium-Fenster lassen keine Wünsche offen. Sie sind in verschiedenen Außen- und Innenkonturen verfügbar und machen das Fenster zu einem Designobjekt, das die Fassade schmückt.

Ökologie und Qualität

Das Unternehmen verwendet Hölzer aus nachhaltiger

Herkunft und setzt auf „gutes Holz“, um diesen wertvollen Rohstoff respektvoll zu nutzen.

Als zukunftsorientiertes Unternehmen legt Weinstock großen Wert auf Qualität. Ein internes Qualitätsmanagement gewährleistet nicht nur eine einwandfreie Verarbeitung, sondern auch die Langlebigkeit der Fenster. Seit 2020 kommen Lackierroboter zum Einsatz. Diese vollautomatische Lackieranlage sorgt für schnellere Durchlaufzeiten und eine effiziente Lackierung in konstant hoher Qualität. Sie wird bei allen Holzsystemen, Farben und Holzarten eingesetzt, unabhängig von der Öffnungsart. Auch im Portfolio sind Farben mit matter Oberfläche (Adler Nativa).

Holz ist ein energiesparender, natürlicher und nachwachsender Rohstoff mit vielseitigen Einsatzmöglichkeiten und hat sich im Fensterbau bewährt. Moderne Holzfenster sind stabile, formbeständige und langlebige Bauelemente mit hervorragenden bauphysikalischen Eigenschaften. Die Fenster IV68/IV78 überzeugen durch ihre moderne, dennoch rustikale Optik und erfüllen höchste Anforderungen an Wärme- und Schallschutz.

Energieeffizienz mit der Eco-Reihe

Das hochwärmedämmte Holz/Aluminium-System sorgt dank des Thermoblocks aus Extruder-geschäumten Polyschaumstoffs (XPS) für energietechnische Spitzenwerte – eine Fensterserie für Energiebewusste.

- erhältlich in den Fensteroptiken: halbflächenversetzt, flächenversetzt und flächenbündig
- die Reihe kann mit Vollholzfenstern kombiniert werden, da optisch gleich zu den Systemen Idealu/Plano
- folgende Öffnungsarten sind möglich: DK, Stulp, Pfosten, Oberlicht, Nebeneingang
- Verglasungen bis 55 mm Dicke möglich

Service für den Fachhandel

Um dem Fachhandel ein verlässlicher Partner zu sein, bietet das Unternehmen ausgiebige Beratung, flexible Lösungen für alle Anforderungen und Wünsche und breitgefächertes internes Wissen, um alle technischen

Lösungsmöglichkeiten in Betracht ziehen zu können. Als Partner unterstützt Weinstock nicht nur im Service, sondern vor allem bei der Realisierung von Ideen.

Weinstock Fachpartner profitieren von der Händler-Software, die sowohl als Web-Dienst als auch als Desktop-Client verfügbar ist. Darüber hinaus ist die kontinuierliche Weiterbildung der Händler ein wichtiger Baustein der Zusammenarbeit. Neben Montageschulungen stehen umfangreiche Software- und Innovationsschulungen auf der Agenda. Der eigene

Fuhrpark – bestehend aus acht Sattel- und vier Gliederzügen, mit Mitnahmestapler – garantiert eine schnelle und sichere Lieferung auf Transportstellen. ■

Ideal Fensterbau Weinstock GmbH

info@ideal-fensterbau.de

www.ideal-fensterbau.de



Die Holzfenster bieten sehr gute Dämmwerte, geringe Leitfähigkeit sowie erhöhten Einbruchschutz durch ihren soliden Rahmen. Abbildungen: Ideal Fensterbau Weinstock.

I Internorm International GmbH, A-4050 Traun

Neues flächenbündiges Holz/Aluminium-Designfenster

Das HF 520 erweitert das Fenstersortiment im Premiumsegment und ist das erste Holz/Aluminium-Fenster mit flächenbündigem Design bei Internorm. Die Entwicklungsspezialisten des Unternehmens beweisen mit dem Produkt, dass sich das moderne Design mit Fixverglasungsoptik auch in einem Holz/Aluminium-Fenster verwirklichen lässt.

„Das preisgekrönte Designprinzip des KF 520 nun auch in der Holz/Aluminium-Ausführung auf den Markt zu bringen war für uns der logische nächste Schritt. Der besonders schlanke Rahmen sorgt für ein Maximum an natürlichem Licht und erhöht somit den Wohnkomfort – gepaart mit der Natürlichkeit eines Holzfensters. Das HF 520 ist somit zweifelsfrei das schönste Holz/Aluminium-Fenster in unserem Sortiment“, fasst Internorm-Eigentümer Christian Klinger zusammen.

Design trifft Natürlichkeit

Der Designansatz des Premium-Kunststoff/Aluminium-Fensters KF 520 wird beim HF 520 erstmals in Holz/Aluminium-Ausführung geboten: Der besonders schlanke Rahmen erhöht den Glasanteil und bietet somit größtmöglichen Lichteinfall. Bei traditionellen Fenstersystemen ist der Glasflügel in einem Flügelrahmen eingefasst. Der innovative Glasflügel des HF 520 hat an der Außenseite jedoch keinen sichtbaren

Flügelrahmen und bietet somit die Optik einer Fixverglasung, die den höchsten Ansprüchen an Design und Architektur gerecht wird.

Auch in Sachen Funktionalität erfüllt das HF 520 Premiumanforderungen: maximalen Schallschutz, optimale Wärmedämmung und hohe Sicherheit. „Mit dem Fenster HF 520 setzt Internorm einen neuen Standard im Holz/Aluminium-Segment, der Ästhetik, Natürlichkeit und Funktionalität auf höchstem Niveau vereint“, so Klinger zur Produktinnovation.

Natürlich, energieeffizient und kombinierbar

Das Holz/Aluminium-Fenster HF 520 strahlt durch den Naturbaustoff Holz eine natürliche Wärme und Behaglichkeit aus. Gleichzeitig schützt die robuste Aluminium-Außenschale vor Witterungseinflüssen und sichert langlebige Qualität sowie einfache Pflege. Die Internorm-Technologie I-tec Glazing sorgt für eine hervorragende Wärmedämmung. Individuelle Farben

Das Unternehmen

Internorm ist die größte Fenstermarke Europas und Arbeitgeber für 2.107 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vollzeitäquivalent). Mehr als 29 Millionen Fenstereinheiten und Türen – zu 100 Prozent Made in Austria – haben die drei Produktionswerke Traun, Sarleinsbach und Lannach bisher verlassen. Zudem wurden bereits rund 900.000 Sanierungen erfolgreich abgewickelt. Gemeinsam mit rund 1.300 Vertriebspartnern in 21 Ländern baut das Unternehmen seine Marktposition in Europa weiter aus. Zur Produktpalette gehören neben den Fenster- und Türsystemen auch Sonnen- und Insektenschutz.

und Oberflächen – wie Fichte, Eiche und Lärche – bieten zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten. Insgesamt sind 14 Holz-Farbtöne für die Innenseite und alle RAL-Farbtöne für die außenliegende Aluminiumschale wählbar.

Die Fenster HF 520 und KF 520 zeigen nach außen ein einheitliches, modernes Bild. Zugleich ist es möglich, innen nach individuellem Bedarf Farben, Holzarten und Griffe zu variieren – somit lassen sich diese beiden Produkte harmonisch kombinieren.

Innovations- und Designschmiede

Bereits in der Vergangenheit machte der oberösterreichische Fensterbauer durch revolutionäre Technologien und Leidenschaft für neue Produktrends auf sich



Neu im Fenstersortiment: Das HF 520 erweitert das Premiumsegment und ist das erste Holz/Aluminium-Fenster mit flächenbündigem Design. Ab 1. Juni bestellbar. Abbildung: Internorm.

aufmerksam – ob Dreifachverglasung, die Verklebung des Isolierglases im Flügelrahmen, die revolutionäre Innovationsserie, die unter dem Namen I-tec am Markt bekannt ist, Premiumprodukte sowie digitale Service-Innovationen. ■

Internorm International GmbH
office@internorm.com
www.internorm.com

JoMü Fenster- und Elementebau GmbH, 54294 Trier-Zewen

Nachhaltiger Holzeinkauf

Die JoMü Fenster- und Elementebau GmbH schenkt beim Holzeinkauf neben einer guten Qualität auch dem Umweltgedanken Beachtung. So ist das verwendete Meranti als Tropenholz immer PEFC-zertifiziert, auch Kiefer, Fichte, Eiche und Red Grandis oder Hemlock (auf Anfrage) stammen aus wiederaufforstbarem Bestand.

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, wie sehr Abhängigkeiten von Rohstoffen und Vorlieferanten bestehen. So hat sich das Unternehmen JoMü, das mittlerweile seit über 60 Jahren am Markt besteht, zum Ziel gesetzt, Kunden auch in schwierigen Zeiten schnell zu bedienen. Der erweiterte Maschinenpark sowie der Aufbau des Holzlagers waren dafür die maßgeblichen und notwendigen Schritte.

Mit der Anschaffung einer neuen Conturex hat JoMü (Josef Müller) investiert, um die Kapazitäten zu erweitern und die Lieferzeiten zu verkürzen. Mit dieser CNC-Maschine können bis zu 50 Fenstereinheiten in IV 68, IV 80 und IV 92 gefertigt werden. Zeitgleich wurde ein neuer Hobelautomat aus dem Hause Weing inklusive automatischer Rückführung installiert.

Holz/Aluminium-Fenster

Im Holz/Aluminium-Bereich arbeitet das Unternehmen seit Jahren mit der Gutmann AG zusammen. Die Systeme reichen von Standard flächenversetzt (Mira) über flächenbündig (Contour) bis hin zu einem System mit breiter Blendrahmenschale, hinter welcher der Flügel dann schließt (Integral). Anhand der Außenoptik ist bei diesem System nicht erkennbar, ob es sich um ein Drehkipp-Fenster oder um ein Festteil handelt.

Durch den Bau einer neuen Beschichtungsanlage bei Gutmann und Investitionen bei JoMü konnten die Lieferzeiten verkürzt werden, sodass diese selbst in der Hauptsaison meist unter acht Wochen liegen. Bei Standardfarben matt werden sogar momentan sechs Wochen realisiert. Standardmäßig werden verschweißte Alumi-



Holz/Alu-System Contour mit Natureffektlack innen.

niumschalen verwendet ebenso wie Werkzeuge mit Doppelfalz, die es ermöglichen, im Standard schon mindestens drei Dichtungen auszuführen. Das Systemhaus Gutmann und somit JoMü haben den Vorteil, durch aktuelle Prüfungen den Kunden stets Nachweise über den Wärme- sowie den Einbruchschutz liefern zu können.

Gestaltungsvarianten

Die Innenprofilierung reicht von klassisch schräg bis zu kubistisch eckig. Sämtliche Holz- und Holz/Aluminium-Systeme können mit Holzlasur in RAL-Farben oder innen in Natureffektlacken (ähnlich geölten Oberflächen) geliefert werden. Eine Besonderheit dabei sind Farben, die Metallic-Effekte beinhalten und somit auch für moderne Neubauten in Frage kommen. Die Aluminiumschalen außen sind sowohl mit Eloxal, RAL (Matt und Feinstruktur), Metallic als auch in Holzfarbtönen erhältlich. ■



Segmentbogenfenster Denkmalpflegesystem mit Kämpferprofil, Wetterschenkel und Schlagleiste mit Kapitellen. Abbildungen: JoMü.

JoMü Fenster- und Elementebau GmbH
info@jomue.de
www.jomue.de



Kneer-Südfenster – Kneer GmbH, 72589 Westerheim

Gesteigerte Qualität, Nachhaltigkeit und kürzere Fertigungszeiten

Ab sofort sind bei Kneer-Südfenster auch die Aluminiumprofile für Holz/Aluminium-Fenster und -Haustüren aus eigener Hand. Das Unternehmen hat im Mai 2024 am Standort Siroki Brijeg in Bosnien-Herzegowina ein neues, gemeinsam mit der Soldo Group betriebenes Aluminium-Presswerk eröffnet. Diese Investition ist ein Meilenstein für das Familienunternehmen mit 92-jähriger Geschichte, das Florian Kneer in der dritten Generation führt.

Durch den direkten Zugang zur Aluminiumverarbeitung in höchster Präzision sichert die Kneer-Südfenster die Lieferfähigkeit und Termintreue. Der Hersteller kann die Kapazitäten in den deutschen Werken in Westerheim, Schnellendorf und Massen/Brandenburg entlasten und wirkt so dem aktuellen Fachkräftemangel entgegen. Der Standort Siroki Brijeg ist auch unter Nachhaltigkeitsaspekten sehr gut gewählt, denn die zu verarbeitenden Aluminiumbolzen werden aus dem 20 Kilometer entfernten Mostar bezogen. Die jährliche Produktionskapazität des modernen Aluminium-Presswerks beträgt 12.000 Tonnen.

Nunmehr ist das Unternehmen unabhängig vom Einfluss der mächtigen chinesischen Aluminiumindustrie. Die neu geschaffene Regionalität reduziert – verglichen mit der bisherigen Situation – den CO₂-Fußabdruck deutlich. Zumal die Eigenfertigung von Aluminiumprofilen technologisch anspruchsvoller ist und besondere Flexibilität bietet, um schnell auf neue Marktanforderungen reagieren zu können.

Nachhaltigkeit und Markenversprechen

Für Fenster, Hebeschiebe-Türen und Haustüren aus Holz und Holz/Aluminium bezieht Kneer-Südfenster ausschließlich PEFC-zertifizierte Holzprodukte aus ökologisch, ökonomisch und sozial nachhaltiger Waldbewirtschaftung. Die Bauelemente werden in 1A-Qualität mit einer hochleistungsfähigen, vollautomatischen CNC-Anlage gefertigt – mit hohem Anspruch an Ästhetik, Design, Energieeffizienz, Sicherheit und Komfort. Die Null-Fehler-Strategie ist das permanente Ziel. Das moderne Bearbeitungszentrum ist hochflexibel und ermöglicht die uneingeschränkte Form, Größe und Vielfalt der Bauelemente. Eine Spezialisierung liegt auf großformatigen Fenstern und Pfosten-Riegel-Fassaden aus Holz und Holz/Aluminium sowie auf Holz-Denkmalfenstern und individuellen Haustüren.

Identität

Seit 2023 sind sämtliche Fenster und Türen aus Holz und Holz/Aluminium mit einem Etikett auf der Rahmen- bzw. Flügelinnenseite versehen. Es enthält einen QR-Code und den RFID-Chip, worüber alle wesentlichen Informationen abgerufen werden können, beispielsweise exakte Maße und eingesetzte Komponenten sowie Bedienungs- und Wartungsanleitungen. Das erleichtert beispielsweise den Teil- oder Komplettaustausch im Schadensfall.

Innovative Systemlösung und flächenbündiges Design

Für Hebeschiebe-Türen im Holzsystem HF 90 kommt ab sofort eine neue Antriebstechnik zum Einsatz, wodurch sich das Schiebe-Element noch leichtgängiger öffnen und schließen lässt. Bei Fenstern und Hebeschiebe-Türen mit schlanken, flächenbündigen Profilen liegen Fensterrahmen und Fensterflügel auf einer Ebene, der einschlagende Flügel sorgt für eine moderne, kantige Optik mit umlaufender Schattenfuge. Verdeckt liegende Beschläge unterstreichen die reduzierte Ansicht – sichtbar ist einzig der Fenstergriff.

Im System AHF 95 EF schließt das Fenster innen mit flächenbündiger Optik ab, im System AHF 105 EF S

Modern ist es sowohl außen als auch innen in flächenbündigem Design erhältlich. Für beide Varianten bietet Kneer-Südfenster eine große Auswahl an Holzarten an. Die Aluminiumschale mit hochwertiger Feinstruktur-Oberfläche verbindet Witterungsschutz und modernes Design. Für ein stimmiges Fassadenbild lassen sich der passende Farbton aus der gesamten RAL-Farbpalette sowie zusätzlich zahlreiche Effektfarbtöne auswählen. Kombinierbar sind die Fenster mit Hebeschiebe-Türen, Festverglasungen und Haustüren in flächenbündigem Design.

System für große Glasflächen

Die AHF 115 Sky Festverglasung wird in Holz/Aluminium in großen Formaten individuell gefertigt – ideal für Panoramafenster. Diese sind eine interessante Alternative für Endkunden, die eine Fassadengestaltung mit viel Glas wünschen, jedoch eine preisgünstigere Variante im Vergleich zu einer kompletten Glasfassade suchen. Der große Vorteil ist, dass die Festverglasungen bei der Montage von außen in die Fassade eingesetzt werden können. Die großen und schweren Scheiben lassen sich komfortabel mit Hilfe eines kleinen Krans genau an die richtige Stelle transportieren und anschließend sicher montieren. Das Unternehmen steht dabei den Fensterfachbetrieben in Sachen Transport und Einbau beratend zur Seite.

Bei der Hebeschiebe-Tür HST 115 Sky Plus geht die Festverglasung nahtlos in die Schwelle über. Die Variante Sky Axxent bietet neben der rahmenlosen Verglasung bis in die Schwelle absolute Barrierefreiheit dank Nullbarriere-Schwelle. Die Hebeschiebe-Türen können mit motorischem Antrieb zur Einbindung in Smarthome-Systeme vorbereitet werden.

Pfosten-Riegel-Fassaden mit System und Service

Auch Pfosten-Riegel-Fassaden fertigt Kneer-Südfenster passend zu den Fenstern in einem durchgängigen System in Holz/Aluminium. In den Systemen AHF 95 und AHF 115 sind Fenster, Hebeschiebe-Türen und Pfosten-Riegel-Verglasung kombinierbar – für maximale Transparenz. Die Bauelemente werden als vorgefertigte Bausätze direkt auf die Baustelle geliefert. Dabei sind sämtliche Einzelteile wie Grundschielen, Verbinder, Dichtungen etc. soweit wie möglich vormontiert, exakt beschriftet und in einem Mehrweggestell verpackt. Als Einspannelemente sind alle Holz-, Holz/Aluminium- und Aluminium-Fenster oder -Türensysteme von Kneer-Südfenster möglich.

Holz/Aluminium-Fenster AHF 105 S Integral

Das Holz/Aluminium-Fenster AHF 105 S Integral ist ein optisch rahmenloses Fenster in der Kombination Holz/Aluminium. Es erlaubt eine klare Linienführung und hohe gestalterische Freiheit – und eröffnet somit neue Perspektiven, moderne Architektur in Szene zu setzen. Selbst große Glasflächen wirken rahmenlos und entsprechend leicht in der Fassade. Bei einer schmalen Ansichtsbreite von Rahmen und Flügel von 110 mm ist das Holz/Aluminium-Fenster äußerst filigran, auf der Innenseite wird es flächenbündig eingebaut. Auch verdeckt liegende Beschläge sind Teil des Designkonzepts.

Das Unternehmen

Als Vollsortimenter produziert Kneer-Südfenster hochwertige Bauelemente in allen Werkstoffen: Holz, Holz/Aluminium, Aluminium, Kunststoff/Aluminium und Kunststoff. Das Unternehmen ist selbst Systemgeber, d.h. Form, Größe und Vielfalt bleiben in eigener Hand, auf neue Marktanforderungen kann der Hersteller schnell reagieren. Das Familienunternehmen in der dritten Generation beschäftigt in drei deutschen Werken mehr als 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und fertigt jährlich 400.000 Fenster und 8.000 Haustüren. Im Aluminium-Presswerk in Siroki Brijeg sind 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.



Optisch rahmenlose Ansichten bietet das Holz/Aluminium-Fenster AHF 105 S Integral. Bei diesem durchweg puristischen System lässt sich der Blendrahmen komplett überdämmen, sodass fast nur noch Glas in der Fassade sichtbar ist. Abbildungen: Kneer-Südfenster.

Holz/Aluminium-Fenster AHF 105 S Modern

Das AHF 105 S Modern kennzeichnet ein elegantes Rahmenprofil mit flächenbündiger Optik sowie gerader und kantiger Innenansicht. Das Design entspricht der Außenkontur und erfüllt den Anspruch von Architekten, die eine puristische Linie realisieren wollen.

Sowohl in der Integral- als auch in der Modern-Variante sind bei Dreifachverglasung die inneren und äußeren Gläser mit einer Wärmefunktionsschicht versehen. In der Ausführung mit Holzart Fichte und einer Verglasung U_g = 0,5 mit Warmer Kante erzielen sie einen UW-Wert von bis zu 0,76 W/m²K – und damit Passivhaus-Niveau.

Holz- und Holz/Aluminium-Haustüren

Die Verbundkonstruktion Holz/Aluminium bietet Mehrwert und Witterungsschutz bei sehr geringem Pflegeaufwand. Die pulverbeschichtete, verschweißte Aluminiumschale ist in hohem Maße kratzbeständig, abriebfest sowie korrosionsresistent. Für die Innenseite sind 11 Holzarten möglich – neben den Klassikern Kiefer, Meranti, Fichte, (Gebirgs-)Lärche auch edle wie Eiche, Kirschbaum, Teak, Erle, Ahorn und Nussbaum – sowie viele Farbvarianten. Die Farbkarte für Holz/Aluminium-Haustüren enthält insgesamt 30 Farbtöne. Ein arbeitsintensiver Vier-Schicht-Farbaufbau sorgt für



Für das große Portfolio an Holz- und Holz/Aluminium-Haustüren bietet das Unternehmen smarte Zutrittslösungen an, die komfortabel per App bedient werden und damit eine Alternative zu Codetastatur und Fingerscan sind.

eine hervorragende Struktur und erweist sich als ideale Oberflächenveredelung mit langer Lebensdauer. Weitere Haustürmodelle fertigt Kneer-Südfenster mit Oberflächen aus Altholz, Fasseiche, Keramik/Stahl, Keramik/Stein und gebürstetem Aluminium in zahlreichen RAL-Farben. Ob klassisch oder ausgefallen: Von Hand geschmiedete Türgriffe in zeitlosem Design harmonisieren mit den markanten Oberflächen. Sie werden mit moderner Haustürtechnik mit einem hohen Sicherheitsstandard ausgestattet – bis hin zu intelligenten Zutrittssystemen – und bieten im Standard den Einbruchschutz der Widerstandsklasse RC 2, auf Wunsch auch RC 3.

Smarter Sichtschutz

In Kombination mit der Haustür bietet das Unternehmen zusätzlich den integrierten Sichtschutz in Seitenteilen und Oberlichtern an. Hierbei schaltet das Glas sekundenschnell von transparent auf blickdicht um, komplett oder in Segmenten. Die Technologie verleiht dem Glas ganz nebenbei hohe Schallschutz-Eigenschaften. Bedient wird die neuartige Privatsphärenfunktion manuell über den Wandschalter, per Smartphone-App oder ist automatisiert in der Gebäudeleittechnik.

Holzfenster HF 82 Effizient

Holzfenster sind nach wie vor beliebt in vielen Regionen und passend zum Stil eines Hauses. Das HF 82 Effizient bietet einen UW-Wert bis zu $0,76 \text{ W/m}^2\text{K}$ und damit – bereits als Einstiegsmodell – einen sehr guten Wärmeschutz. Mit 82 mm Bautiefe ist das preislich attraktive Fenster für Scheibenstärken bis 46 mm ausgelegt. Scheiben bis zu einem Ug-Wert von $0,5 \text{ W/m}^2\text{K}$ sind möglich. Eine thermisch getrennte Regenschutzschiene samt verdeckt liegenden Endkappen und zwei umlaufenden Dichtungen gewährleistet die beste Abdichtung.

Das HF 82 Effizient erfüllt mit Schallschutz-Werten bis 45 dB und einem hohen Einbruchschutz in Kombination mit dem sehr guten Wärmeschutz alle Anforderungen an ein Premiumprodukt. Schlanke Rahmenprofile mit 113 mm seitlicher Ansichtsbreite und 128 mm im Stulpbereich unterstreichen die moderne Optik. Fünf verschiedene Holzarten in zahlreichen Farbvarianten stehen zur Wahl.



Puristisch-modern und energieeffizient: Die Festverglasung über der Hebeschiebe-Tür sorgt mit großzügigen Glasflächen für einen lichtdurchfluteten Innenraum und außergewöhnliche Perspektiven.



Bei Holz/Aluminium-Fenstern mit flächenbündigem Design und verdeckt liegenden Beschlägen liegen Rahmen und Flügel auf einer Ebene. Eine transparente, nahezu unsichtbare Lasur betont den natürlichen Charakter von Holz.

Holzfenster HF 82

In der Variante HF 82 ist das Holzfenster mit einem vollkommen verdeckt liegenden Beschlag ausgestattet, der für eine hochwertige Innenoptik sorgt. Überfälszte und nicht sichtbar befestigte Glasleisten runden das hochwertige Design ab.

Holzfenster HF 68

Der Klassiker von Kneer-Südfenster ist das HF 68, das sich mit seiner geringen Bautiefe von 68 mm für viele Bauvorhaben eignet, vor allem im Bereich Renovierung. Trotz geringer Bautiefe erfüllt das Fenster die Wärmeschutzanforderungen. Außerdem sind Rundbögen und Sonderformen machbar.

Holzdenkmalfenster

Kneer-Südfenster bietet auch ein ausgefeiltes Angebot für den klassischen Denkmalschutzbereich. Die Holzdenkmalfenster überzeugen durch schmale Ansichten

von Flügel, Stulp- und Kämpferprofilen und durch die Ausführung ohne Regenschutzschiene. Günstiges Basismodell ist das HF 82 Effizient Stil mit aufgesetztem Wetterschenkel. Das bewährte HDF 68 Stil ist aufgrund der geringen Bautiefe von 68 mm für viele Bauvorhaben im Denkmalschutz geeignet.

Holzfenster HF 90

Das HF 90 Wohlfühlfenster kann Scheibenstärken bis 52 mm aufnehmen und erzielt mit entsprechender Verglasung schon in der Standardversion einen Uw-Wert von 0,79 W/m²K. Dafür sorgt die Kombination von hochwärmedämmenden Fensterrahmen, zwei Dichtungsebenen sowie Dreifachverglasung.

Fenster, Beschattung, Absturzsicherung

Sonderformen wie Schrägfenster für die Giebelverglasung, Rundfenster, übergroße Hebeschiebe-Türen oder raumhohe Fensterelemente erlauben größt-

möglichen Gestaltungsspielraum. Für Sicherheit sorgen absturzsichernde Verglasungen oder Stahlrohrgeländer, die in das Fenster integriert werden. Auch Beschattungen wie Raffstoren, Textilscreens und Rollläden sind auf Wunsch als Ausstattung bereits ab Werk in Fenster und Fenstertüren eingebaut. Fenster, Beschattung und Absturzsicherung gibt es aus einer Hand und der Bauherr hat nur einen einzigen Ansprechpartner, der auch die Gewährleistung übernimmt. Darüber hinaus sind die Bauelemente auf Wunsch „ready“ für das Smarhome. ■

Kneer GmbH
info@kneer.de
www.kneer-suedfenster.de

K Köhnlein GmbH, 74597 Stimpfach

Haustüren in verschiedenen Eiche-Oberflächen

Eiche – ein Material mit hoher Variabilität, erfreut sich großer Beliebtheit und liegt im Trend. Die Köhnlein GmbH bietet eine große Auswahl verschiedener Eiche-Oberflächen, von schlichter Eiche bis hin zu Balke- und Wildeiche. Die Oberflächen der Haustüren können entweder in längs- oder querlaufender Optik ausgeführt werden.

Eine Haustür ist eine individuelle Entscheidung für viele Jahre. Sie muss zur Architektur des Hauses und zum persönlichen Geschmack der Bewohner passen. Die Köhnlein GmbH bietet eine Vielzahl an Oberflächen in Farblack und Holz. Bei manchen Haustürmodellen können auch verschiedene Farblacke miteinander kombiniert werden. Haustüren mit Seitenteilen oder mit einem Oberlicht sorgen für viel Licht im Eingangsbereich

und lassen diesen größer und freundlicher wirken. Um die Haustür zudem optisch aufzuwerten, gibt es viele Designgläser mit unterschiedlichen Motiven und Mustern zur Auswahl.

Ein einheitlicher, harmonischer Eindruck entsteht durch moderne Beschläge in hochwertigen Materialien und unterschiedlichen Designs und Formen. Vor allem die Trendfarbe schwarz ist als Kontrast zu einigen Türblatt-Oberflächen sehr gefragt. Griffstäbe in schwarz lassen sich zum Beispiel optimal mit einigen Holzoberflächen kombinieren. Durch diese individuellen Kombinationsmöglichkeiten wird jede Haustür einzigartig.

Smarte Türen sorgen für Sicherheit

Der digitale Türspion der Köhnlein GmbH macht per Kamera und Bildschirm ersichtlich, wer vor der Tür steht, bevor man die Wohnungseingangstür öffnet. Von außen ist keine Lichtquelle bzw. Bewegung in der Wohnung sichtbar. Der digitale Türspion ist sehr komfortabel mit großem Sichtbereich nach außen aus verschiedenen Betrachtungswinkeln. Dadurch ist er auch für Kinder und Rollstuhlfahrer gut geeignet.

Die smarten Türen lassen sich „fingerleicht“ mit dem elektronischen biometrischen Fingersensor öffnen. Dieser ist optisch ansprechend in die Türblattfläche integriert. Durch die Einzigartigkeit eines Fingerabdrucks ist eine hohe Fälschungssicherheit garantiert.

Fremdeinfluss von außen ist unmöglich und Bauherren speichern die berechtigten Personen selbst – Schluss mit Aussperren, schwerem Schlüsselbund oder vergessenen Zahlencodes.

Wunschtür finden – online

Die digitale Informations- und Beratungsplattform bietet Hilfestellungen und unterstützende Elemente zur Kundenberatung. Die umfangreiche Türegalerie ist eines der Module. Sie dient als Entscheidungshilfe bei der Wahl der richtigen Tür. Das umfangreiche Sortiment hält Alternativen und Varianten parat, so kann direkt auf Kundenwünsche reagiert werden. Außerdem kann über die Merkfunktion eine eigene

Das Unternehmen

Seit 1932 werden in der familiengeführten Köhnlein Unternehmensgruppe Echtholztüren, Zargen und Sonderelemente individuell in vielfältigen Oberflächen produziert und veredelt. Die Verbindung traditioneller Handwerkskunst mit modernen, industriellen Fertigungsverfahren schafft Programmvelfalt und ein hohes Maß an Qualität. Von individuellen, maßgeschneiderten Türen mit viel Liebe zum Detail über ein breites Serienprogramm werden bei Köhnlein hochwertige Innentüren, Haustüren, Objektüren und Funktionstüren gefertigt. Das Unternehmen fertigt ausschließlich in Deutschland und Österreich an sechs Produktionsstandorten. Als Komplettanbieter hält der Türenhersteller ein schlagkräftiges und sofort lieferbares Lagerprogramm an Türen- und Zargenausführungen, Ganzglastüren, Wohnungseingangstüren (WE) sowie passendes Markenzubehör bereit.

Türen-Playlist erstellt werden, die in der Ausstellung oder auf dem Messestand über eine Bildschirmpräsentation abgespielt werden kann. Zusätzlich ist es möglich, die Merkliste über einen Code direkt an den Kunden oder die Kundin weiterzuleiten. Die Plattform bietet zudem animierte Visualisierungen. Online werden noch viele andere Übersichten, z. B. die Produktvorteile oder komplexe Technik und Bauformen, einfach erklärt sowie ein umfangreiches Sortiment, zahlreiche technische Informationen mit vielen Animationen und aktuellen News zum Innentüren-, Objektüren- und Haustürenprogramm geboten. Mehr unter: www.koehnlein-tueren.de ■



Haustür Standard K 100, Wildeiche Lucy geplankt längs furniert gebürstet, eingelassenes Edelstahl-Sockelblech, Griffstab rund (60 cm), Edelstahl. Abbildung: Köhnlein.

Köhnlein GmbH
info@koehnlein-tueren.de
www.koehnlein-tueren.de



Kowa Holzbearbeitung GmbH, 49424 Goldenstedt

Optimierte Produktion und erweiterter Service

Die Kowa Holzbearbeitung GmbH, Hersteller hochwertiger individueller Haustüren und Fenster aus Holz und Holz/Aluminium, hat auch im laufenden Geschäftsjahr umfangreiche Umbaumaßnahmen und Investitionen getätigt. Diese strategischen Maßnahmen zielen darauf ab, die Produktqualität, den Service und die Liefertreue stetig zu verbessern.

Im kommenden Jahr begeht das Unternehmen sein 75-jähriges Firmenjubiläum. Mit Florian Kowalski, dem Geschäftsführer und Vertreter der dritten Generation des Familienunternehmens setzt Kowa weiterhin auf Innovation, Qualität und Kundenzufriedenheit.

Modernisierte Werksausstellung

Die umfassende Renovierung der Werksausstellung steht kurz vor dem Abschluss. In einem modernen Ambiente präsentieren sich zukünftig zeitgemäße Fenster- und Haustüren-Exponate. Die Räumlichkeit bietet multifunktionale Nutzungsmöglichkeiten als Schulungs- und Beratungszentrum und beinhaltet integrierte Funktions- und Verweilbereiche, die sowohl von Mitarbeitern als auch von Gästen genutzt werden können. Mehr als 20 Exponate zeigen ein breites Spektrum an konstruktiven und technischen Ausstattungen und Designs, ergänzt durch Handmuster, Querschnitte und Oberflächenbeispiele. Umfassende Informationen rund um das Thema Holz – das Herzstück aller Produkte von Kowa – wie Gewichte, Rohdichte und Eignungen werden mit zahlreichen Anschauungsbeispielen vermittelt. Einen eigenen Bereich erhält auch die Premium-Marke Fennen, die sich in der Ausstellung mit einem eigenen Auftritt und zahlreichen Designbeispielen präsentiert.

Premium-Marke Fennen by Kowa

Im Jahr 2021 wurde die Marke Fennen als eigenständige Premium-Marke etabliert, um neue Zielgruppen zu erschließen. Diese Haustüren zeichnen sich durch die innovative Konstruktion der schwimmend gelagerten Vorhangschale aus. Diese dient nicht nur als Trägerplatte für das Außendesign, sondern auch als thermoaktiver Schutzmantel der eigentlichen Haustür. Mit Fennen wird der hohe Individualisierungsgrad des Kowa-Programms neu interpretiert.

Ein weiteres spezielles Merkmal der Marke Fennen ist die Verwendung authentischer, natürlicher und massiver Materialien, die sich im Laufe der Zeit verändern dürfen. Dieses Konzept greift die Idee des Wabi Sabi auf, bei der die Schönheit in der Einfachheit liegt und durch die Zeichen des Lebens noch verstärkt wird. Dadurch entstehen Haustüren, die von Anfang an Unikate sind und im Laufe der Zeit noch mehr Charakter und Einzigartigkeit erhalten. Kundenideen werden gerne aufgegriffen und bereichern die Fennen-Welt zusätzlich.

Die Flexibilität dieser Haustüren ist ein zentrales Verkaufsargument. Das Design der Front kann unkompliziert und ohne Lärm oder Schmutz gewechselt werden. Die Haustür wird zur einmaligen Anschaffung, zu einer langfristigen Investition. Fennen-Designtüren sprechen besonders Menschen an, die ihrem Eigenheim einen einzigartigen, individuellen Akzent verleihen möchten.



Zum Video Fennen Designwechsel.

Für Fennen-Fachpartner wurde ein abgestimmtes Marketing-Paket zusammengestellt. Dieses beinhaltet die Aufnahme in eine Online-Händlersuche, den Zugriff auf professionell erstellte Feeds, Stories und Reels für Social Media Profile sowie Bilddaten, Texte und Videomaterial zur freien Verwendung. Darüber hinaus gibt es exklusive hochwertige Bemusterungskoffer und Aufsteller für den Point of Sale. Hochwertige Broschüren sowie ein Template zur Integration einer Landingpage mit den eigenen Firmendaten in den eigenen Internetauftritt runden das Paket ab.

Service für Handelspartner

Fachpartner haben Zugriff auf umfassenden Service. Zwei professionelle Markenauftritte mit jeweils einem eigenen geschützten Bereich für Fachpartner bieten schnellen und unkomplizierten Zugriff auf technische Arbeitsdaten und Preisunterlagen.

Steigende Besuchsfrequenzen verzeichnet die Online-Haustüregalerie, die sich aus einer stetig wachsenden Anzahl von Fotos aus der Fertigung zusammenstellt und sich intuitiver Filterwerkzeuge bedient. Echte Fotos vermitteln einen authentischen Eindruck der Türen. Die Detailgenauigkeit der Fotos ermöglicht es, Feinheiten wie Texturen und Oberflächenbeschaffenheiten besser wahrzunehmen. Kunden können verschiedene Stile, Designs und Kombinationen durchstöbern und so neue Ideen und Anregungen für ihr eigenes Projekt sammeln. Da die Galerie eine Vielzahl an



Das Modell Fender zeigt sich immer wieder anders – hier mit verbrannter Shou-Sugi-Ban-Oberfläche und mit naturverwitterter Eiche und einem Rahmen aus Corten-Stahl, jeweils mit farbig abgestimmtem Stufenglas. Abbildungen: Kowa.

Türmodellen auf einen Blick präsentiert, ist es schneller und einfacher, eine Vorauswahl treffen. Dies spart Zeit im Vergleich zu einem Konfigurator, der Schritt für Schritt durch verschiedene Optionen führt und oft mehrere Ansätze erfordert. Die Erweiterung der Galerie mit zusätzlichen Funktionen wie Upload eines Bildes des eigenen Hauseinganges und Bestückung mit Galerie-Modellen ist in Vorbereitung.

Fachkunden haben die Möglichkeit, die Galerie direkt mit ihrer eigenen Seite zu verlinken und von den Vorteilen dieses Features zu profitieren. Eine vorgefertigte Schaltfläche steht zur Verfügung.



Zur Online-Haustüregalerie.

Investitionen in Fertigungstechnik

Sowohl im Haustüren- als auch im Fensterwerk wurden im laufenden Geschäftsjahr investiert. Durch die Erweiterung des Transportsystems im Haustürenwerk können nun Flügelgrößen bis zu 3.000 mm im regulären Fertigungsprozess realisiert werden. Auch die Montage verdeckt liegender Bänder wird erheblich vereinfacht, Mitarbeiter werden entlastet, Prozesse optimiert.

Eine weitere CNC wurde für die Fertigung von Sonderformen in Betrieb genommen. Die Maschine bezieht ihre Daten automatisch aus dem ERP-System und arbeitet autark. Diese Investitionen haben die Lieferzeiten sowohl für Standard- als auch für Sonderformen erheblich verbessert.

Die neue CNC-gesteuerte Presse in der Fensterfertigung integriert nahtlos sämtliche Daten aus dem ERP-System. Die präziseren und schnelleren Pressergebnisse führen zu einer verbesserten Produktquali-



tät und tragen zur Optimierung der Ressourcen und Effizienz bei.

Sortiment Fenster

Das Kowa-Produktsortiment im Holzfensterbereich bleibt technologisch auf dem neuesten Stand und



Diese Fennen zeigt auch auf der Innenseite die uralte Balkenreife mit echten Spuren, die nur die Zeit hinterlassen kann.

erfüllt die vielfältigen Anforderungen des Marktes. Sämtliche Fenstersysteme sind in drei Bautiefen (68, 80 und 92 mm) erhältlich und bieten wahlweise eine glatte Kantenausführung oder ein ansprechendes Konturprofil. Die Holzfenster profitieren von zahlreichen qualitätssteigernden Schritten: Einzelteilimprägnie-



Individualanfertigungen klassischer Haustüren oder originalgetreue Nachbauten historischer Portale sind eine Stärke des Herstellers.

rung, Riffelrässtechnik, präzise Dübelverbindungen für alle Sprossen, spezieller Profilaufbau für überhohe Elemente und weitere Details sorgen für Qualität. Eine feste Größe im Portfolio ist das elegante Renova Fenster konzipiert für die speziellen Anforderungen des Denkmalschutzes.

Das Holz/Aluminium-Fensterprogramm ist ebenso hochwertig und technisch ausgereift. Die Fenstersysteme Faktum und Line sind in den Bautiefen 85 und 95 mm sowohl in der Stratos- als auch in der Premium-Variante verfügbar. Die bewährten Holz/Aluminium-Systeme Plain, Flat, Easy und Contour sind exklusiv in der Premium-Variante erhältlich.

Hebeschiebe-Elemente erfreuen sich nach wie vor großer Beliebtheit und werden als reine Holz- oder als Holz/Aluminium-Konstruktion in eigener Fertigungsstraße und mit sehr hohen Qualitätsstandards gefertigt. Die View-Variante mit moderner Schwellenverglasung findet im modernen Wohnbau großen Anklang. ■

Kowa Holzbearbeitung GmbH

info@kowa.de

www.kowa.de

www.fennen-design.de



Mahrenholz GmbH & Co. KG, 37688 Beverungen/04749 Jahnatal

Zertifizierte Holzhaustüren für Fluchtwege

Mahrenholz verfügt in den Holzsystemen IV68/IV78 – wie auch in den Produktlinien clima^{plus} line und synego line – über eine Zertifizierung zur Herstellung von Außentüren in Fluchtwegen (EN 179/1125). Für Handelspartner und Endgebraucher sind die RAL-Gütesicherung sowie die Eigen- und Fremdüberwachung ein wichtiger Anhaltspunkt für qualitativ hochwertige Produkte. Als Vollsortimenter bietet das Unternehmen Fenster und Haustüren aus Holz, Holz/Aluminium, Kunststoff, Kombinationswerkstoff und Aluminium.

Das Unternehmen

Unter der Führung der Mahrenholz Fenster Holding GmbH werden in Beverungen (NRW) und Jahnatal/Ostrau (Sachsen) in drei modernen Fertigungsstätten RAL-geprüfte Fenster und Haustüren aus Kunststoff, Holz und Holz/Aluminium sowie Rollläden hergestellt. Regionale Fachberater betreuen die Händler vor Ort. Ausschlaggebend für den heutigen Erfolg der Unternehmensgruppe ist neben der strengen Qualitätsphilosophie die partnerschaftliche Beziehung zum Handel und Handwerk. Alle Rahmenmaterialien (PVC, Holz, Holz/Aluminium, Aluminium) aus einer Hand zu bekommen, immer mit gleichen Ansprechpartnern in den Innendienstleistungen zu kommunizieren wird ebenso geschätzt wie die pünktliche wöchentliche Anlieferung mit dem eigenen Fuhrpark. Das Marketingkonzept unterstützt die langfristige Partnerschaft mit Fensterprofis, die ihren regionalen Markt intensiv und eigenständig bearbeiten.

Alle Holzsysteme wurden generell in der traditionell flächenversetzten Ansicht konzipiert und sind mit zwei Dichtungsebenen und einer auf 13 mm erweiterten Beschlagachse ausgestattet. Zudem sind alle Holz-Fenstersysteme ansichtsgleich. Damit ist bei gleichen Ansichten der Einsatz von unterschiedlicher, auf die jeweiligen Bedürfnisse – wie beispielsweise Sicherheit oder Schallschutz – angepasster Fensterausstattung möglich. So wird im Erdgeschoss mit einem IV90-Fenstersystem ein hoher Sicherheitsanspruch mittels Verglasungsstärken bis 50 mm umgesetzt, wäh-

rend in den anderen Etagen ein investitions-sparendes IV78-Fenstersystem (mit einer Verglasungsmöglichkeit bis 40 mm) ausreichend bemessen sein kann. Die Fenstersysteme im Rahmenmaterial Holz bieten diesen Produktvorteil durch ihre „modulare Bauweise“. Die traditionell anfälligen Brüstungsfugen sind passé. Mittels einer Mehrfach-Dübelverbindung mit Klebeflächen in Riffeltechnologie werden besonders stabile und damit witterungsbeständige Fugen im Übergang zwischen waagerechten und senkrechten Rahmenhölzern geschaffen. Statt einzelner Glasleisten wird ein

kompletter Glasleistenrahmen, der mit einer Dichtung den Glasfalz von der Raumluft abschottet, eingesetzt. Alle Fenstersysteme werden mit dem Beschlagsystem Roto NX ausgerüstet; weitere Zusatzausstattungen wie Sicherheits- und Meldesysteme sind werkseitig bei allen Systemen realisierbar. Weitere Details sind der nachfolgenden Beschreibung der einzelnen Holz- und Holz/Aluminium-Fenstersysteme zu entnehmen.



Zur Broschüre Holzfenster.



Zur Broschüre Holzhaustüren.

Holz-Fenstersystem IV68

Das IV68 Holz-Fenstersystem ist technisch noch immer auf einem aktuellen Stand. Ein Unterstück mit verbesserter Regenschiene, eine zweite Dichtung am Flügelüberschlag sowie die Verglasung mit dem Ug-Wert = 1,1 W/m²K (EN 673) einschließlich Warmer Kante gehören genauso zur Grundausstattung wie zwei Sicherheitsschließteile. Für Gebäude in der Denkmalpflege

wird das System mit einem echten Wetterschenkel als classic-Ausführung geliefert. Ebenso sind denkmalgerechte, schmale Flügel und Stulpansichten realisierbar. Als flächenversetzte natura line IV68 Fenstersysteme finden diese Fenster besonders in der Sanierung starke Beachtung.

Holz-Fenstersystem IV78

IV78 Holzfenster haben sich als „Standard“ im Markt etabliert, so das Unternehmen. Eine moderne Konzeption mit schlanken, flächenversetzten Ansichten und hochstabilen Rahmenverbindungen sowie der Möglichkeit, Verglasungen mit einer Gesamtstärke von maximal 40 mm einzubringen, kennzeichnet die natura line IV78 Elemente. Es stehen verschiedene Ausführungsvarianten sowohl mit Regenschiene als auch mit Wetterschenkel zur Auswahl.

Holz-Fenstersystem IV90

Die Ausrichtung der Produktlinie natura line IV90 auf eine zukunftssichere Verbesserung der Wärmedurchgangswerte der Rahmenkonstruktion mit der Möglichkeit, hochdämmende Dreifach-Isolierverglasungen als Multifunktionsgläser (Wärme-, Sicherheits-, Schallschutz und Einbruchhemmung) bis zu 50 mm Glasstärke einzusetzen, ist nur ein Aspekt für dieses System. Die umfangreiche Grundausstattung bietet eine Dreifach-Verglasung mit einem Ug-Wert von 0,6 W/m²K (EN 673) einschließlich einer Warmen Kante und wird durch zwei Sicherheitsschließstellen ergänzt. Konstruktiver Holzschutz durch eine optimierte Profilgeometrie sowie innovative Bearbeitungs- und Leimtechniken sorgen für eine lange Lebensdauer dieser Holzfenster-Generation.

Holz/Aluminium-Fenstersystem IV78

Mahrenholz hat sich bei der Konzeption der Produktlinie Holz/Aluminium ganz bewusst für ein Rahmenprofil in der Stärke 78 mm entschieden. Ebenso wird eine Marken-Aluminiumschale eingesetzt, die in verschiedenen Varianten (flächenbündig oder flächenversetzt/ gesteckt oder geschweißt) erhältlich ist. Den Bauherren wird eine große Vielfalt an Standardfarbtönen geboten, mit einer Vielzahl von Sonderfarbtönen, auch in matt und Feinstruktur. Viele dieser Farbtöne sind mit einer Langzeitgarantie gegen „Auskreidungen“ ausgestattet. Ein zukunftssicheres, langlebiges und pflegeleichtes Holz/Aluminium-Fenstersystem kann mit allen denk-

baren Multifunktionsverglasungen bis zu einer Gesamtstärke von 50 mm angeboten werden, worin ein wesentlicher Unterschied zu vielen anderen Holz/Aluminium-Systemen liegt. In der Basisausstattung wird eine Verglasung mit dem Ug-Wert 0,6 W/m²K (EN 673) inklusive Warmer Kante geliefert. Die drei Dichtungsebenen (außen geschweißter Dichtungsrahmen) schützen vor Wind und Wetter und sorgen für ein langes Fensterleben, während auf der Innenseite das Holz für einen wohnlichen und behaglichen Charakter sorgt.

Um diesen besonderen Charakter eines Holzfensters auf der Raumseite unterstreichen zu können, hat das Unternehmen moderne, trendige Lasuren entwickelt. Helle Hölzer mit lasierter Oberfläche stehen in der Gunst von Architekten und Bauherren ganz oben, während bei dunklen Hölzern die Lasur in der Optik wie geölt die einmalige Ansicht von Holzfenstern betont. Die Fichte, die mit ihren ebenmäßigen Strukturen den besonderen Charme eines Holzfensters hervorhebt, ist im Holz/Aluminium-Programm weiterhin eine sehr gefragte Holzart.

RC 2/RC 2N-geprüfte Systeme

Mahrenholz bietet seine Holz- und Holz/Aluminium-Produktlinien auch in der geprüften, einbruchhemmenden RC 2/RC 2N-Ausführung an.

Qualitätskriterien in der HolzAuswahl

In der Auswahl der HolzKanteln setzt das Unternehmen auf eine besonders hochwertige Qualität und zuverlässige, langjährige Vorlieferanten. So werden seit sehr vielen Jahren z. B. Meranti-Kanteln in der Sortierung Full Log verwendet. Das Ergebnis ist ein Endprodukt mit einem überzeugenden optischen Gesamteindruck. Die homogene Holzqualität in allen Lagen vermeidet weitgehend die bei Meranti vorkommenden starken Farbunterschiede in den einzelnen Rahmenteilen. Mahrenholz achtet bei der Auswahl der Holzarten auf Nachhaltigkeit und verarbeitet auch PEFC- oder auf Kundenwunsch FSC-zertifizierte Hölzer in bester Qualität. Neben den gebräuchlichen Holzarten Meranti oder Kiefer werden auch Eiche und Fichte verwendet. Zudem sind Holzarten wie Red Grandis, Oregon Pine, Sipo-Mahagoni o. ä. verfügbar.

Oberflächenbeschichtung im Drei-Schicht-Aufbau

Im Bereich der Oberflächenbeschichtung setzt Mahrenholz auf die moderne Drei-Schicht-Technologie, die

sich durch eine sehr hohe Qualität der Holzoberflächen auszeichnet. Die Grundierung sorgt für eine deutlich bessere Egalisierung bei möglichen Farbunterschieden im Holz, zudem verbessert der höhere Festkörperanteil den Feuchtigkeitsschutz. Die Grundierung/Imprägnierung und die Zwischenbeschichtung werden im Flutverfahren durchgeführt. Die Schlussbeschichtung schafft eine sehr glatte Oberfläche mit einer ausgezeichneten Kratz- und Fleckenunempfindlichkeit und macht die Holzfenster und -haustüren dadurch belast- und haltbarer.

Denkmalschutz

In enger Zusammenarbeit mit den Denkmalschutzbehörden, Architekten und Bauherren wurden in vielfältigen Projekten die Anforderungen in der Nachgestaltung historischer Fenster erfolgreich umgesetzt. Das Stillfensterprogramm des Unternehmens gestattet es, hochwertige Sicherheitstechnik sowie Schall- und Wärmeschutzausstattung unter Beibehaltung der typischen, schmalen Ansichtsbreiten anzubieten. Individualität, Qualität, Denkmalschutz und ein marktgerechtes Preis-Leistungs-Verhältnis sind dabei oberstes Gebot, egal, ob es sich um ein Unikat oder größere Stückzahlen handelt.

Haustürprogramm ligno line

Holz- und Holz/Aluminium-Haustüren genießen dank ihrer hohen Produktqualität und ihres ansprechenden Designs einen hohen Stellenwert. Mahrenholz bietet Haustüren in den Bautiefen 68 und 78 mm sowie im System Holz/Aluminium an. Die Techniker realisieren immer wieder individuelle Lösungen, die neben den Katalogmodellen für die Kunden umgesetzt werden. Mit unzähligen Ausstattungsmöglichkeiten, Veredelungstechniken und Farben lassen sich individuelle Haustüren realisieren – von einer klassischen Rahmentür mit aufwändig gestalteten Füllungen bis hin zu einer modernen Vollblattvariante. Farben wie Eiche antik, furnierte Oberflächen wie Eiche quer oder Lisenen- und Schwarzglas-Applikationen werden von Architekten und Bauherren besonders nachgefragt.

Mahrenholz verfügt über eine Zertifizierung zur Herstellung von Holzhaustüren in Fluchtwegen (IV68 und IV78). Eine permanente, werkseigene Produktionskontrolle, zusätzliche Prüfungen der gefertigten Haustüren sowie die laufende Fremdüberwachung sichern die hohe Qualität und Funktionsfähigkeit.

Hebeschiebe-Türen und PSK-Anlagen

Das Unternehmen bietet für alle Produktlinien die passenden Hebeschiebe-Türen und PSK-Anlagen. Die PSK-Anlagen können auch mit einem Abstellschiebe-Beschlag (IV68, IV78, IV90, IV78 Holz/Aluminium) ausgestattet werden, der eine effiziente und natürliche Grundlüftung ermöglicht. Das Fensterelement bleibt in dieser 6 mm abgestellten Position weiterhin grundgesichert.

Magnet-Nullschwellen/Bodeneinstandsprofile

Aktuell sind Schwellen mit einer Höhe von ca. 2 cm üblich. Häufig werden aber Nullschwellen benötigt (barrierefreies Bauen). Für seine Produktlinien bietet Mahrenholz Magnet-Nullschwellen als barrierefreie/ barriere-reduzierende Komfortoption. Abgerundet wird das Angebot durch passende und hochwertige Bodeneinstandsprofile für höchste Standfestigkeit der Elemente.

Arimeo-Fensterfalzlüfter

Der Arimeo-Fensterfalzlüfter ist weiterhin Standard im Lüftungsprogramm. Arimeo ermöglicht eine präzise Luftstromregulierung und ist zudem wartungsfrei. Der Fensterfalzlüfter ist in unterschiedlichen Ausführungen auch für Schallschutzfenster lieferbar. In den Farben



Holz/Aluminium-Fenstersystem IV78 – flächenbündig und flächenversetzt. Abbildungen: Mahrenholz.



Einblick in die Fertigung: Anpassung der Glasleistenrahmen.

Anthrazit, Lichtgrau, Schwarzbraun, Mahagoni oder als Sonderfarbe passt er sich dem Element an und ist bei Bedarf auch nachrüstbar.

Rollläden und Raffstoren

Rollladen- und Raffstore-Systeme aus eigener Produktion (Systeme Elite XT, Expert XT und Protex 2.0) komplettieren das Fensterprogramm. Alle Arten von Rollladen-, Raffstore- und Zip-Screen-Elementen sind lieferbar – hier setzt Mahrenholz neben den Eigenprodukten auch auf namhafte Vorlieferanten.

Smart Home Ready

Seit vielen Jahren liefert Mahrenholz den Somfy RS 100 io als Standard-Funkmotor (fertig konfiguriert) und ermöglicht so den leichten Einstieg in die Smarthome-Welt. Die neue Solar-Version des RS 100 io lässt u.a. ein einfaches und zuverlässiges Umrüsten bestehender Rollläden auf Motorantrieb (mit leistungsstarken Akkus, Solarmodulen und einer Gangreserve) zu. Dank des Funkstandards io-homecontrol können die Produkte modular mit Sensoren, Steuerungen, Überwachungen etc. aus- oder teilweise auch nachgerüstet werden. Die neue TaHoma Switch stellt hierbei die komfortable Schnittstelle zur zentralen Bedienung und Vernetzung

dar. Zu einem attraktiven Preis ist so der Einstieg in die weite Smarthome-Welt möglich. Verschiedene Funkprotokolle und natürlich auch Sprachassistenten werden unterstützt.



Mehr Infos zu Mahrenholz als Smart-Home-Ready-Partner.

Partnerschaft in der Kundenbeziehung

Als Bindeglied zwischen Endverbrauchern und Produzenten stellt Mahrenholz die autorisierten Fachhändler ganz bewusst in den Mittelpunkt und unterstützt sie mit jahrzehntelangem Know-how, einem hohen Quali-



Im Rahmen der Denkmalpflege besteht die verantwortungsvolle Aufgabe, das optische Erscheinungsbild historischer Fenster und Haustüren mit zeitgemäßer Funktionalität und Technik zu verbinden.

tätsniveau, ausgesuchten Vorlieferanten, einer eigenen Logistik mit hoher Liefertreue und einer stetigen Weiterentwicklung des Produktsortiments.

Partner-Service

Der ständig aktualisierte Energiesparrechner ist auf der Startseite des Internetauftritts zu erreichen. Wichtige Informationen zu Fördermitteln, Argumentationshilfen, Anzeigenvorlagen etc. sind im Partnerbereich abrufbar und sollen die Händler vor Ort unterstützen. In unregelmäßigen Abständen wird ein E-Mail-Newsletter mit aktuellen Inhalten an Architekten und Händler verschickt. Um ein gleichmäßig hohes Qualitätsniveau im Handel und in der Montage zu fördern, werden die Partner regelmäßig geschult und über Neuerungen und Änderungen informiert.

Umweltschutz und Nachhaltigkeit

Das Unternehmen legt seit jeher großen Wert auf Nachhaltigkeit. Abfallvermeidung und Ressourcenschonung in der Produktion, konsequentes Recycling und die Aufbereitung von Alteilen sind nur einige Beispiele. Auch bei der Montage wird auf Nachhaltigkeit und den Einsatz emissionsarmer Produkte Wert gelegt.

RAL-Gütezeichen

Mahrenholz setzt seit über 40 Jahren auf das RAL-Gütezeichen und den guten Ruf deutscher Qualitätsprodukte. Alle Vorprodukte sowie jedes produzierte Teil durchlaufen zusätzlich zu den ohnehin vorgeschriebenen Güteprüfungen eine extra eingerichtete Qualitäts-Zwischen- und Endkontrolle. ■

Mahrenholz GmbH & Co. KG
info@mahrenholz.de
www.mahrenholz.de



Niveau Fenster Westerburg GmbH, 56457 Westerburg

Produkt-Know-how und gelebte Servicekultur

Mit einem anspruchsvollen und breit aufgestellten System-Portfolio in Holz und Holz/Aluminium bietet die Niveau Fenster Westerburg GmbH bereits seit 1959 durchdachte Lösungen. Das Angebot umfasst verschiedene Fenstersysteme, Hebeschiebe-Systeme, Editions-Haustüren sowie Pfosten-Riegel-Konstruktionen.

Mit der jüngsten Fenstergeneration RoyalContour® 50.92 bietet das Westerwälder Unternehmen ein zeitgemäßes System, das sich hervorragend in moderne Architekturkonzepte einfügt: Der Drehkipp-Beschlag ist im geschlossenen Zustand komplett verdeckt liegend, der Flügel auf der Innenseite flächenbündig mit dem Rahmen. Auch auf der Außenseite verleiht das flächenbündige, kantige Aluminiumprofil – wie bei der kompletten RoyalContour®-Serie – dem Fenster eine moderne Optik.

Holz-Fenstersysteme

Mit Bautiefen bis 92 mm, allen gängigen Funktionsvarianten und abgestimmten Hebeschiebe-Systemen bietet Niveau das passende System für jedes architektonische Konzept, darunter auch hochwärmedämmende und passivhaustaugliche Lösungen.

Holzhaustüren

Ergänzend zu jährlich ausgewählten Editionsmodellen

bietet das Unternehmen mit den exklusiven Select Türmodellen in puncto Design und Ausstattung Vielfalt und Flexibilität. Das Grunddesign der Modelle kann in vielen Details auf den jeweiligen Kundenwunsch abgestimmt werden.

Stil- und Denkmalschutzlösungen

Als Spezialist im Bereich der Holzfenster-Fertigung ist das Unternehmen in der Lage, alle relevanten Konstruktionsmerkmale stil- und denkmalgerecht nachzubilden. Auf Grundlage der langjährigen Erfahrung im Bereich der Altbauanierung kann dabei auf einen umfangreichen Fundus an historischen Kämpferprofilen zurückgegriffen werden.

Unterstützung für Händler und Kunden

Das Produktportfolio ergänzt Niveau mit umfassenden Serviceleistungen und unterstützenden Maßnahmen für Handelspartner und Kunden. Eine lösungsorientier-



RoyalContour® 50.92 - verdeckt liegender Beschlag, Rahmen und Flügel außen und innen flächenbündig. Abbildung: Niveau.

te Unterstützung erfahren Fachpartner durch das technische Büro: Sonderkonstruktionen, Anschlussdetails, Denkmalschutzprofile u. ä. werden mit den Partnern abgestimmt und mit CAD-Zeichnungen dargestellt.

Haustür-Konfigurator

Der firmeneigene Online-Konfigurator für Holz- und Holz/Aluminium-Haustüren ist ein zeitgemäßes Planungstool – hilfreich für Endkunden wie Handelspartner. Mit wenigen Klicks können Modell, Maß, Ausführung und Ausstattung konfiguriert werden. Zur Entscheidungsfindung kann das fertige Modell dann optional in ein Foto der eigenen Immobilie eingeladen und begutachtet werden. Entspricht das Ergebnis den Vorstellungen, kann der Nutzer die Konfiguration speichern und dem Fachhandelspartner vor Ort zur Angebotserstellung zukommen lassen. Alternativ kann die Angebotsanfrage auch über Niveau erfolgen. Dazu wird die Wunschkonfiguration an einen regionalen Partner in der Nähe des Kunden weitergeleitet, der dann Kontakt zum Interessenten aufnimmt. Schon bald ist es für Niveau-Fachpartner möglich, direkt bei der Konfiguration mit den Endkunden einen Preis für die jeweilige Haustüre zu erhalten.



Zum Haustür-Konfigurator.

Vermittlung an autorisierte Partner

Ob aus der Konfiguration oder ganz allgemein – eingehende Anfragen werden geprüft und anschließend an einen Fachpartner in der Nähe des Kunden weitergeleitet. Wird es konkret, unterstützt das Unternehmen seine Partner optional auch bei der Angebotserstellung.

Online-Präsenz und Social Media

Unter www.niveau.de sind über einen eigenen Login-Bereich für autorisierte Fachpartner umfangreiche technische Systeminformationen und hilfreiche Hinweise jederzeit abrufbar. Per Kontaktformular auf der Webseite können Fragen, Anmerkungen oder Anregungen übermittelt werden. Das Team bearbeitet und prüft jede Anfrage sorgfältig.

Immer auf dem Laufenden bleiben Partner und Kunden, indem sie sich mit den Social-Media-Kanälen auf Facebook und Instagram vernetzen und so direkt mit Niveau interagieren können. Regelmäßige Updates informieren über Produkte, Veranstaltungen und andere relevante Informationen. ■

Niveau Fenster Westerburg GmbH
kontakt@niveau.de
www.niveau.de

R rekord-fenster+türen GmbH & Co. KG, 25578 Dägeling

Individuell gestalten mit neuem Holzhaustür-Designer

Der norddeutsche Fenster- und Haustüren-Hersteller aus Dägeling bei Itzehoe präsentiert seinen neuen Holzhaustür-Designer, mit dem sich individuelle Haustüren komplett nach persönlichen Wünschen gestalten lassen. Mit dem benutzerfreundlichen Online-Tool können Traumhaustüren in Holz bequem von PC, Tablet oder Handy aus entworfen werden.

Ob klassisch oder modern – der Holzhaustür-Designer bietet unbegrenzte Möglichkeiten, um die persönlichen Vorstellungen zu verwirklichen: Der Kunde kann aus einer Vielzahl von Modellen, Materialien, Farben oder Gläsern wählen, um eine Haustür zu kreieren, die zu seinem Zuhause passt. Die intuitive Bedienung des Haustür-Designers ermöglicht es, in wenigen Schritten die Wunschhaustür zu konfigurieren. Durch einen Bild-Upload kann der Kunde ein persönliches Foto seiner aktuellen Hausfassade hochladen und die erstellte Holzhaustür dort integrieren.

Der Clou: Mit nur einem Klick kann direkt aus dem Holzhaustür-Designer eine Anfrage gestellt werden oder alternativ ein digitaler Referenzcode generiert werden, der dann den Haustür-Experten übermittelt wird. Diese können auf dieser Grundlage ein persönliches Angebot erstellen. So kann der Designer einen Einstieg in eine zielführende und persönliche Beratung darstellen.



Zum Haustür-Designer.

Holzhaustüren in 80 mm Bautiefe

Die Holzhaustür-Baureihen signum und kontur sind in einer einheitlichen Bautiefe von 80 mm konstruiert und bieten ein hohes Maß an Flexibilität in der Ausstattung. Zudem besitzen sie hervorragende Energieeffizienzwerte. Die Baureihe signum ist auf Basis eines Vollkern-Türblatts konstruiert. Der in das Türblatt integrierte umlaufende Stahlrahmen sorgt für Form- und

Klimastabilität. Temperaturschwankungen von bis zu 55 °C können ausgeglichen und somit kann der Verzug des Türblatts wirksam reduziert werden. Auf die Formstabilität des Haustürblatts von signum-Modellen gibt das Unternehmen eine Herstellergarantie von zehn Jahren. Die Baureihe kontur wird in klassischer Rahmenbauweise gefertigt. Eine stabverleimte Stabilisierungs-Mittellage auf der Schlossseite sorgt für eine Formstabilität der Rahmenkonstruktion.

Sicherheit

Die Holzhaustüren bieten wahlweise mit der Sicherheitsverriegelung (Standard) und der Tresorverriegelung (optional) hohen Einbruchschutz. Die Sicherheits-

Das Unternehmen

Das norddeutsche Unternehmen aus Dägeling bei Itzehoe fertigt seit 1919 Fenster und Türen in klassischer Handwerkskunst und beschäftigt 230 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Kunden kommen aus dem gesamten Bundesgebiet mit Schwerpunkt in Nord- und Mitteldeutschland. Die Leitidee „rekord – Werte für Generationen“ wird von qualifizierten Fachhändlern und Tischlereibetrieben vor Ort partnerschaftlich getragen und mit Innovationen im Bereich Sicherheit, Wärmedämmung und Design umgesetzt.

verriegelung ist eine Mehrfachverriegelung mit zwei zusätzlichen Fallen-Schwenkriegel-Paaren. Durchgehende und beschichtete Stahlprofile sorgen für zusätzlichen Schutz. Die Schlossseite ist mit durchgehenden, dickwandigen U-Profilstulpen in Titanoptik (RAL 9007) an Schloss- und Schließleiste ausgestattet. Die Beschlagsausstattung der Tresorverriegelung ist für den Einsatz in einer Tür mit Anforderungen an die Widerstandsklasse RC 3 geeignet. Sie ist ein Drei-Fallen-Schloss wie die Sicherheitsverriegelung, verfügt jedoch über zwei zusätzliche, massive Doppelbolzen-Paare.



Der neue Holzhaustür-Designer eröffnet eine Vielzahl von Möglichkeiten, die persönliche Holzhaustür online zu gestalten. Abbildungen: rekord.

Die optionalen Keilsperricherungen an der Bandseite erhöhen die Sicherheit der Tür zusätzlich.

Drei Holz-Fenstersysteme tigna!

- **tigna! classic** in 68 mm Bautiefe:
Das Holz-Fenstersystem tigna! classic (IV 68) ist mit einer zusätzlichen Dichtung zwischen Rahmen und Flügel ausgestattet. Die Anschlagdichtung reduziert das Eindringen der feuchtwarmen Raumluft in das Innere der Konstruktion und sorgt dafür, dass diese nicht an Beschlagteilen kondensieren kann. Positiver Nebeneffekt: Schallschutz und Wärmedämmung werden ebenfalls verbessert. Bereits mit einer Standard-Wärmeschutzverglasung (Ug-Wert = 1,1 W/m²K), inklusive thermisch verbessertem Randverbund in Schwarz, wird ein überzeugender Energieeffizienzwert erreicht.
- **tigna! life** in 80 mm Bautiefe:
Das tigna! life (IV 80) bietet einen optimierten Aufbau und ein hohes Maß an Flexibilität. Die Beschaffenheit wurde an die strengen Vorgaben von Sanierung oder Neubau angepasst. Ein Beispiel: Durch die optimierte Bautiefe können Wärmeschutzgläser eingesetzt werden, wodurch sehr gute Energiewerte realisiert werden. Das Thema Sicherheit wurde ebenfalls in der Entwicklung berücksichtigt. Durch den Einsatz der hochwertigen rekord-Sicherheitsverriegelung (nach RC 2) in Kombination mit einem Sicherheitsglas werden sehr hohe Sicherheitsstandards eingehalten.
- **tigna! blue** in 92 mm Bautiefe:
tigna! blue (IV 92) bietet Wärmedämmung, Einbruchschutz und Stabilität. Zwei verschiedene Falzarten auf der Innen- und Außenseite – Zier- und Trapezfalz – prägen die Optik des Holzfensters. Mehrere Pilzzapfen gewährleisten eine hohe Bausicherheit, die sich je nach Bedarf durch weitere Sicherheitsstufen ausbauen lässt. Durch die Bautiefe erreicht das Fenster eine hohe Stabilität. Die

höhere Falztiefe ermöglicht Glasstärken bis 52 mm. Hinzu kommt eine im Standard bereits enthaltene Dreifach-Verglasung mit thermisch verbessertem Randverbund in Schwarz. Durch die Kombination dieser Eigenschaften erreicht tigna! blue einen Uw-Wert von bis zu 0,76 W/m²K und erfüllt somit in Sachen Wärmedämmung und Energieersparnis hohe Anforderungen. Gefertigt wird tigna! blue in den Holzarten Eiche, Eukalyptus, Meranti und Sibirische Lärche. Auch hinsichtlich Schallschutz und Einbruchsicherung sind durch entsprechende Funktionsgläser, eine zweite Dichtung im Flügel-überschlag und einbruchhemmende Beschläge verschiedene, bedarfsgerechte Ausführungen möglich.

Denkmalschutz bei Fenster und Haustüren

Die detailgetreue Rekonstruktion historischer Optik steht bei Fenstern und Haustüren für den Denkmalschutz im Vordergrund. So fertigt das Unternehmen individuelle Holzelemente, die den Stil des Hauses erhalten. Eine große Vielfalt an Gestaltungselementen für Fenster und Haustüren ermöglicht die authentische Ansicht der denkmalgeschützten Fassade. Die Stilfenster bieten zudem ausgezeichnete Wärmedämmwerte und funktionelle Ausstattungsmerkmale.

Endbeschichtung für langlebigen Schutz

Mit der neuartigen vierten Schutz-Endbeschichtung protect+ setzt rekord-fenster+türen einen neuen Standard für die Langlebigkeit und Widerstandsfähigkeit von Holzhaustüren. Diese Beschichtungstechnologie bietet einen umfassenden Schutz der Haustüroberfläche.

protect+ wurde speziell entwickelt, um den hohen Ansprüchen des Alltags gerecht zu werden und Holzhaustüren zuverlässig vor den vielfältigen Umwelteinflüssen zu schützen, denen sie ausgesetzt sind. Dank der fortschrittlichen Technologie ist die Tür nicht nur widerstandsfähiger gegen mechanische Einflüsse wie



Die Endbeschichtung protect+ kann ab sofort für jede Holzhaustür ausgewählt werden und ermöglicht einen noch besseren Oberflächenschutz.

Stöße und Kratzer, sondern bietet auch einen wirksamen Schutz vor UV-Strahlen, die zu Verfärbungen und Materialermüdung führen können. Darüber hinaus ist die protect+ Endbeschichtung beständig gegen eine Vielzahl von Chemikalien, was die Pflege der Türen vereinfacht und ihre Lebensdauer erheblich verlängert. ■

rekord-fenster+türen GmbH & Co. KG
info@rekord.de
www.rekord.de

S Fenster- und Türenwerk Schröder, 26835 Hesel

Investitionen in die Fertigung

Um den stetigen Anforderungen am Markt weiterhin gerecht zu bleiben, Abläufe noch effizienter zu gestalten und die Produktionskapazitäten auszuweiten, hat das Fenster- und Türenwerk Schröder seit 2022 seine Produktions- und Lagerflächen deutlich erweitert. Die gesamte Kunststoff-Fertigung wurde umstrukturiert und zusätzlich wurde in neue, modernere Maschinen investiert, wie z. B. Stahlbearbeitungs- und Profilmittelzentrum, Schweiß-Putz-Automat und Verglasungsroboter. Für die Aluminiumfertigung wurde eine komplett neue Fertigungslinie errichtet.



Blick auf die Holzproduktion. Abbildung: Schröder.

Das Unternehmen

Bereits seit 75 Jahren kombiniert das Fenster- und Türenwerk Schröder handwerkliche Tradition mit innovativem Denken und moderner Produktion. Neben Produkten aus Kunststoff und Aluminium werden in den Heseler Werken bereits in der dritten Generation auch Produkte aus Holz und Holz/Aluminium hergestellt, ausgehend von ausgesuchten Profil- und Beschlagsystemen namhafter Hersteller sowie Holzlieferanten. Neben Fenstern und Türen fertigt das Unternehmen auch Wintergärten, Kaldächer und Fenster- sowie Fassadenkonstruktionen. Weit über 90.000 Fenster- und Türeinheiten verlassen jährlich den Standort mit einer mehrere tausend Quadratmetern großen Produktionsfläche in Hesel, an dem über 140 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt sind.

Die Diedrich Schröder GmbH setzt auf Qualität und Vielfalt der Produkte, guten Service, kurze Lieferzeiten, die Anlieferung mit eigenem Lkw (mit Stapler) sowie ein umfangreiches Kundensschulungsangebot. Der Vertrieb des mittelständischen Unternehmens erfolgt über ein Netz mit Fachberatern in allen nördlichen Bundesländern sowie Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz.

Holz

Im Produktsortiment Holz finden sich Fenster mit den Bautiefen 68, 80 und 92 mm. Neben den Fenstersystemen werden auch entsprechende Haustüren gefertigt. Verschiedene Holzarten, Oberflächen, Verglasungen

und Farben schaffen vielfältige Optionen, alles individuell nach Wunsch zu gestalten.

Qualitätsmerkmale

Alle Fenstersysteme aus Holz erfüllen folgende Eigenschaften:

- exzellente Wärmedämmung bei allen Bautiefen
- bis zu 52 mm Glasstärken für besondere Ansprüche an Wärme- und Schallschutz sowie Einbruchsicherheit
- sehr gute statische Eigenschaften: hält auch starken mechanischen Belastungen und ungünstigen Witterungseinflüssen stand
- hervorragender Schallschutz – die Systeme eignen

sich sogar für den Einsatz im Flughafenbereich

- ausgezeichnete Brandschutzeigenschaften: bei entsprechendem Fensterglas können die Holzfenster bis zu 90 Minuten lang die Feuerschmelze verhindern, im Falle eines Brandes setzt Holz keine Giftstoffe frei
- schlanke Designs mit großer Farbauswahl
- lange Lebensdauer durch hochwertige Konstruktionen und eine erstklassige Verarbeitung

Holz/Aluminium-Systeme

Im Produktsortiment Holz/Aluminium finden sich Fenster und Türen mit den Bautiefen von 68 und 80 mm wieder. Neben den Fenstersystemen werden auch ent-

sprechende Haustüren sowie Fassaden gefertigt. Im Bereich Haustüren ist Schröder leistungsstark bei auswärts öffnenden Haustüren, die abdichtungstechnisch eine besondere Herausforderung darstellen. Es können die Systeme von Batimet und Gutmann angeboten werden. ■

Fenster- und Türenwerk Dierich Schröder GmbH
 info@schroeder-hesel.de
 www.schroeder-hesel.de

S sebnitzer fensterbau GmbH, 01855 Sebnitz

Systeme und Funktionen – individuell kombiniert

Die sebnitzer fensterbau GmbH ist bundesweit tätig als Hersteller von hochwertigen Fenstern, Türen und Fassaden aus den Materialien Kunststoff, Holz und Aluminium. Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung bietet das inhabergeführte Familienunternehmen aus dem Herzen des Elbsandsteingebirges umfassende Lösungen auf hohem technischem Niveau.

sebnitzer möchte tatkräftig dabei unterstützen, die richtige Kombination für das eigene Objekt zu finden und sieht sich als Ansprechpartner für die Planung, Konzeptionierung, Herstellung und Montage von Holz- und Holz/Aluminium-Projekten. Es stehen diverse Systeme zur Auswahl: Fenster, Türen, Fluchttüren, Pfosten-Riegel-Fassaden bis hin zum Sonnenschutz. Alles aus einer Hand – geplant, gefertigt und montiert.

Technische Herausforderungen

Kombinationen aus Sonnen-, Einbruch-, Schall- und Wärmeschutz bezeichnet sebnitzer als seine Stärke. Das Portfolio reicht von absturzsicheren Verglasungen im Element oder als Gitter bzw. als vorgesetzte absturzsichere Verglasung bis hin zur Montage mit eigener Technik zur Umsetzung. Zertifizierte Bauleiter unter-

stützen vor Ort in ganz Deutschland. Beratungsgespräche erfolgen persönlich vor Ort in Sebnitz oder online unter: www.sebnitzer-fensterbau.de/kontakt

Technologie kombiniert mit Tradition

Um die Produktqualität stetig zu steigern, investiert das Unternehmen auch in der aktuellen Marktsituation weiter: Im Juli wurde ein neues Zuschnittzentrum sowie ein neuer Hydro-Hobel der Firma Weinig® angeliefert. Dieser wurde im August in die Fertigungsprozesse eingebunden. Somit wird die Produktqualität, insbesondere die Haptik der Holzoberflächen, deutlich verbessert. Durch den Einsatz moderner Zuschnittszentren kann auch die Öko-Bilanz des Unternehmens weiter verbessert werden, denn ein optimierter Zuschnitt bedeutet in erster Linie weniger Abfall. ■



Mehr zu den Nachhaltigkeitsinitiativen des Unternehmens.

Holz- und Holz/Aluminium-Systeme



Mehr zu den Holz-Systemen.



Mehr zu den Holz/Aluminium-Systemen.



Holz/Aluminium-System IV78HA flächenversetzt. Abbildungen: sebnitzer.



Holz/Aluminium-System IV92HA flächenbündig.

sebnitzer fensterbau GmbH
 info@sefb.de
 www.sebnitzer-fensterbau.de

S Sorpetaler Fensterbau GmbH, 59846 Sundern

Vertikalschiebe-Fenster – auch in motorisierter Variante

Mit dem patentierten Vertikalschiebe-Fenster ist Sorpetaler seit Jahrzehnten einer der wenigen Anbieter von Hochschiebe-Fenstern in Deutschland. Mittlerweile ergänzen weitere Schiebefenster-Varianten die Produktpalette – darunter ein motorisiertes System sowie das Schieb-mich-runter, beim dem sich der obere Flügel nach unten schieben lässt.

Das E-Schiebefenster ist ein motorisiertes Vertikalschiebe-Fenster. Mit nur einem Knopfdruck lässt sich der Schiebeflügel öffnen und schließen. Damit wird die Bedienung erleichtert – z. B. bei sehr großen Fensterflügeln oder wenn das Fenster schwer zugänglich ist. Der Anschluss ist einfach; er erfolgt wie bei einem elektrischen Rollladen. Erhältlich in allen gängigen Fenstersystemen des Unternehmens in Holz und Holz/Aluminium und auf Maß gefertigt, passt es sowohl in Alt- wie auch Neubauten.

Die Hochschiebe-Fenster hat das familiengeführte Unternehmen zudem durch das Schieb-mich-runter ergänzt. Hierbei lässt sich der obere Flügel ebenfalls über eine seitliche Führungsnut nach unten schieben und kann auf einer Ebene mit dem unteren Flügel bündig abschließen. Das Schieb-mich-runter gibt es derzeit ausschließlich in Holz im 68er-System.



Auch elektrisch erhältlich: Das E-Schiebefenster öffnet und schließt auf Knopfdruck. Abbildungen: Sorpetaler.

Maßgeschneiderte Fenster und Türen aus Holz

Mit maßgeschneiderten Fenstern und Türen, über 140 Jahren Erfahrung mit dem Werkstoff Holz und hochspezialisierten Fenstertypen bietet der sauerländische Holz- und Holz/Aluminium-Fensterhersteller Lösungen für komplexe Anforderungen und herausfordernde Projekte.

Spezialfenster für den Denkmalschutz

Für denkmalgeschützte Häuser fertigt das Unternehmen neben filigranen Sprossenfenstern oder Rundbogenfenstern mit klassischen Profilen auch Schiebefenster und Schwingfenster nach historischen Vorbildern. Das Walddorfer-Gymnasium in Hamburg etwa, ein reformpädagogischer Bau aus den 1920er-Jahren, hat Sorpetaler bereits mit knapp 70 schlichten Bauhaus-in-



Der historischen Tür nachempfunden, lässt diese aufwendig gearbeitete Rahmentür das Backsteingebäude in neuem Glanz erstrahlen.

spirierten Schiebefenstern ausgestattet. Für das Raiffeisenhaus in Kiel, Baujahr 1953, fertigt der Fensterbauer zweifarbige, hochformatige Schwingfenster mit einer in der Entstehungszeit des Gebäudes üblichen Regenschiene ohne Tropfkante.

Besonders das bewährte Fenstersystem Reno kommt für Denkmalschutzprojekte zum Einsatz, oft kombiniert mit der XS-Sprosse mit nur 18 mm Ansichtsbreite. Mit noch filigraneren Ansichten, der klassischen Kittfalzoptik und ohne Schattenfuge greift das neue Gracil weitere Elemente ursprünglicher Fenstertechnik auf.

Seit einigen Jahren bietet das Unternehmen zudem die Aufarbeitung historischer Fenster an. Für das Telegraphen-Amt und die Alte Post in Gießen, Gebäude aus den Jahren 1863 bzw. 1927, hat Sorpetaler knapp 800 Flügel aufgearbeitet. Einige der denkmalgeschützten Fenster waren bereits über 150 Jahre alt.

Brandschutzelemente in EI 30, EI 60 und EI 90

Als Experte für Spezialfenster bietet das Unternehmen auch festverglaste Brandschutzelemente in den Feuerchutzklassen EI 30, EI 60 und EI 90 sowie öffnere Brandschutzfenster in EI 30 mit einem selbstschließenden Türschließer an. Dieser kann aufliegend oder verdeckt liegend ausgeführt werden, als mechanische oder elektronische Variante. Die elektronische Variante ist an den Rauchmelder angeschlossen und schließt selbstständig, wenn der Rauchmelder ausgelöst wird. Mit einer Flügelansichtsbreite von nur 78 mm sind die Brandschutzfenster sehr filigran. Gekoppelte Brandschutzelemente sind ebenfalls möglich.

Variantenreiche Haustüren

Ein weiteres Augenmerk gilt bei Sorpetaler hochwertigen Haustüren aus Holz und Holz/Aluminium. Die Bandbreite reicht von modernen Ganzblatt-Türen mit Eichenfurnier bis hin zu originalgetreuen Rahmentüren für Altbauten und denkmalgeschützte Gebäude. Mit Zierprofilen, Kassetten oder profilierten Glasleistenrahmen lassen sich historische Vorbilder aufleben. Alle Haustüren des Unternehmens bringen eine hohe Grundsicherheit mit, die sich durch eine zusätzliche Bandseitensicherung oder eine integrierte Türspaltsicherung erweitern lässt. Auch eine Ausführung in RC 2 ist möglich.

Intelligente Eintrittssysteme per Fingerprint, Keypad oder Transponder – kombiniert mit einem Automatikschloss mit A-Öffner oder Motorschloss – gehören heute genauso zum Leistungsspektrum wie das klassische Schloss mit Schlüssel.

Sorpetaler Fensterbau GmbH
info@sorpetaler.de
www.sorpetaler.de

S Stöckel GmbH, 49626 Vechtel

Vierfach-Oberflächenbeschichtung für hohe Lebensdauer

Auf über 40.000 m² Produktionsfläche fertigt das Familienunternehmen Stöckel in dritter Generation Fenster aus Kunststoff, Holz, Holz/Aluminium und Aluminium sowie Isoliergläser. Die Kunststoffprofile für den Fensterbau und Fassadenprofile werden nach eigener PVC-Rezeptur selber extrudiert. Mit Liebe zu Holz, Tradition und Know-how werden Fenster aus Holz- und Holz/Aluminium produziert.

Versehen mit der Stöckel-Vierfach-Oberflächenbeschichtung, stehen alle Holzfenster der Marke SoftLine und alle Holzhaustüren der Marke PrimeDoor seit Jahren für eine hohe Lebensdauer und Funktionalität. Darüber hinaus ist das Unternehmen im Bauelementemarkt als Vollsortimenter bekannt.

SoftLine 9.0

Holzfenster von Stöckel überzeugen durch modernes, zeitloses Design im SoftLine-Charakter. Trotz einer Bautiefe von 90 mm wirkt die Ansicht schlank und elegant. Das System ist in zwei Ausführungen erhältlich:

- SoftLine 9.0 Classic ist die Variante mit Normalfalz

- SoftLine 9.0 Deluxe ist die profilierte Ausführung Entscheidend sind zudem die inneren Werte des SoftLine 9.0: Der Uw-Wert liegt bei bis zu 0,72 W/m²K. Da das Zusammenspiel aus Rahmen und Scheibe erst den Wärmeübergangskoeffizienten für das gesamte Fenster ergibt, ist eine Dreifachverglasung unumgänglich. Die Drei-Scheiben-Wärmeschutzverglasung ist neutral beschichtet und hat eine Edelgasfüllung aus Argon. Die Warme Kante erhöht den Wärmeschutz zusätzlich – ebenso die zwei umlaufenden Dichtungen, die auch den Schallschutz erhöhen. Die durchgehende Regenschutzschiene unter Rahmen und Setzpfosten sorgt für eine gute Wasserabführung und bietet absoluten Schutz gegen Durchfeuchtung. Die Regenschutzschiene gibt es passend zu vielen Holztonen. Zur Grund-



Referenzobjekt Denkmalschutz. Abbildungen: Stöckel.

ausstattung gehören zwei Sicherheitszapfen. Je nach Sicherheitsbedürfnis können bis zu 10 IS-Zapfen angebracht werden.

Alternativ steht mit denselben positiven Merkmalen SoftLine 8.0 mit einer Bautiefe von 78 mm zur Verfügung.

SoftLine Denkmalschutzfenster

Alte Bausubstanz erhalten, historische Ansichten neu erleben, verbunden mit moderner Fenstertechnologie – das ist für den Vollsortimenter Stöckel kein Widerspruch.

Die modernen Holzfenster der Marke SoftLine 9.0 sowie SoftLine 8.0 sind alle auch als Denkmalschutzfenster erhältlich, stilvoll bis ins Detail mit klassischen Kapitellen und Wasserschenkeln ausgestattet. Mit einem hohen Maß an Können und Erfahrung meistert das Unternehmen die oft schwierigen Vorgaben in der Altbauanierung. Die Denkmalschutzfenster erfüllen alle Anforderungen moderner Wärmeschutz- und Schallschutztechnik mit viel Liebe zum optischen Detail.

DuoLine 9.0

Das Holz/Aluminium-Energiesparfenster in einer Bautiefe von 87 mm besticht durch seine filigrane, schlanke Optik. Hervorzuheben ist hier die geringe Wartung dank Aluminiumschale, die eine hohe Lebensdauer ohne Streichen ermöglicht.

Mit einem Uw-Wert von 0,83 W/m²K (bei Verglasung Ug 0,6) werden auch mit diesem System die Mindestanforderungen an Wärmeschutz übertroffen. Die



Referenzobjekt Holz/Aluminium.

Dreifach-Verglasung ist wie beim Holz-Fenstersystem inklusive Warmer Kante, Edelgasfüllung und zwei umlaufenden Dichtungen.

Die vier optischen Varianten DuoLine 9.0 Classic, DuoLine 9.0 Plano, DuoLine 9.0 Design sowie DuoLine 9.0 Integral stehen hier zur Verfügung. Besonders hervorzuheben und neu ist die Ausführung als Integralfenster.

Hohe Qualität nach RAL

Als Vollsortimenter fertigt das Unternehmen neben Holz- und Holz/Aluminium-Fenstern auch Energiesparfenster aus Kunststoff und Aluminium sowie Haustüren aus Holz, Kunststoff, Aluminium und Holz/Aluminium. Der Haustürkatalog umfasst 400 Modelle.

Hochwertige Qualität hat seit 67 Jahren Priorität. Dies wird durch das seit vielen Jahren eingeführte ISO:9001-System dokumentiert. Stöckel wurde vom Verband der Fenster- und Fassadenhersteller nach den neuen RAL-Güte- und Prüfbestimmungen für Fenster, Haustüren, Fassaden, Wintergärten RAL-GZ 695 geprüft. Im Dichtkeitsbereich nach EN 12208 wurde ein Wert von bis zu E1200 erreicht und bei der Prüfnorm EN 12207 die Klasse 4. Mit gleicher Urkunde erhielt das Unternehmen die Zertifizierung des ift Rosenheim nach EN 14351-1.

Neben den Systemprüfungen ist das Unternehmen auch für die Einbruchsicherheit nach RC 2-Sicherheit geprüft und zertifiziert. Aufgrund der guten Werte wurden alle Voraussetzungen für das CE-Zeichen erfüllt. Das RAL-Gütezeichen für Dekorprofile ist ebenfalls vorhanden.

Umfangreiches Servicepaket

Die Angebotssoftware FIS ermöglicht den Partnern eine einfache Erstellung von Angeboten, Auftragsbestätigungen, Lieferscheinen und Rechnungen durchgängig für das gesamte Stöckel-Sortiment. Alle Produkte können individuell auf die Kunden angepasst werden.

Ein technisch geschulter Außendienst und Objektbetreuer stehen dem Kunden zur Seite für die Abwicklung komplexerer Bauvorhaben, inklusive Vertragsprüfungen und Aufmaßhilfe. Technische und verkaufsfördernde Unterlagen, Prospekte und diverse Musterkoffer stehen zur Verfügung ebenso wie Mustertextilien, Poster oder Displays etc. für Messen oder den kundeneigenen Schauraum.

Außerdem bietet das Unternehmen im Rahmen der Partner-Akademie kontinuierlich die Möglichkeit zur Fortbildung durch angebotene Seminare sowohl im technischen Bereich, wie z. B. RAL-Montage- oder Produktschulungen, als auch im verkaufsfördernden Bereich an.

Die Auslieferung aller Elemente erfolgt per eigener Lkw-Flotte und Fahrern, ausgestattet mit Mitnahmestaplern. ■

Stöckel GmbH

info@stoekel-fenster.de

www.stoekel-fenster.de

S Stolma GmbH & Co. KG, 42275 Wuppertal

Holz- und Holz/Aluminium-Elemente in Handwerksqualität

Als Fachhandelsmarke bietet die Stolma GmbH & Co. KG individuell hergestellte Fenster, Haustüren und Beschattungen mit dem passenden Zubehör als Komplettlösung für über 2.000 Partner aus Fachhandel, Handwerk und Fensterbau. Über 20 Jahre Erfahrung aus mehr als 55.000 erfolgreich realisierten Projekten in vielen europäischen Ländern, eine schnelle Lieferung in Deutschland und Europa sowie erstklassige Zulieferer und Markenkomponenten machen Stolma Fenster und Türen zu einem bevorzugten Partner für Lösungen aus Holz, Holz/Aluminium, Kunststoff und Aluminium.

Die Holzelemente, gefertigt in Handwerksqualität, vereinen sehr gute Produkteigenschaften, moderne Optik und hohe Sicherheit. Bei jedem Holz- und Holz/Aluminium-Element wird der letzte Schliff per Hand von erfahrenen Tischlern erledigt. Dadurch entsteht eine einzigartig glatte Oberfläche.

Die Holzfenster und -türen eignen sich für den Neubau oder die Sanierung. Die Systeme lassen sich in Form, Farbe und Holzarten vielfältig auf die Gegebenheiten des jeweiligen Projekts anpassen. Hochwertige Hölzer und moderne Verarbeitung sorgen für beste Statik und pflegeleichte Oberflächen.

Für die optimale Neubaulösung stimmt Stolma alle Elemente auf die Anforderungen des Projektes ab. So entstehen individuelle und hochwertige Komplettlösungen aus Fenster, Beschattung und Haustür.

Lösungen für den Denkmalschutzbereich

Hochwertige Denkmalschutzfenster, gefertigt aus ausgewählten Holzsorten, werden mit einer Bautiefe von 68 mm angeboten sowie individuell technisch und optisch nach den Denkmalschutzvorgaben des Bauprojekts angepasst und gefertigt.

Wahlweise sind die Denkmalschutzprofile als Bug-Stil oder Nur-Holz-System erhältlich und lassen sich mit der großen Auswahl an Kapitellen und Zierköpfen sowie Schlagleisten und Kämpfer beliebig gestalten.

Holz/Aluminium-Elemente

Das System Premium Protect verbindet zwei einzigartige Werkstoffe miteinander: Hochwertiges Holz



Referenzprojekt: Ostseebad Barth mit Holzfenstern und Hebeschiebe-Türen. Abbildungen: Stolma.



Referenzprojekt: Neubauprojekt Werregärten mit Holzfenstern und -türen.

mit seiner warmen Optik steigert den Wohnkomfort, während robustes Aluminium idealen Schutz vor Witterungseinflüssen bietet.

Mit einer Vielzahl von unterschiedlichen Kombinationsmöglichkeiten in Form, Farbe, Holzart und der passenden Aluminiumschale fügen sich die Holz/Aluminium-Elemente in ihre Umgebung ein – passend zum Projekt.

Das Unternehmen kombiniert seine Holz- und Holz/Aluminium-Fenster und -Türen mit platzsparenden Beschattungslösungen – individuell angepasst an die geforderten Dämmwerte und für jede Einbausituation.

Referenzprojekte

Für das Referenzprojekt in Barth an der Ostsee wurden Lösungen gefertigt mit hohen Anforderungen an Denkmalschutz und Farbe.

Für das Referenzprojekt in Herford wurden moderne und hochwertige Neubaulösungen aus Holz gefertigt. Durch das Zusammenspiel von moderner und nachhaltiger Architektur bietet das Objekt ein hohes Maß an Komfort, um Hochwertigkeit, Nachhaltigkeit und lichtdurchflutete Räume zu schaffen.

Fenster- und Türenkonfigurator

Partner aus Fachhandel und Handwerk können ab sofort unter www.stolma.de Fenster, Türen, Zubehör und Beschattungen online konfigurieren, eigene Angebote erstellen oder direkt bestellen. Die einfache Bedienung ermöglicht es, Größe, Farbe und Ausstattung der Elemente, ganz nach Wunsch, in nur wenigen Klicks anzupassen.



Zum YouTube-Kanal des Unternehmens.

Stolma GmbH & Co. KG
info@stolma.de
www.stolma.de

U Unilux GmbH, 54528 Salmtal

Moderne Holz- und Holz/Aluminium-Fenster in je drei Varianten

Der Werkstoff Holz, häufig kombiniert mit Aluminium, ist und bleibt die handwerkliche Heimat von Unilux. Die Produktpalette ist dabei stets offen für neue Wohntrends, technische Weiterentwicklungen und Nachhaltigkeitsaspekte. Das Unternehmen aus Salmtal in Rheinland-Pfalz bietet ein hochwertiges Fenster- und Türsortiment aus Holz und Holz/Aluminium.

Das „Meisterfenster“ in Holz wird in drei unterschiedlichen Systemvarianten mit einer Regenschiene aus Aluminium (Classic), einer vorgesetzten Holzabdeckung (Stil) oder mit einem Wetterschenkel aus Holz (Denkmal) angeboten – alle drei Varianten wahlweise mit einer schrägen oder einer rustikalen Profilierung. Ebenso zur Wahl stehen die Holzarten Kiefer, Eiche, Lärche und Eukalyptus Grandis mit über 200 deckenden Farben und 12 exklusiven Lasurfarbtönen.

Bereits in der Grundausstattung erreicht das Meisterfenster einen Uw-Wert von 0,9 W/m²K, der mittels Abstandhalter Ultimate auf 0,84 W/m²K optimiert werden kann. Kombiniert mit hochwertigen Verglasungen lassen sich Schallschutzwerte bis Klasse 5 (47 dB) erzielen. Auch si-

cherheitstechnisch überzeugen die drei Meisterfenster, die zusätzlich zum standardmäßig flachen Falz mit drei optionalen Sicherheitspaketen bis RC 2 aufrüstbar sind.

Sanierung und Denkmalschutz

Unilux bietet umfassende Möglichkeiten, historische Fenster detail- und denkmalschutzgetreu nachzubauen. Da eine Aluminium-Regenschiene vor allem bei historischen Fenstern stilistisch störend wirken kann, setzt das Meisterfenster Denkmal auf einen Wetterschenkel aus Holz, erhältlich in 18,5 und 36 mm Breite. Eine große Auswahl an Massivhölzern, Formen, Zierelementen und -beschlägen ermöglicht es zusätzlich, den einzigartigen Stil der Denkmalfenster zu erhalten.

Holzfenster Denkmal mit
 Wetterschenkel aus Holz.
 Abbildungen: Unilux.





Holz/Aluminium-
Fenster DesignLine 0.7.



Die Nullschwelle Plano bietet einen bodenebenen Durchgang ohne Schwellenanschlag.

Maßgeschneiderte Fenster in Holz/Aluminium

Holz/Aluminium-Fenster gibt es in drei Systemen: Das LivingLine-Fenster steht für traditionsbewusste Architektur in der Renovierung, der flächenversetzte Flügel von ModernLine für eine schönkelllose Linienführung. Die flächenbündige Gestaltungsvariante DesignLine bietet architektonische Eleganz.

Zusätzlich stehen zwei Dämmqualitäten zur Wahl: Die Standard-Serie 0.8 erreicht einen Uw-Wert von bis zu 0,77 W/m²K. Für höchste Energieeffizienz auf Passivhaus-Niveau sorgt die Reihe 0.7 mit ihrem eigenen entwickelten Dämmkern, thermisch getrennten Abstandhaltern und einer unsichtbaren, beidseitigen Beschichtung.

Erreicht werden je nach gewählter Option Schallschutzklassen bis 5 (47 dB) und Sicherheitsstufen bis RC 2. Zusätzlich sind vormontierte Rollladenkästen erhältlich, die die Verarbeitung auf der Baustelle deutlich vereinfachen.

Holzhaustüren

Unilux-Haustüren in Holz verbinden Funktionalität mit Energieeffizienz und Sicherheit. Jede Holzhaustür verfügt über einen speziell entwickelten Dämmkern und thermisch getrennte Abstandhalter. Zwei Rahmen-Bautiefen (78 und 90 mm) mit drei Flügeldicken in 78, 90 und 100 mm sorgen für unterschiedliche Kombinationsmöglichkeiten.

- Für besondere Anforderungen an Design und Architektur ist die ExklusivLine die richtige Wahl und setzt jeden Eingangsbereich mit gekonnten Akzenten in Szene.
- HighLine-Paneeltüren eignen sich dagegen optimal für Gebäude mit zeitloser Architektur, während die klassischen HighLine-Rahmentüren sich ideal für die Renovierung älterer Häuser und für traditionsbewusste Architektur eignen.
- Als günstiges Einstiegsmodell bietet sich die JuniorLine in bewährter Qualität und frischem Design an.

Holz/Aluminium-Haustüren

Holz/Aluminium-Türen verbinden den warmen Holzcharakter mit hoher Wetterbeständigkeit und Langlebigkeit. Sie sind mit einem massiven, bis zu 79 mm tiefen und stahlverstärkten Türflügel ausgestattet. Für eine ideale Energiebilanz sorgen thermisch getrennte Abstandhalter zwischen den Glasscheiben und eine op-

tionale verfügbare 40 mm starke Dreifach-Verglasung. Das Programm umfasst drei unterschiedliche Holz/Aluminium-Linien:

- Prädestiniert für eine anspruchsvolle Architektur ist die moderne Linie Design, in der auch Holzoptik-, Keramik- oder Schieferdekore realisierbar sind.
- Die Linie Eleganz steht für einen besonderen Eingangsbereich mit geometrischen Formen und Wiedererkennungswert.
- Für eine traditionsbewusste Architektur wurde die Linie Historie entwickelt, deren Stil sich harmonisch ins Gesamtbild einfügt.

Alle Holz/Aluminium-Haustüren verfügen über ein sicheres Verriegelungssystem mit durchgehender Schliebleiste, eine Aushebelsicherung und eine wirkungsvolle Dreipunktverriegelung. Für hohe Sicherheitsansprüche kann die Tür optional mittels elektronischer Selbstverriegelung ausgestattet werden.

Barrierefreiheit dank Nullschwelle

Die neueste Errungenschaft im Bereich barrierefreies Bauen ist Unilux Plano, eine echte Nullschwelle, die einen bodenebenen Durchgang ohne Schwellenanschlag und somit 100 Prozent Barrierefreiheit für alle Balkon, Terrassen- und Haustüren aus Holz und Holz/Aluminium bietet. Plano erfüllt die strengen Kriterien der DIN EN 18040 für Barrierefreiheit, ist CE-geprüft und gewährleistet optimale Produkt- und Funktionssicherheit durch bewegliche Teile mit abwärts gerichteter Abdichtung.

Holz/Aluminium-Fassaden

Für die ganz individuellen Ansprüche gibt es von FineLine by Unilux das Fassadensystem in Holz/Aluminium. Die Pfosten-Riegel-Konstruktion setzt auf Energieeffizienz auf Passivhaus-Niveau, Individualität und direkte Planung seitens des Unternehmens. Jede Fassade wird exakt nach den Wünschen und Vorgaben

der Bauherren geplant und abgestimmt. Keine Umsetzung gleicht der anderen. So erhält jedes Gebäude seine individuelle Note.

Service und Fachpartnerunterstützung

Fachpartner stehen umfangreiche Hilfsmittel zur Verkaufunterstützung und Präsentation zur Verfügung: u.a. technische Handbücher, eine firmeneigene Software zur Auftragsabwicklung, umfassende Werbematerialien zu jedem Produktsegment in mehreren Sprachen, ein Partnerportal sowie Ausstellungssysteme für kleine und große Verkaufsräume.

Unilux-Fachpartner profitieren darüber hinaus von persönlichen Ansprechpersonen im Innen- und Außendienst, die jederzeit beratend zur Seite stehen.

Für eine Partnerschaft auf Augenhöhe setzt das Unternehmen zudem auf ein professionelles Weiterbildungsangebot mit ganzjährig stattfindenden Produkt-, Montage- und Software-Schulungen.

Auch der eigene Fuhrpark bietet Mehrwert: So liefert Unilux mit eigenen Fahrern zuverlässig und kundennah aus. ■

Unilux GmbH
info@unilux.de
www.unilux.de

Das Unternehmen

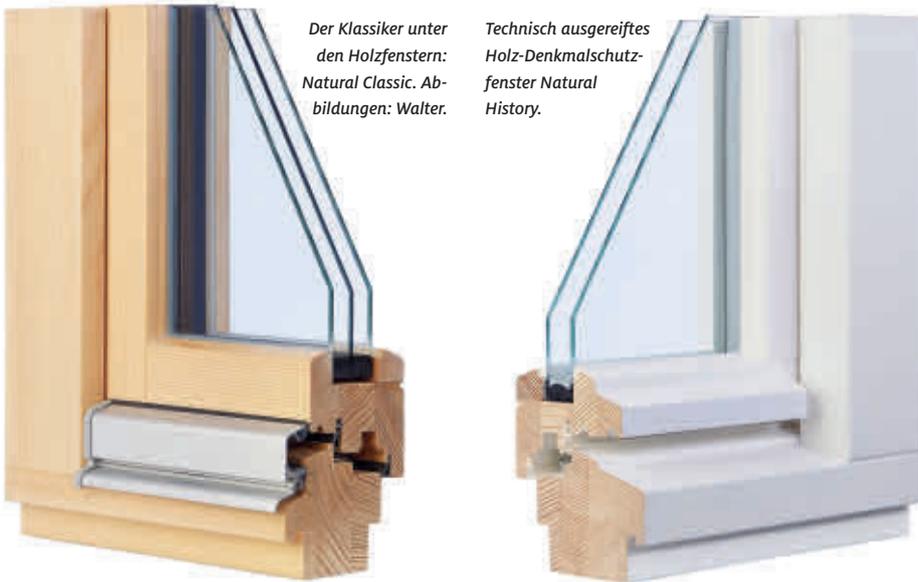
Gegründet als Schreinerei in den 1950er-Jahren, ist Unilux heute ein mittelständisches Industrieunternehmen mit rund 320 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterschiedlichster Professionen und Gewerke. Der Absatzmarkt geht dabei weit über den deutschsprachigen Raum hinaus: Unilux hat sich als Premiumanbieter im internationalen Umfeld etabliert und liefert sein Fenster- und Türenprogramm in zahlreiche Länder – von China über die Vereinigten Arabischen Emirate bis in die USA und nach Kanada.



Karl Heinrich Walter GmbH & Co KG., 86165 Augsburg

Nachhaltige Fenstersysteme mit effizienten Montagelösungen

Die Karl Heinrich Walter GmbH & Co. KG aus Augsburg feiert dieses Jahr ihr 330-Jahre-Jubiläum. Obwohl Kunststoff-Fenster einen großen Teil des Absatzes ausmachen, bleibt der Holzfensterbau die Kernkompetenz des Unternehmens. Je nach Kundenwunsch bzw. Anforderung bietet das Unternehmen drei- oder vierschichtig verleimte Fenstersysteme in Bautiefen von 68, 78 und 90 mm an. Wenn möglich, wird darauf geachtet, dass hauptsächlich heimische Holzarten verwendet werden. Diese werden mit den modernen Oberflächenanlagen dreifach beschichtet und können in geölter, lasierter oder deckender Ausführung bestellt werden.



Der Klassiker unter den Holzfenstern: Natural Classic. Abbildungen: Walter.

Technisch ausgereiftes Holz-Denkmalsschutzfenster Natural History.

Im Bereich der Holz/Aluminium-Fenster wird vor allem das innovative Design geschätzt, das mit flächenbündigen Lösungen außen und innen – mit durchgehender gleichmäßiger Schattenfuge – nicht nur zur Energieeinsparung beiträgt, sondern vor allem ästhetischen Ansprüchen gerecht wird. Die hochwertige pulverbeschichtete Oberfläche der Aluminiumschale auf der Außenseite sorgt für eine sehr hohe Widerstandsfähigkeit und trägt somit zur Langlebigkeit der Elemente bei. Ein weiterer Trend, dem Walter Fensterbau Rechnung trägt, ist der Wunsch nach schmalen Rahmenausführungen, die mehr Glasfläche erfordern und mehr Licht und somit Wärme in die Wohnräume bringen, was ein wichtiger Beitrag zur effizienten Nutzung der natürlichen Energie ist.

Denkmalschutzfenster

Die von Walter eingesetzten Denkmalschutzfenster werden mit hoher Präzision gefertigt, bieten im Detail innovative Lösungen – wie z. B. angefräste und nicht aufgeschraubte Wetterschenkel – und vor allem auch eine widerstandsfähige nachhaltige Oberflächenqualität. Dabei werden die wasserbasierten Lacke mittels einer modernen Spritzroboteranlage gleichmäßig und mehrschichtig auf die Rahmenmaterialien aufgetragen.

All-inklusive Fenstersystem

Unter dem Namen Compac-Win wird neben den klassischen Holz/Aluminium-Fenstern ein neues System angeboten, das Rollladen- bzw. Raffstoren-Kästen samt Behang und Fensterbank schon inkludiert. Die seitliche Mauerlaibung wird durch eine Aluminiumverkleidung mit integrierten Führungsschienen für den Sonnen- bzw. Insektenschutz komplettiert. Merkmale von Compac-Win:

- Durch das Modul- und Stecksystem werden alle zum Fenster gehörigen Komponenten wie Rollläden

bzw. Raffstore sowie Fensterbank schon in der Produktionsstätte vorbereitet.

- Der Montageaufwand auf der Baustelle ist dank der modularen Vorbereitung im Betrieb wesentlich geringer als bei herkömmlichen Fenstermontagen.
- Es gibt während der gesamten Auftragsabwicklung nur einen Ansprechpartner. Die Verantwortung liegt in einer Hand.
- Aufgrund der Langlebigkeit, Variabilität und Montage-Einfachheit kann von einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis ausgegangen werden, das sich über den gesamten Produktlebenszyklus gesehen rechnet.

Großflächen-Elemente als Teil der Fassade

Hebeschiebe-Türen mit großen Glasflächen stehen hoch im Kurs, weil sie viel Licht ins Rauminnere lassen. Holz- und Holz/Aluminium-Schiebetüren können durch bodentiefe Elemente, die bis knapp unter die Decke reichen, großflächig und weit geöffnet werden. Vierfach verleimte Profile mit Dreifach-Verglasung sorgen für Nachhaltigkeit, sowohl was den Hitzeschutz im Sommer (mit Unterstützung von Sonnenschutz) als auch was die Wärmeeinsparung im Winter betrifft. Die Barrierefreiheit zeigt sich durch ein uneingeschränktes Blickfeld nach draußen sowie den flachen, rollstuhl-gerechten Schwellenübergang.

Sämtliche Schiebetüren sind bei Walter mit thermisch getrennter, barrierefreier niedriger Bodenschwelle ausgeführt. Auf die sichere Bedienung dieser zum Teil schweren Elemente wird besonderer Wert gelegt, indem Tandem-Laufwägen mit acht Rollen verwendet werden, die Laufruhe und leichtes Schieben des Flügels garantieren. Dazu kommt ein Griffhebel, der durch einen sogenannten Getriebedämpfer unterstützt wird, damit der Griff beim Öffnen oder Schließen nicht unkontrolliert zurückschnalzt.

Das Unternehmen

Seit 330 Jahren im Markt, agiert die Karl Heinrich Walter GmbH & Co KG. kundennah und persönlich, regional und zuverlässig. Das breite und tiefe Sortiment umfasst Produkte aus Holz, Holz/Aluminium und Kunststoff: angeboten werden Fenster in den Öffnungsarten Dreh, Drehkipp und Kippdreh, Schiebesysteme wie Hebeschiebe- oder Abstell-schiebe-Elemente, Haus-, Wohnungs- und Nebeneingangstüren sowie Sonnenschutzsysteme, Insektenschutz, Fensterbänke und Absturz-sicherungen. Ein fixer Bestandteil des Angebotes sind Lösungen im Trockenbau. Das Unternehmen steht für einen ausgezeichneten Preis-Leistungs-Spielraum, kurze Lieferzeiten, hohe Reaktionsschnelligkeit, gute Erreichbarkeit und gleichbleibende Qualität.



Modell Longlife Lux Holz/Aluminium-Schiebetür mit bodentiefer Verglasung beim Standflügel.

Energieeffiziente Haustüren

Das Haustürprogramm wird in drei Kategorien klassifiziert: in Elite-Haustüren, die ausschließlich in Holz/Aluminium gefertigt werden, Premium-Haustüren in Holz und die Kategorie Avantgarde für Nebeneingangstüren bzw. Türen mit Rahmenfüllungen.

Neben Optik und Sicherheit wird auch bei Haustüren die Frage nach den Energieeffizienzwerten immer bedeutender. Mit Bautiefen von 78 oder 98 mm (bei Holz/Aluminium-Türen) und der Auswahl stabiler, widerstandsfähiger Hölzer, wie z. B. Eiche, können die Türen zu einem wahren Bollwerk werden. Die Türblätter können im Kern zusätzlich mit geschäumtem Dämmstoff ausgestattet werden. Bei den Oberflächen gibt es von lasierenden über geölte bis hin zu deckenden Farben eine große Auswahl.

Der Wunsch nach sicheren Verschlüssen steht bei Haustüren ganz oben auf der Bedürfnisskala der Kunden. Verwendet werden sowohl Schwenkhaken-Schlösser als auch Drei-Fallen-Automatikschlösser. Als Öffnungsmechanismen werden Fingerprint, Code-Tastatur oder der gewohnte Schlüssel angeboten. An der Bandseite werden die Türen mit drei Bändern ausgeführt, die auf hohe Türgewichte ausgelegt sind und auf Wunsch mit Aushebelschutz ausgestattet werden können.

Eine genaue Nutzenbeschreibung aller beschriebenen Lösungen gibt es in den Fenster- und Haustürbroschüren, die Walter anbietet – Anfragen per E-Mail oder telefonisch unter: 0821 720380. ■

Karl Heinrich Walter GmbH & Co KG.
info@walter-fensterbau.de
www.walter-fensterbau.de

„Ein entscheidender Schritt für die Zukunft“



So sieht Freude aus: v.l.: Werkstattleiter Sven Kimmich, Geschäftsführer Axel Grathwol und Prokurist Steffen Strobel vor dem neuen CNC-Bearbeitungszentrum von Homag. Alle Fotos: Homag

Die Firma Grathwol hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 1951 von einer kleinen Möbelschreinerei zu einem spezialisierten Hersteller für Holzfenster und -türen sowie Fachhändler für Markisen und Insektenschutz entwickelt. Unter der Leitung der mittlerweile dritten Generation hat das Unternehmen zuletzt zukunftsweisende Investitionen getätigt: Mit dem Bau einer neuen Produktionshalle und dem Kauf des CNC-Bearbeitungszentrums Centateq S-800 von Homag will das Familienunternehmen seine Produktionskapazitäten erheblich steigern.

In den Anfangsjahren konzentrierte sich die Firma, unter der Leitung des Gründers Gottlob Grathwol, auf die Herstellung von Möbeln, Türen und Särgen. Im Jahr 1969 übernahm Erhard Grathwol, der Sohn des Gründers, die Leitung des Unternehmens. Unter seiner Führung spezialisierte sich die Firma auf die Produktion von Holz- und Holz-Aluminium-Fenstern. 2004 übernahm dann Axel Grathwol, Glasermeister und Enkel des Gründers, die Geschäftsführung. „Wir haben die Produktion hochwertiger Holz- und Holz-Aluminiumfenster etabliert“, so Grathwol. Neben den genannten Produkten in der Ei-

genfertigung handelt das Unternehmen mit Aluminiumhaustüren, Kunststoff-Fenstern, sämtlichen Beschattungslösungen, Insektenschutzgittern und Markisen.

„Unsere Hauptkunden sind vor allem Privatpersonen sowie andere Montagebetriebe und Fensterbauer, die bei uns Fenster und Türen bestellen“, erläutert Grathwol. Für die Produktion kommen aktuell Fichte, Kiefer, Weißtanne und Eiche zum Einsatz.



Der Bedarf nach dem neuen, hochmodernen Bearbeitungszentrum brachte auch den Bau einer neuen Produktionshalle mit sich.

Das Vertriebskonzept konzentriert sich vor allem auf Kundenempfehlungen und eine aktive Präsenz in sozialen Medien wie Instagram und Facebook sowie durch Google-Rezensionen. „Marketing ist entscheidend für unseren Erfolg, und meine Frau, Mayline Grathwol, nimmt dabei eine zentrale Rolle ein“, verrät Grathwol. Das Vertriebsgebiet erstreckt sich über einen Radius von 50 Kilometern, wobei eine Entfernung von 20 Kilometern bevorzugt wird. „Je kleiner der Radius, desto besser, denn wir möchten eine enge Verbindung zu unseren Kunden aufbauen.“

Strategische Investition in modernste Technik

Die Entscheidung zur Investition in das CNC-Bearbeitungszentrum Centateq S-800 von Homag war strategisch. „Wir wollten weiterhin hochwertige Holzfenster und Holz-Aluminiumfenster fertigen. Einzelne Maschinen für die Bearbeitung waren nicht mehr rentabel“, erklärt Grathwol. „Die neue Technologie ermöglicht es uns, den Wunsch nach Automatisierung umzusetzen und die Produktion effizienter zu gestalten. Zusätzlich wollten wir den heutigen hohen Anforderungen des Marktes in puncto Material-, Formen-, Funktions- und Systemvielfalt gerecht zu werden. Mit der neuen Maschine, die mehrere Funktionen vereint, können wir auch Rundbögen und Haustüren effizient bearbeiten.“

Die neue Maschine ist die erste, die das Unternehmen von Homag erworben hat. Durch die räumliche Nähe der beiden Unternehmen hat das Team bereits gute Erfahrungen mit der Qualität der Produkte sammeln können. Der erste Kontakt zu Homag entstand bereits

während der Ligna 2019, woraufhin mehrere Werksbesuche im benachbarten Schopfloch stattfanden. Zudem hatte Grathwol auch den Austausch mit anderen Fensterbauern genutzt, um die Maschinen in der praktischen Anwendung live zu erleben.

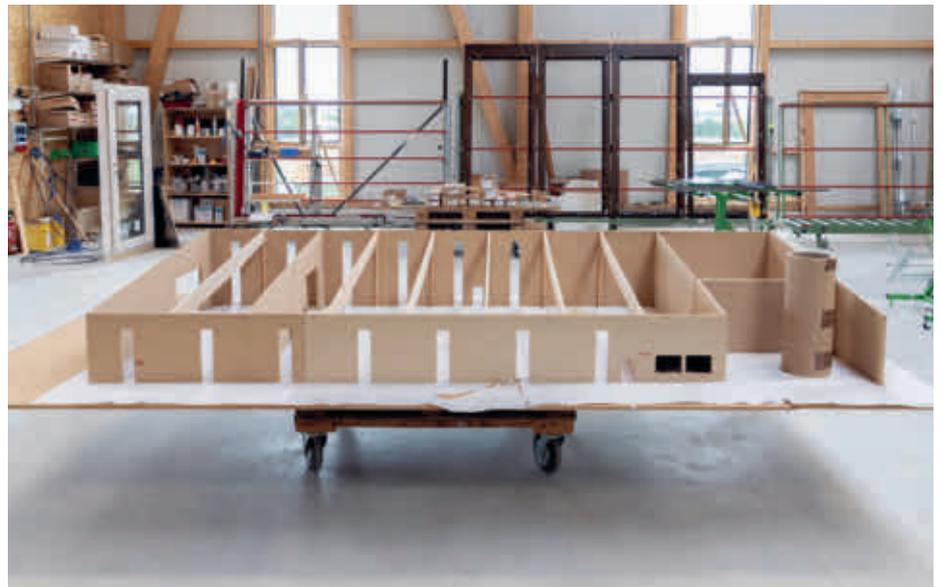
Die ersten Überlegungen und Planungen dazu fanden bereits vor fünf Jahren statt. Auf Grund von Platzmangel am alten Standort fand deshalb 2022 der Spatenstich für eine neue Produktionshalle statt, die Anfang dieses Jahres in Betrieb genommen wurde. „Die Investitionen in moderne Technik sind nicht nur notwendig, sondern auch ein Zeichen unseres Bekenntnisses zur Qualität“, betont Grathwol.

Bei der gesamten Planung wurden die Mitarbeiter von Beginn an mit einbezogen, um sicherzustellen, dass die neue Anlage optimal auf die Bedürfnisse des Teams abgestimmt ist. Im Zuge dessen wurde auch ein maßstabgetreues Modell der neuen Halle sowie der einzelnen Maschinen erstellt. Dadurch konnte mit Unterstützung eines externen Beraters die optimale Werkstattplanung erfolgen. „Die Planung der Werkstatt erfolgte in einem zweitägigen Workshop mit unseren Mitarbeitern. Diese Abstimmung war während der gesamten Bauzeit und auch heute noch sehr wertvoll für uns“, erläutert Grathwol. Die Planungskosten wurden dabei ebenfalls, mit einer Summe von 1.500 Euro, gefördert. Die endgültige Entscheidung wurde dann gemeinsam mit den Technikern und späteren Maschinenführern getroffen.

Die Investitionskosten für die neue Maschine lagen bei rund 500.000 Euro. Die größte Investition in der Geschichte des Familienunternehmens, welche Maschine, Software, Werkzeuge sowie die neue Halle umfasste, wurde dabei teilweise durch das Entwicklungsprogramm ländlicher Raum (ELR) gefördert.

Deutliche Steigerung der Produktionskapazitäten

Durch den Neubau der Produktionshalle mit Büro- und repräsentativem Ausstellungsraum können zweistellige Effizienzsteigerungen in den Prozessen und Fertigungsstrukturen erzielt werden. Unproduktive Standardprozesse wie zum Beispiel das Be- und Entladen können delegiert werden, in dem Be- und Entladeflächen zur Zwischenlagerung eingerichtet werden.



Die Planungen zum Neubau fanden unter anderem anhand eines maßstabgetreuen Modells statt.

Die dadurch freigesetzten Kapazitäten werden zu Umsatzsteigerungen in allen Bereichen eingesetzt. Zudem wird dem bereits deutlich spürbarem Fachkräftemangel in zweierlei Hinsicht entgegengewirkt. Zum einen werden in der Produktion weniger Fachkräfte notwendig sein durch intelligente Maschinen- und Softwaresteuerung. Auf der anderen Seite wird das Unternehmen am neuen Standort als ein attraktiver Arbeitgeber in einem modernen Arbeitsumfeld neue Mitarbeiter ansprechen und damit die Mitarbeitergewinnung deutlich verbessern.

Vor der Anschaffung der neuen Maschine produzierte das Unternehmen etwa 500

Fenstereinheiten jährlich; die neuen Ziele sehen eine Produktion von bis zu 2.000 Einheiten pro Jahr vor. Der Betrieb ist bereits in diesem Jahr nahezu vollständig ausgelastet, was die Notwendigkeit von Neueinstellungen zur Folge hat. „Wir möchten ein bis zwei neue Mitarbeiter in der Produktion und Montage einstellen, um die neuen Kapazitäten stemmen zu können. Dabei setzen wir auch verstärkt auf Ausbildung, um junge Talente zu fördern“, erläutert Grathwol.

Herausforderungen

Die Inbetriebnahme brachte einige Herausforderungen mit sich, besonders da das Unternehmen Neuland im Bereich CNC-Maschi-



Auf der neuen Centateq S-800 können bis zu 25 Werkstücke mit einer Länge von bis zu sechs Metern aufgelegt werden.

nen betrat. „Der noch fehlende Glasfaseranschluss am neuen Standort stellt uns immer noch vor manche Herausforderung. Hervorzuheben ist aber die ausgezeichnete Betreuung durch Homag während des gesamten Projekts. Es gab nur geringe Engpässe, die schnell gelöst wurden, und wir konnten alle Zeitpläne einhalten“, so Grathwol. „Ein einziger Ansprechpartner hat die Kommunikationen erheblich vereinfacht.“

Maschinenspezifikationen

Die neue Homag CNC-Maschine bietet umfassende Möglichkeiten für die Bearbeitung von Holz und Holzwerkstoffen. Sie zeichnet sich durch hohe Präzision und fortschrittliche Automatisierung aus. Mit ihrem benutzerfreundlichen Touchscreen-Interface und modularen Anpassungsmöglichkeiten erfüllt die Maschine vielfältige Anforderungen. Darüber hinaus tragen ihre Robustheit und Energieeffizienz dazu bei, Betriebskosten zu senken und die Umweltbelastung zu reduzieren. Zu den vom Unternehmen gewünschten Sonderausstattungen der Maschine zählen die Verarbeitung von bis zu sechs Meter langen Werkstücken und die Vergrößerung des Ein- und Auslauffisches. Dadurch können bis zu 35 Teile aufgelegt werden, was die Produktivität erheblich erhöht.

Die Maschine ist aktuell mit 60 Werkzeugen bestückt, wobei insgesamt 72 Werkzeugplätze zur Verfügung stehen. „Wir arbeiten mit Werkzeugen von Zuani und nutzen die Software Klaes, die bereits in unseren anderen Maschinen eingebunden ist“, erläutert Grathwol.

Hervorzuheben ist hier vor allem die gute Zusammenarbeit zwischen Homag, dem Werkzeughersteller Zuani sowie dem Softwarehaus Klaes. „Die gute Abstimmung der einzelnen, erfahrenen Beteiligten war der Grundstein für die erfolgreiche Umsetzung, da die Themen sehr komplex sind und tief ineinander greifen“, resümiert Grathwol.

Vorteile des neuen Bearbeitungszentrums

Vor der Anschaffung war die Produktion durch mehrere Einzelmaschinen geprägt, was oft umständlich war. „Jetzt können wir alles in einem Arbeitsgang durchführen, was die



Zurzeit verfügt das Bearbeitungszentrum über 60 Werkzeuge der Firma Zuani.

Effizienz erheblich steigert. 25 Rahmen und 25 Flügel pro Tag sind möglich, bei vollständiger Auslastung wären sogar 100 Fenstereinheiten pro Woche denkbar“, erklärt Grathwol. Aktuell werden Haustüren noch nicht auf der neuen Maschine produziert, da hierfür noch in spezielle Fräser investiert werden müsste.

Das neue Bearbeitungszentrum ermöglicht Produktionen in Losgröße 1 und arbeitet bei-

nahe mannos. Durch die maschinell vorgestochenen Löcher für die Beschlagsbohrungen werden frühere Fehler durch falsches Ansetzen der Beschlagsschablonen vollständig eliminiert. Zudem können einzelne, fehlerhafte Teile unkompliziert nachgefertigt werden, was die Flexibilität in der Produktion erheblich erhöht.

Schulung der Mitarbeiter

Die Schulung der Mitarbeiter verlief in mehreren Phasen. „Bevor die Maschine in Betrieb genommen wurde, haben wir sie bei Homag in Schopfloch zwei Wochen lang eingefahren. Anschließend wurden drei Mitarbeiter an einer Schulungsmaschine geschult, bevor wir in unserer neuen Halle weitere zwei Wochen Training durchgeführt haben“, erklärt Grathwol. „Ich empfehle anderen Neulingen im Bereich der CNC-Technik, diesen Schritt zu wagen und Erfahrungen zu sammeln, es ist der beste Weg, um effizienter und qualitativ hochwertig zu arbeiten.“

Zukünftige Investitionen

Neben der neuen CNC-Maschine hat das Unternehmen auch in eine neue Lackieranlage inklusive Absaugung investiert. „In den nächsten fünf Jahren planen wir, unsere Lackieranlage zu automatisieren und eventuell einen Lackierroboter anzuschaffen“, schließt Grathwol mit Zuversicht. „Ich bin überzeugt, dass wir mit all diesen Maßnahmen den richtigen Schritt in die Zukunft gemacht haben.“

www.homag.de
www.grathwol-fensterbau.de



Bis zu 100 Fenstereinheiten sind unter Vollaustattung pro Woche möglich.

Zargenbearbeitung für kombinierte Eckverbindungen



Die Anlage ZKA-598 ermöglicht Eckverbindungen von 90 und 45 Grad mittels der schwenkbaren Sägestation.

Fotos: Lehbrink / Koch

Die Lehbrink Spezialmaschinen GmbH, ein Unternehmen der Koch Group, ermöglicht mit der Anlage ZKA-598 die Bearbeitung in Losgröße 1 von U-, L- und Blockzargen in nur einer Maschine. Dazu können Eckverbindungen von 45 und 90 Grad für U-Zargen auf dieser Linie kombiniert bearbeitet werden.

Anzeige

bauelemente
bau.
DAS MARKETINGMAGAZIN FÜR BAUAUSSTATTER

Print ist out!
Von wegen!

86,4 % unserer Leser bevorzugen die Printausgabe.



www.bauelemente-bau.eu

Quelle: Leser-Struktur-Analyse, durchgeführt vom 19.09. bis 08.11.2017, durch das unabhängige Marktforschungsinstitut teleResearch, Ludwigshafen, nach dem ZAW-Rahmenschema.

Die Zargenfräse ist mit zwei Frästürmen ausgestattet, wodurch zwei Bänder parallel gefräst werden können. Durch diese und viele weitere Neuerungen ist es gelungen, die minimale Taktzeit der Linie auf 16 Sekunden je Teil und Bearbeitungsstrang zu optimieren. In dieser Hochleistungsanlage werden Längs- und Querteile formatiert, sowie alle Eckverbindungen, Bohr- und Fräsarbeiten für Schließbleche und Bänder durchgeführt.

Der Bearbeitungsablauf

Die Zargenwinkel werden der Linie quer zugeführt und anschließend längs durch eine Frässtation transportiert, wo die Zier- und Bekleidungswinkel auf Maß gefräst werden. Anschließend werden die Zargenwinkel mit den Futterbrettern verklebt und verpresst. In der nachfolgenden Kappsäge erfolgt ein grober

Längenschnitt und/oder die Aufteilung des Langteils in zwei Querteile. Der Sägeblattvorschub ist servogesteuert, um bei den verschiedensten Materialien und Geometrien mit schnellstmöglichen Vorschüben arbeiten zu können.

Im Anschluss werden die Werkstücke auf zwei identische Bearbeitungsstränge aufgeteilt, die parallel zueinander aufgebaut sind. Jeder Strang besteht aus jeweils vier Maschinen für die Bearbeitung der Enden der Zargen sowie einer Frässtation.

Nachdem die Bearbeitungen abgeschlossen sind, wird jedes Zargenteil in einer Reinigungsstation von innen und außen gereinigt. In der folgenden Station werden Bänder oder Schließblech vollautomatisch montiert. Bevor die Werkstücke den Handarbeitsplätzen übergeben werden, wird als letzter Arbeitsgang das Dichtgummi automatisch eingezogen und auf Länge gekappt. Bei den Dichtgummimagazinen kann aus bis zu 16 unterschiedlichen Farben gewählt werden.

Nach der Maschine

Nachdem nun die maschinellen Bearbeitungen abgeschlossen sind, montiert der Werker die entsprechende Hardware wie Beschläge oder Schließbleche, die nicht automatisch gesetzt werden an den ergonomisch eingerichteten Montageplätzen.

Gesteuert wird die Linie durch SPS- und Leitertechnik von Beckhoff. Für die Programmierung der Bearbeitungen gibt es einen frei programmierbaren Postprozessor mit Kollisionsüberwachung. ■

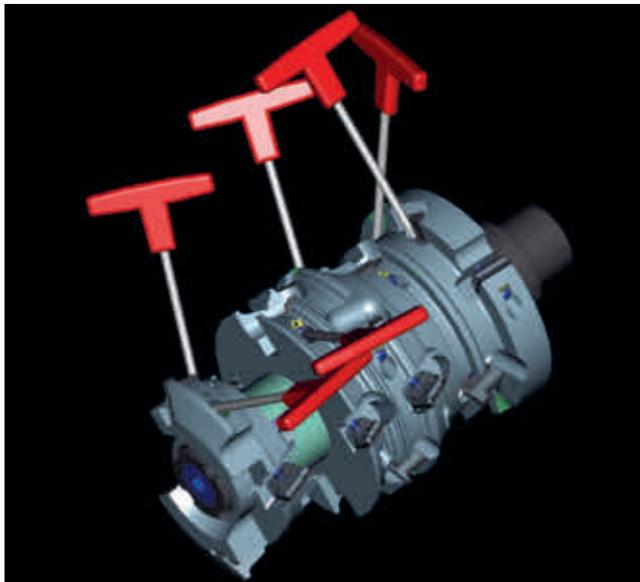


www.lehbrink.com

Eine Blockzarge mit vorbereitetem Zargenwinkel.

TWT-Zuani-Werkzeuggeneration Laser HP

Das Werkzeugsystem Laser HP wurde eigens für die CNC-Fertigungstechnologie mit höchsten Werten bei Vorschubgeschwindigkeit entwickelt. Einzigartig in der Werkzeugbranche – so Martin Rauscher, Geschäftsführer bei Zuani Deutschland GmbH mit Sitz Hohenstein – ist die Monoblock-Bauweise.



Messerwechsel mit nur einer Schlüsselgröße Torx T 25IP in ergonomisch optimaler Position.

Üblicherweise werden die Werkzeugsätze aus verschiedenen Scheiben zusammengestellt. Nicht so beim System Laser HP, was für High Performace steht. Die Vorteilsliste umfasst laut Zuani eine um bis zu zwei Dezibel geringere Lautstärke im Vergleich zum Wettbewerb – höchste Finishqualität durch sofort abgeführte Späne, sowie eine hohe Wirtschaftlichkeit durch nachschärfbare, flugkreiskonstante Schneiden.

Nadia-Beschichtungstechnologie

Die von TWT-Zuani entwickelte Nadia-Beschichtungstechnologie – die eigens für den holzverarbeitenden Bereich entwickelt

wurde, kommt seit Jahren bei profilierten HM-Schneiden zum Einsatz. Seit Januar dieses Jahres werden die Vollhartmetall-Bohrer für die Eckverbindungen im Holzfensterbau im Standard mit der Beschichtung ausgeliefert. Die Prüfwerte im TWT-Labor haben eine signifikante Verringerung des Reibungswiderstandes ergeben.

Neu wird bei Zuani auch auf die vermehrte Nachfrage nach der Beschichtung von Hobelmessern reagiert. Nach zahlreichen Tests können sowohl Voll-Hartmetall-Messer als auch HM-bestückte Messer beschichtet werden.



TWT-Style mit außenliegender Holzschale in zweifarbig.

Fotos: TWT-Zuani

Nachhaltige Fensterkonstruktionen

TWT folgt den Anforderungen des Marktes. TWT-Style ist eine Fensterkonstruktion, die durch schlanke Ansichtsbreiten besticht. Die auf der Wetterseite liegende Flügelholzschale kann demontiert werden und mittels Duo-Holzkanzel aus einer anderen Holzlamelle hergestellt werden als der raumseitige Flügel.

Alle Neuigkeiten präsentiert das Unternehmen auch auf dem Fenster CNC Forum in Taubertshausen am 7. und 8. November 2024. ■

www.zuani.de

Ansprechpartner vor Ort:
Wilfried Mutschler
Mobile +49 0171 3339787
info.mutschler@googlemail.com

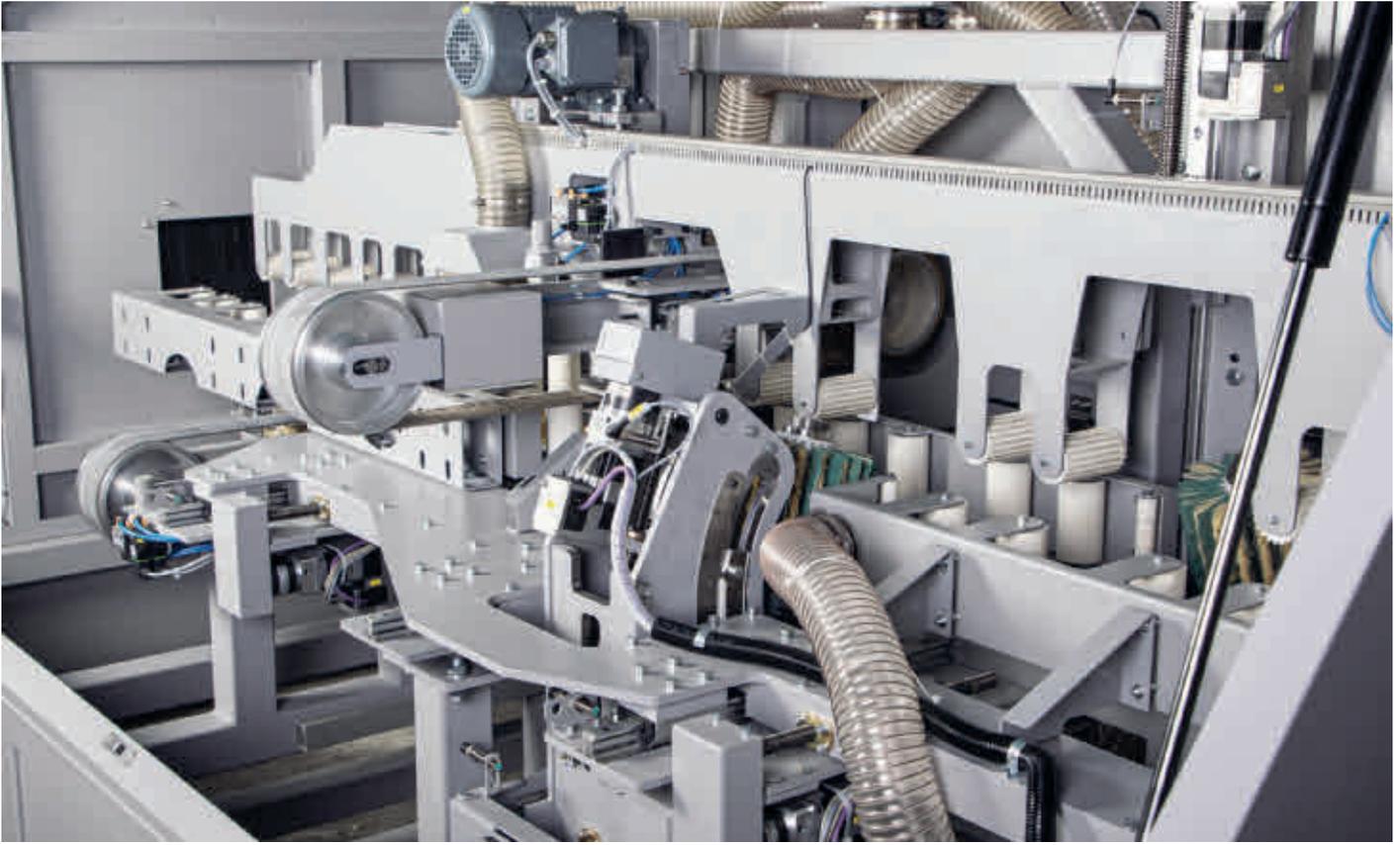
finishing solutions

Viale Veneto 13/15 35020 Saonara - Padua
+39 0498792458 | Fax +39 0498797561
www.finiture.it | info@finiture.it

Fenster bauen ohne Zwischenschliff:

Qualität rauf – Kosten runter

Fotos: Otto Martin
Maschinenbau GmbH & Co. KG



Mit der Spezialschleifmaschine Q-Fin können aufwendige Zwischenschliff-Prozesse nahezu vollständig entfallen.

Was so einfach klingt, ist auch tatsächlich so einfach. Durch Einsatz der mit dem German Innovation Award in Gold ausgezeichneten Spezialschleifmaschine Q-Fin der Otto Martin Maschinenbau GmbH & Co. KG steigern Holzfensterbauer die Qualität ihrer Fenster und senken gleichzeitig ihre Kosten. Das Geheimnis liegt in der nahezu vollständigen Eliminierung von Zwischenschliff-Prozessen.

Der Zwischenschliff gehört im Fensterbau zu den teuersten Arbeitsgängen. Neben dem Zwischenschliff selbst müssen die Rahmen

hierbei auch transportiert, gelegt und gewendet werden. Auch das sind alles zeitraubende und beschädigungs-trächtige Tätigkeiten. Hier setzt das Verfahren „Quality Finishing“ an. An mit Q-Fin vorbereiteten Flächen entfallen der Zwischenschliff und das damit verbundene Handling nahezu vollständig. Zudem wird die Qualität der Sichtlackflächen spürbar gesteigert.

„So einfach wie wirkungsvoll“

„Das Verfahren ist“, erläutert Marketingleiter Michael Mühldorfer, „so einfach wie wirkungsvoll. Durch feines Querkappen werden

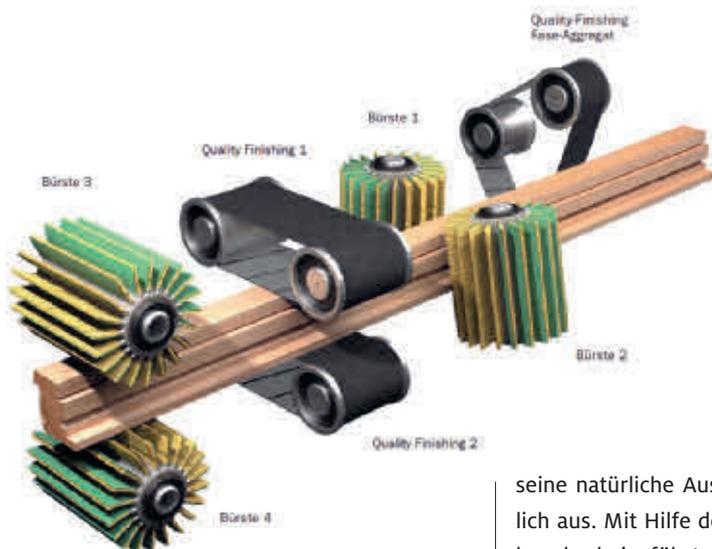
die längs orientierten Holzfasern mikroskopisch klein rechtwinklig angeschnitten. Und das in einer Definiertheit, die mit den herkömmlichen Methoden nicht zu erreichen ist.“ Bei anschließendem Auftragen wasserbasierter Holzschutzmittel und Lacke stellen sich dadurch die Fasern nicht mehr auf und die Flächen bleiben glatt. Man benötigt in der Regel keinen Lackzwischen Schliff mehr. Zudem wird durch das Verfahren das Saugverhalten des Holzes homogenisiert, was insbesondere bei dunklen Tönen die bei Fensterbauern bekannte Gefahr von Fleckigkeit verhindert.

Die Maschine, die seit 2014 äußerst erfolgreich in zahlreichen europäischen Fensterbaubetrieben eingesetzt wird, ist in der Lage, neben den beiden Hauptsichtflächen (innen / außen) auch die dem Glas zugewandte Fläche des Glasnackens im Quality-Finishing-Verfahren zu bearbeiten.

Die gesamten Maschineneinstellungen werden schnell und präzise per TouchScreen-Steuerung eingestellt. „Die Möglichkeit zur Speicherung von Programmen und ganzen



Die Q-Fin Basismaschine.



Funktionsweise des Quality-Finishing Fase-Aggregats.

Programmsätzen erschließt dem Fensterbauer weitere immense Kostenvorteile“, ergänzt Mühldorfer.

Zwar ist die Maschine in der Lage, bei entsprechender Einstellung bis fünf/zehn Millimeter Holz abzutragen, allerdings ist dies laut des Unternehmens nicht die eigentliche Aufgabe. „Denn“, so erklärt Mühldorfer, „es geht nicht um Materialabtrag, sondern um eine definierte Oberflächenhomogenisierung.“ Diese werde schon mit einem Abtrag von nur einem/zehn Millimeter erreicht.

Kosten- und Zeiteinsparung

Die Schleif- und Handlingkosten betragen nach Angaben von Branchenkennern rund 20 Prozent der Herstellkosten eines Holzfensters. Die Arbeit ist unangenehm und muss dennoch gewissenhaft ausgeführt werden. Häufig wird teures, gut qualifiziertes Personal durch diese Arbeiten für andere Tätigkeiten mit mehr Wertschöpfung blockiert. „Damit ist klar“, so Mühldorfer, „der beste Zwischenschliff ist der, der nicht gemacht werden muss.“

Weniger Aufwand – höhere Qualität

Wurden Fenster bislang vor allem als Teil der Bausubstanz angesehen, gewinnen sie heute zunehmend den Status eines Möbelstücks. Die Kunden entscheiden sich sehr bewusst für technisch hochwertige Fenster und erwarten sehr selbstverständlich auch eine entsprechend erstklassige Oberfläche. Das Q-Fin-Verfahren ermöglicht, mit deutlich reduziertem Aufwand diese erstklassige Oberfläche herzustellen.

Den Lacken werden heute häufig Inhaltsstoffe beigemischt, um Holzfehler oder Verfärbungen zu kaschieren. Ab einer bestimmten Menge dieser Beimischungen verliert das Holz jedoch

seine natürliche Ausstrahlung und sieht künstlich aus. Mit Hilfe der durch die Q-Fin-Behandlung herbeigeführten Homogenisierung der Fläche können wieder Lacke eingesetzt werden, die die Natürlichkeit des Holzbildes erhalten.

Die Bearbeitung einzelner Fensterprofile ist durch die Möglichkeiten der CNC-orientierten Fertigung weiter auf dem Vormarsch. Die Beschichtung des einzelnen Profils vor dem Zusammenbau ist da nur ein weiterer logischer Schritt. Der verspricht neben einer abermals gesteigerten Produktivität vor allem eine Beschichtung ohne eingebaute Schwachstellen in den Eckverbindungen. Das Fenstereinzeteil wird in der Q-Fin unabhängig von seiner Profilform vierseitig sicher und schonend geführt.

Die Maschine wird idealerweise direkt hinter der Profilierung eingesetzt. Danach stehen dem Fensterbauer mehrere Wege offen. Entweder die Rahmen werden direkt nach der Q-Fin verleimt und gehen dann in die Oberfläche. Oder laufen nach der Q-Fin und vor dem Verleimen durch einen Fluttunnel und werden dann verleimt. Das birgt den Vorteil, dass alle sechs Seiten des Bauteils mit Imprägnierung geschützt sind.

Wie auch immer die Situation im jeweiligen Unternehmen ist, die Q-Fin bringt immer enorme Kostenvorteile. Bereits ab einer jährlichen Produktion von circa 1.500 Fenstern rechnet sich die Maschine in kürzester Zeit.

„Die Q-Fin ist“, wiederholt Mühldorfer überzeugt, „die perfekte Maschine für jeden Betrieb, der sich spürbare Entlastung auf der Kostenseite bei gleichzeitiger Verbesserung der Oberflächengüte erschließen möchte. Mit unserem Verfahren addieren sich Fertigungskosteneinsparungen und qualitative Verbesserungen in idealer Weise.“ ■

www.martin.info



Spezialmaschinen und Anlagen für die Türen-, Zargen- und Möbelindustrie.



www.lehbrink.com

Holzklebstoffe von Jowat:

Immer die richtige Verbindung



Durch ihren Einsatz im Außenbereich müssen Holzfenster dauerhaft hohen Beanspruchungen standhalten.

Foto: Jowat SE

In der Holzfenster- und -Türefertigung, wo die Anforderungen an Materialeistung, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit kontinuierlich steigen, ist es entscheidend, hochwertige und spezialisierte Klebstofflösungen zu nutzen. Der Klebstoffhersteller Jowat bietet ein umfassendes Portfolio an Klebstoffen, das auf die vielfältigen Bedürfnisse und Herausforderungen der modernen Bauindustrie abgestimmt ist. Die Produkte sind so entwickelt, dass sie sowohl die Fertigungsprozesse optimieren als auch die Langlebigkeit und Qualität der Bauelemente verbessern.

Bei der Herstellung von Fenster und Türen aus Holz kommt es auf besonders starke und langlebige Verbindungen an, die den verschiedenen Belastungen und Umwelteinflüssen standhalten. Die Klebstoffe von Jowat erfüllen diese Anforderungen durch ihre exzellente Klebkraft und hohe Witterungsbeständigkeit. Sie garantieren eine dauerhafte Klebung, die Feuchtigkeit und Temperaturschwankungen trotz, und tragen so zur Langlebigkeit der Bauelemente bei.

Hochleistungs-Klebstoffe für Holzfenster

Fenster erfüllen neben dem Schutz vor Witterung eine Vielzahl weiterer Funktionen, wie beispielsweise Einbruchschutz und Wärmedämmung. Die Klebstoffe spielen dabei eine wesentliche Rolle für Design, Funktionalität und Langlebigkeit der Fenster. Für Holzfenster bietet das Unternehmen verschiedene PVAc (Polyvinylacetat)- und EPI (Emulsionspolymer Isocyanat)-Klebstoffe sowie PUR (Polyurethan)-Schmelzklebstoffe an, die hohe Wasser- und Wärmebeständigkeiten aufweisen.

Für Verleimungen, von denen eine höhere Witterungsbeständigkeit verlangt wird, bietet der Klebstoffhersteller Jowat mit Jowacoll® 102.26 einen Klassiker aus dem Portfolio

der PVAc-Dispersionsklebstoffe. Der zweikomponentige D4-Dispersionsklebstoff ist seit Jahrzehnten am Markt etabliert. Hohe Festigkeiten, eine unkomplizierte Verarbeitung sowie geringe Emissionswerte zeichnen dieses Produkt aus. Der Klebstoff erfüllt die anspruchsvollen Anforderungen an ein „schadstoffreies“ Innenraumklima.

Besonders geschätzt wird Jowacoll® 102.26 für die Lamellierung von Fensterkanteln und Keilzinkungen. Bei der Verwendung von Hochfrequenzpressen wird die Presszeit erheblich reduziert, was zu einer hohen Prozessrationalität führt. Der Klebstoff zeigt seine Stärken als leistungsstarker Dispersionsklebstoff für eine Vielzahl von Anwendungen.

Wenn es um die Kombination unterschiedlicher Hölzer, sowie tropischer Holzarten oder noch höhere Anforderungen an die Wasser- und Temperaturbeständigkeit geht, kann auf zweikomponentige EPI-Systeme zurückgegriffen werden. EPI steht für „Emulsion Polymerized Isocyanate“. Die EPI-Klebstoffe Jowacoll® 102.40 und Jowacoll® 102.50 aus dem Hause Jowat bilden zusammen mit dem passend abgestimmten Vernetzer ein Team, das in der Praxis mit einfacher und sauberer Handhabung überzeugen kann. Dank einer

zuverlässigen Widerstandskraft gegenüber extremen Witterungseinflüssen und einer guten Adhäsion auch zu anspruchsvollen Holzarten können mit den modernen Klebstoffen dauerhafte und beständige Klebungen hergestellt werden. Zudem ermöglicht die niedrige Viskosität von Jowacoll® 102.40 einen flexiblen Auftrag per Düse, Walze oder mittels eines Gießvorgangs, je nach Notwendigkeit.

Klebstoffe für Holztüren

Für Innen- oder Außentüren aus Holz bieten die Klebstoffe von Jowat ähnliche Vorteile. Holztüren müssen nicht nur robust sein, sondern auch optisch ansprechend bleiben. Jowat-Klebstoffe sorgen für glatte und unsichtbare Verbindungen, die das Design der Türen nicht beeinträchtigen. Sie sind flexibel genug, um verschiedenen Holzarten und Verarbeitungstechniken gerecht zu werden, und bieten eine zuverlässige Leistung bei täglicher Nutzung. Für Türen, die wesentlich zum Gesamtbild eines Gebäudes beitragen und vielfältigen Anforderungen wie Schutz vor Wind, Hitze, Kälte, Schall, Feuer und Einbruch gerecht werden müssen, bietet das Unternehmen ebenfalls zahlreiche Klebstofftechnologien an.

Als Schmelzklebstoffe bietet Jowat erprobte Produkte wie Jowatherm® PUR 605.62 bis Jowatherm® PUR 609.30, die für Profillummantelung und Flachkaschierung entwickelt wurden und sich durch hohe Anfangsfestigkeit und optimale Verarbeitungseigenschaften auszeichnen.

Zudem gibt es Dispersionsklebstoffe wie Jowacoll® 103.10 oder Jowacoll® 103.30, die hohe Wasser- und Wärmebeständigkeit, niedrige Emissionen sowie ein breites Adhäsionsspektrum bieten.

Nachhaltigkeit und Umweltfreundlichkeit

Zusätzlich legt Jowat großen Wert auf Arbeitsschutz und Nachhaltigkeit. Viele der Klebstoffe sind frei von Gefahrstoffkennzeichnungen und entsprechen strengen Umweltauflagen, wodurch die Emissionen in der Produktion reduziert und die Sicherheitsstandards am Arbeitsplatz verbessert werden. Zusammenfassend bieten die Klebstoffe von Jowat für Holzfenster und Holztüren nicht nur ausgezeichnete Leistung und Haltbarkeit, sondern auch umweltfreundliche Eigenschaften, die den modernen Anforderungen der Branche gerecht werden. ■ www.jowat.com

Gealan forciert ESG-Strategie mit neu geschaffenem Nachhaltigkeits-Team



Das Team Nachhaltigkeit bei Gealan mit (v. l.) Dr. Michel Sieffert, Florian Rayhrer, Vera Lahme und Emre Karakoc.
Foto: Gealan

Bereits seit rund 30 Jahren engagiert sich Gealan nachweislich für immer umwelt- und ressourcenschonendere Prozesse und Produkte. Mit einem neu geschaffenem Nachhaltigkeits-Team sollen die Initiativen, großen Ambitionen in Sachen Umweltschutz und Ressourcen-Effizienz nun noch besser gebündelt und strukturiert in alle Gealan-Geschäftsbereiche eingebracht werden.

Das neu geschaffene Team Nachhaltigkeit unterstützt dabei nicht nur punktuell, sondern strebt einen sogenannten holistischen Nachhaltigkeitsansatz an, der alle ESG-Themen (Environmental, Social, Governance) abdeckt. Gealan wird mit Hilfe der Fachleute umfassend und integriert an die Themen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung herangeführt. Dieser Ansatz stellt sicher, dass Nachhaltigkeit nicht isoliert betrachtet wird, sondern in allen Geschäftsbereichen und Entscheidungsprozessen verankert ist. Das neue Team Nachhaltigkeit bei Gealan besteht aus:

Dr. Michel Sieffert, seit 2005 bei Gealan, leitet als Bereichsleiter Materialentwicklung und Nachhaltigkeit das Nachhaltigkeits-Team. Der gebürtige Franzose, der in Straßburg Chemie studierte und am Max-Planck-Institut für Polymerforschung in Mainz promovierte, hat langjährige Erfahrung in der Materialentwicklung vorzuweisen. Vor seiner Tätigkeit bei Gealan war er Innovationsleiter bei einem deutsch-französischen Unternehmen, wo er seine Expertise in der Entwicklung von Kunststoffrezepturen und der Einführung nachhal-

tiger Materialien vertiefte. Bei Gealan verantwortet er die Weiterentwicklung von Kunststoffrezepturen und die strategische Ausrichtung in Sachen Nachhaltigkeit.

Vera Lahme ist seit Januar 2024 als Head of Sustainability bei Gealan tätig und verantwortlich für die Nachhaltigkeitsstrategie und Unternehmenstransformation. Zuvor sammelte sie Erfahrungen bei Tetra Pak und dem britischen Forschungs- und Beratungsunternehmen Eunomia in den Bereichen Kreislaufwirtschaft, nachhaltiges Design und Sustainable Business Management. Ihre besondere Leidenschaft für das Thema Nachhaltigkeit entdeckte Lahme 2016, woraufhin sie sich entschied, ihre Karriere neu auszurichten und ein Master-Studium in Sustainability, Entrepreneurship and Design an der Brunel University in London zu absolvieren. Vorher war sie in verschiedenen kaufmännischen Positionen bei der BMW-Gruppe in Singapur und Großbritannien tätig.

Emre Karakoc, der seit August 2023 als Referent für Nachhaltigkeit zum Team gehört, bringt fundierte technische und analytische Kompetenzen mit. Mit einem Masterabschluss in Maschinenbau, spezialisiert auf Energietechnik, sowie mehrjähriger Erfahrung als Consultant im Bereich Energie- und Nachhaltigkeit, betreut er bei Gealan unter anderem die Themen CO₂- und Ökobilanzierung und die Erstellung von Umweltproduktdeklarationen (EPDs). Sein Fachwissen gibt er zudem bei Schulungen rund um die Zertifizierungen nach DGNB, QNG und ISCC Plus weiter.

Florian Rayhrer ist seit Mai 2024 als Werkstudent im Gealan-Nachhaltigkeits-Team tätig und studiert parallel für den Master in Sustainable Water Management and Engineering an der Hochschule Hof. Aktuell unterstützt er das Team gezielt bei der CO₂- und Ökobilanzierung sowie der strategischen Ausrichtung des Unternehmens.

Herausforderungen und Ziele

Das Nachhaltigkeits-Team bei Gealan steht vor der anspruchsvollen Aufgabe, eine umfassende Nachhaltigkeitsstrategie zu entwickeln, die sowohl interne als auch externe Sichtweisen und Interessen einbezieht. Dabei gilt es, die richtige Balance zwischen den drei Säulen „People, Planet und Profit“ zu finden. Ein zentrales Ziel des Teams ist es, den Nachhaltigkeitsgedanken tief in der Unternehmensstruktur zu verankern.

Das Gealan Nachhaltigkeits-Team untermauert sein Engagement zum nachhaltigen Handeln mit Transparenz und Messbarkeit und baut dabei aktiv eine detaillierte Datenbasis und ein robustes Reporting auf. Hiermit sollen dauerhaft und nachvollziehbar die CO₂-Bilanz auf Unternehmensebene, der CO₂-Fußabdruck für einzelne Produkte, aber auch Ökobilanzen und EPDs für Produkte verfügbar gemacht werden. Das Team arbeitet eng mit der Nachhaltigkeitsabteilung des Mutterkonzerns, der Laumann Gruppe, zusammen, um die Berichtspflichten gemäß der Richtlinie über die unternehmerische Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) zu erfüllen und eine detaillierte Datenbank für die Gestaltung ihrer Strategie und ihres Aktionsplans zu entwickeln.

Herausforderungen ergeben sich insbesondere durch länderspezifische Regularien und kulturelle Unterschiede in der Bedeutung von Nachhaltigkeit. Diese Unterschiede erfordern angepasste Herangehensweisen und flexible Strategien, um den Nachhaltigkeitsansprüchen in den verschiedenen Märkten gerecht zu werden.

Mehr zum Thema Nachhaltigkeit bei Gealan: www.gealan.de/de/ueber-gealan/nachhaltigkeit ■

Kömmerling Partnerakademie startet neues Programm:

In Sicherheit investieren



Das neue Seminarprogramm der Kömmerling Partnerakademie. Grafik: profine Group

Sicherheit im Unternehmen ist ein Thema, das zunehmend an Bedeutung gewinnt. In einer Zeit, in der die Gefahren für Betriebe vielfältiger und komplexer werden, ist es entscheidend, dass Unternehmer nicht nur ihre physischen Sicherheitsvorkehrungen

optimieren, sondern auch in das Wissen und die Fähigkeiten ihrer Mitarbeitenden investieren. Vor diesem Hintergrund präsentiert die Kömmerling Partnerakademie ihr neues Seminarprogramm für die Saison 2024/2025.

Das Programm ist auf die aktuellen Herausforderungen zugeschnitten, denn „eine der wichtigsten Investitionen, um Unternehmen zukunftsfest zu gestalten, ist noch immer die passende Qualifizierung der Mitarbeitenden“, unterstreicht Kerstin Lotter, Leiterin des Weiterbildungsinstitutes der profine Group.

Virtuelle Trainingseinheiten

In virtuellen Trainingseinheiten bietet die Akademie eine breite Palette an spannenden Themen an – darunter zwei neue Trainings aus dem Bereich Nachhaltigkeit, zur Cyber-Sicherheit, den neuen RAL-Montageleitfaden, eine neue Planungssoftware, Absturzsicherung, Lüftung, Fensterstatik, Baurecht und viele weitere.

Dabei ermöglicht das virtuelle Klassenzimmer „vitero“, das bereits mehrfach mit dem eLearning Award ausgezeichnet wurde, eine herausragende Seminarqualität, die auch außerhalb der Branche neue Maßstäbe setzt.

Zahlreiche Präsenzveranstaltungen

Für Verkaufstrainings, Handwerkerschulungen, das Thema Fensterfertigung, Telefontrainings oder die Reihe „Top-Managementwissen für Unternehmensnachfolger“ setzt die Partnerakademie hingegen auf Präsenzveranstaltungen, um den bestmöglichen Lernerfolg zu gewährleisten.

In der Saison von September 2024 bis Mai 2025 stehen über 600 Seminarplätze und 18 Trainingsthemen zur Verfügung. Das Programm richtet sich auch gezielt an Nachwuchskräfte und bietet hervorragende Möglichkeiten zur Onboarding-Unterstützung.

Eine Seminarübersicht und die Möglichkeit zur Online-Buchung gibt es auf der Webseite der Partnerakademie: www.profine-group.com/de/service/#!/seminare



com/de/service/#!/seminare ■

Seminarübersicht und Online-Buchung.

Kömmerling und Peter van Kempfen nutzen die Chance mit „Rec 55“:

Klimafreundliche Sanierung in Düsseldorf

Mit dem Förderprogramm „Klimafreundliches Wohnen und Arbeiten in Düsseldorf“ sollen im Idealfall rund 55.000 sanierungsbedürftige Wohngebäude in Düsseldorf klimafreundlich modernisiert werden. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf der energetischen Sanierung von Fenstern. Das Programm unterstützt den Austausch von Fenstern mit bis zu 150 Euro pro Quadratmeter Fensterfläche, sofern diese beispielsweise aus heimischen Hölzern oder Kunststoff-Profilen mit einem Rezyklatanteil von mehr als 55 Prozent bestehen.

Diese Förderung ist mehr als doppelt so hoch wie etwa diejenige für Fenster aus Import-Holz. Um förderfähig zu sein, müssen die

neuen Fenster in der Sanierung generell einen Uw-Wert von mindestens 0,95 Watt pro Quadratmeter Kelvin aufweisen. Der geforderte Rezyklatanteil muss durch eine profilbezogene Bescheinigung der RAL-Gütegemeinschaft Kunststoff-Fensterprofile nachgewiesen werden.

Nachhaltige Profilsysteme

Die profine Group setzt auf Nachhaltigkeit und verwendet seit über zwanzig Jahren Bunt-Rezyklat in ihren Hauptprofilen. Im Kömmerling-System mit 76 Millimetern Bautiefe bietet der Systemgeber nun Profile an, die den Anforderungen von „Rec 55“ vollständig entsprechen. Diese Profile, bekannt als „R“-Varianten des Kömmerling 76 Anschlagdichtungssystems, sind mit der entsprechenden RAL-Bescheinigung ausgestattet.

Eine beispielhafte Umsetzung dieser Förderung realisierte der Partnerbetrieb Peter van



In Düsseldorf werden sechs Mehrfamilienhäuser mit Elementen der „R“-Variante des Kömmerling 76 Anschlagdichtungssystems modernisiert.

Kempfen GmbH & Co. KG aus Nettetal-Lobberich. Das Unternehmen modernisierte insgesamt sechs Mehrfamilienhäuser mit rund 400 Fenstern in der Ardennestraße in Düsseldorf. Sämtliche Fenster der Wohnungen und Flure sowie alle Balkontüren wurden durch energieeffizientere und nachhaltigere Modelle der „R“-Variante von Kömmerling ersetzt. ■

www.profine-group.com · www.pvk.de

Winkhaus-Schließsysteme sind NIS-2-konform



Die NIS-2-Richtlinie umfasst sieben kritische und elf hochkritische Sektoren, darunter Wasser, Energie und Gesundheitswesen.

Grafik: Winkhaus

Die NIS-2-Richtlinie zum Schutz kritischer Infrastruktur soll ab 17. Oktober 2024 von allen EU-Mitgliedsstaaten in nationales Recht übertragen werden. Mit den elektronischen Schließanlagen blueSmart und blueEvo von Winkhaus sind Betreiber diesbezüglich auf der sicheren Seite, denn diese beiden Systeme entsprechen bereits seit ihrer Markteinführung den Anforderungen des neuen Regelwerks.

Bei der NIS-2-Richtlinie (Network and Information Security Directive) handelt es sich um eine überarbeitete Version der ursprünglichen NIS-Richtlinie der Europäischen Union, die erstmals 2016 eingeführt wurde. Sie dient dem Schutz vor physischen Angriffen und Cyberangriffen auf kritische Infrastrukturen wie Netz- und Informationssysteme sowie auf hochkritische Sektoren wie beispielsweise die Wasser- und Energieversorgung oder das Gesundheitswesen. Einrichtungen wie Krankenhäuser, Energieversorger und Rechenzentren sind dazu verpflichtet, besondere Vorkehrungen zu treffen, um auch im Katastrophenfall die Versorgung gewährleisten zu können.

Elektronische Zutrittskontrolle verspricht Sicherheit

Nach der NIS-2-Richtlinie müssen Betreiber stets eine zuverlässige Kontrolle aller Zugänge zu ihrem Gelände oder Gebäude gewährleisten. Am einfachsten gelingt dies durch den Einbau elektronischer Schließsysteme, die wie die Systeme blueSmart und blueEvo von Winkhaus den Anforderungen der neuen Richtlinie bereits entsprechen. Besonders das in diesem Jahr neu eingeführte Zutrittskontrollsystem blueEvo besitzt eine ganzheitliche Sicherheitsarchitektur, ein um-

fangreiches Komponentenprogramm und eine intuitiv bedienbare Hard- und Software. Zutritte können mittels der virtuellen Netzwerkumgebung protokolliert werden, das heißt, es kann auf diese Weise festgestellt werden, wer wann für welchen Bereich Zutritt erlangt hat.

„Für blueEvo haben wir in Zusammenarbeit mit ausgewiesenen Experten aus den Bereichen Cyber Physical Systems und Security Management ein Sicherheitskonzept entwickelt, das durchgängig den Schutz der Vertraulichkeit, Integrität und Authentizität der System- und Berechtigungsdaten gewährleistet“, erläutert Dr. Volker Brink, Leiter Produktmanagement Zutrittsorganisation bei Winkhaus.

Neue Generation ist „State of the Art“

Die neue Generation elektronischer Zutrittskontrollsysteme von Winkhaus bietet einen hohen Standard an physischer Sicherheit und

einen umfangreichen Schutz der zugehörigen Verwaltungssoftware gegen Cyberangriffe. Die Speicherung der Daten wie Zutrittsberechtigungen erfolgt sowohl in den Zutrittskontrollzentralen als auch in den blueEvo Virtual Network Hubs. Beide Komponenten gewährleisten in Ausnahmesituationen, wie einem Ausfall der Netzwerkverbindung oder eines Serverabsturzes, eine autarke Funktionsfähigkeit für einen Zeitraum von 31 Tagen.

Die schnelle Anpassung von Zutrittsberechtigungen – beispielsweise bei ausgeschiedenen Mitarbeitenden, verlorenen Schlüsseln oder anderen Änderungen bei der Legitimation – schützt dank modernster Verschlüsselungstechnologien vor unberechtigtem Zutritt. Eine lückenlose Nachverfolgung von Besucherströmen in Unternehmen und Gebäuden ist ebenfalls gewährleistet.

Whitepaper zum kostenlosen Download

Winkhaus hat ein umfangreiches Whitepaper zur NIS-2-Richtlinie veröffentlicht. Darin wird die Bedeutung des Regelwerks für die Zutrittsorganisation von Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen erläutert. Eine Checkliste hilft, potenzielle Risiken hinsichtlich der physikalischen Sicherheitsanforderungen zu identifizieren. Außerdem werden mögliche Lösungen aufgezeigt, wie der physische Zutritt NIS-2-richtlinienkonform mittels einer elektronischen Zutrittsorganisation geregelt werden kann. Das Whitepaper kann über folgenden Link kostenlos heruntergeladen werden:

www.winkhaus.com/white-paper-nis2 ■

blueEvo kann in Rathäusern, Schulen, Kitas, Sportstätten, bei der Feuerwehr oder den Stadtwerken eingesetzt werden.

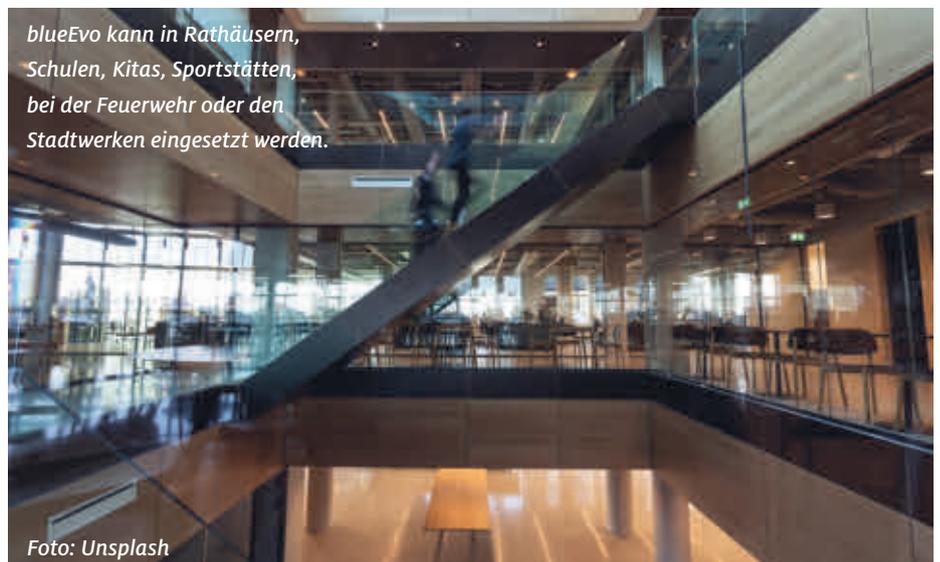


Foto: Unsplash

Geze zur automatischen Nachtauskühlung

Nachhaltig und ganz ohne Klimaanlage



Moderne Parallel-Ausstellfenster sorgen für einen optimalen Luftaustausch und unterstützen die Nachtauskühlung.

Foto: Geze GmbH

Was bisher vor allem in mediterranen Ländern eine Rolle spielte, wird mit der Veränderung des Klimas auch in Mitteleuropa zunehmend wichtiger: Effiziente Methoden zur Kühlung von Gebäuden. Wenn man dabei auf energieintensive Möglichkeiten verzichten will, bietet sich eine automatisch gesteuerte Nachtauskühlung an. Gebäude können auf diese Weise nachhaltig über Nacht gekühlt werden, auch an heißen Sommertagen.

In den Sommermonaten herrschen inzwischen auch in Deutschland und generell in Mitteleuropa oft über viele Tage in Folge Höchsttemperaturen im Bereich von 30 Grad Celsius – teilweise sogar deutlich darüber. Mit Blick auf die dauerhafte Veränderung des Weltklimas ist davon auszugehen, dass sich diese Entwicklung auch in Zukunft fortsetzen wird. Was im Urlaub manchmal sogar gewünscht, aber meistens immerhin gut zu ertragen ist, kann Arbeitstage auch innerhalb von Gebäuden unerträglich werden lassen. Konzentriertes und produktives Arbeiten ist bei diesen Verhältnissen über einen längeren Zeitraum oft kaum noch möglich. Klimaanlage bieten eine Möglichkeit, Innenräume

schnell zu kühlen, allerdings ist diese technische Lösung nicht nur sehr energieintensiv und dementsprechend teuer, sondern aus diesem Grund auch nicht gerade nachhaltig. Teilweise verbrauchen Büro- und Verwaltungsgebäude im Sommer mehr Energie zum Kühlen als im Winter zum Heizen.

Außerdem stellt das neue Gebäudeenergiegesetz (GEG) hohe Anforderungen an die Energieeffizienz im Gebäudebetrieb. Das kann gerade bei großen öffentlichen Gebäuden zu einer Herausforderung werden. Die Nutzung einer energieintensiven Klimaanlage im gesamten Gebäude ist da kaum noch umsetzbar. Gleichzeitig bietet das GEG allerdings die Chance, sich intensiv mit Möglichkeiten eines energiesparenden Gebäudebetriebs auseinanderzusetzen und so auch das Leben und Arbeiten unter zukünftigen Klimabedingungen angenehm und nachhaltig zu gestalten.

Nachhaltig kühle Räume schaffen

Eine Methode, um Räume in den Sommermonaten energiesparend zu kühlen und dabei auch das GEG entsprechend umzusetzen, stellt die natürliche, kontrollierte Lüftung

über Nacht dar. Die kühle Nachtluft wird dabei durch automatisch gesteuerte Fenster in die Gebäude geleitet. Gleichzeitig kann die tagsüber entstandene Wärme nach draußen entweichen. Dieser Luftaustausch kommt durch natürliche Druckunterschiede, die zwischen mindestens zwei Öffnungen eines Gebäudes und außen herrschen. Besonders gut funktioniert dieser Luftaustausch bei modernen Fassaden mit sogenannten Parallel-Ausstellfenstern, bei denen sich die Fensterflügel als Ganzes parallel nach außen stellen. Auf diese Weise kann die kühle Luft von unten einströmen, während gleichzeitig warme, verbrauchte Luft nach oben austritt. Die Luftwechselrate ist dadurch höher als bei gekippten Fenstern. Grundsätzlich eignen sich aber sämtliche Fenster für eine Nachtauskühlung durch einen Luftaustausch. Dazu genügt bereits ein schwacher Wind. So handelt es sich nicht nur um eine energieeffiziente und umweltschonende Methode der Kühlung, sondern auch um eine natürliche. Es entsteht dank der frischen Nachtluft ein angenehmes Raumklima bei guter Luftqualität.

Dank moderner Fenstertechnik werden bei einer Nachtauskühlung ganze Fensterfronten und Fenstergruppen automatisch angesteuert. Auch Lüftungszeiträume und andere Szenarien lassen sich durch eine zentrale Steuerung unkompliziert festlegen und ändern. Wird diese Form der Gebäudeklimatisierung zusätzlich mit thermischer Baukernaktivierung kombiniert, kann auf den Betrieb von kosten- und energieintensiven Klimaanlage oft vollständig verzichtet werden. Dazu werden in Gebäudemassen, wie Betondecken, Rohre verlegt, durch die Wasser als Heiz- und Kühlmedium fließt.

Effektiveres Lernen

Besonders eignet sich automatische Nachtauskühlung für öffentliche Gebäude, Bürobauten, Sportstätten und Schulen. Denn darin halten sich jeden Tag eine große Zahl von Menschen auf. Das erhöht nicht nur den Luftverbrauch, sondern auch die Temperatur im Gebäude. Deswegen verfügt zum Beispiel das Schulzentrum der Mittelschule Grundäckergasse in Wien über eine automatische Nachtauskühlung. Die Klassenzimmer und



Geze-Slimchain-Kettenantriebe ermöglichen das automatische Öffnen und Schließen der Fenster.

Foto: Sigrid Rauchdobler / Geze GmbH

andere Räume, die sich durch den Unterricht und den Schulbetrieb aufgeheizt haben, werden über Nacht auf natürliche Weise heruntergekühlt. So ist am folgenden Tag wieder Unterricht in angenehmer Atmosphäre möglich. Die Fenster sind dazu mit Geze-Slimchain-Fensterantrieben ausgestattet, die es ermöglichen, die Fenster automatisch zu öffnen und zu schließen. Mit einer Gebäudesteuerung vernetzt, lassen sich dann Jalousien, Markisen, Rollläden sowie Heizungen, Licht und eben auch Fenster steuern.

Gebäude smart steuern

Um aus einem Gebäude ein Smart Building zu machen, das selbstständig dazu in der Lage ist, eine Nachtauskühlung entsprechend den Wetterverhältnissen und der Raumluftqualität vorzunehmen, kann ein Gebäude mit Systemen wie myGeze Control ausgestattet werden. Die Fassade reagiert dann über Sensoren für Wärme, Wind oder Lichteinstrahlung auf sich verändernde Bedingungen und öffnet und schließt Fenster selbstständig abhängig von der Temperatur, den Witterungsbedingungen und der Raumluftqualität. Dadurch kann auch bei starkem Regen oder heftigem Wind verhindert werden, dass im Ge-

bäude Schäden entstehen: Die Sensoren bemerken die kritischen Witterungsverhältnisse und schließen die Fenster rechtzeitig. Auch für die Sicherheit von Personen wird durch Sensoren gesorgt. Präsenzmelder überwachen die Schließkanten und verhindern, dass Menschen durch das automatische Öffnen und Schließen verletzt werden.

Eine solche Form der Gebäudeautomation ist nicht nur eine effiziente Umsetzung der Nachtauskühlung, sondern auch eine Möglichkeit, den Anforderungen des GEG gerecht zu werden. Das Gesetz sieht nämlich bestimmte Automatisierungsgrade (mindestens Automatisierungsgrad B nach DIN V 18599-11: 2018-09) zwingend vor. Letztlich bieten diese Vorgaben bei genauerer Betrachtung genügend Gestaltungsspielraum, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, von denen Gebäudebetreiber am Ende profitieren können.

Effiziente Gebäudeüberwachung gewährleistet

Damit automatisierte Abläufe reibungslos funktionieren, bedarf es einer effizienten Gebäudeüberwachung. Dafür sorgt die IQ box KNX von Geze, mit der die Fensterantriebe über den Gebäudebus angesteuert und Rückmeldungen empfangen werden können. Weitere Komponenten wie Taster und Sensoren sind über die integrierte Taster-Schnittstelle angeschlossen. Je nach Bedarf sind so auch Nachrüstungen und Erweiterungen unkompliziert möglich.

Damit auch die Kommunikation zwischen der KNX- und der BACnet-Umgebung der Gebäudeleittechnik GLT reibungslos verläuft, können klare Kommunikationsprotokolle zwischen den Systemen festgelegt werden. Das gewährleistet einen effizienten Datentransfer.

Öffentliche Gebäude, in denen auch in den heißen Sommermonaten ein reger Tagesbetrieb herrscht, können auf diese Weise zu erträglichen Orten gemacht werden. Das geschieht dank einer automatischen Nachtauskühlung nicht nur selbstständig und effektiv, sondern anders als bei energieintensiven Klimaanlage auch noch nachhaltig und klimabewusst. ■

www.geze.de

LEICHT REICHT



Hahn AT-G für leichte Türen aus Aluminium

- Flügelgewicht bis max. 90 Kg
- 3D-Justierung in 6 Richtungen
- Verwendung für DIN links/DIN rechts und nach innen und außen öffnend
- Ausführungen für flächenbündige und flächenversetzte Aluminiumsysteme

Dr. Hahn – für jede Situation die passende Lösung!

Dr. Hahn®
TÜRBÄNDER. MADE IN GERMANY.

Dr. Hahn GmbH & Co. KG
Trompeterallee 162–170
D-41 189 Mönchengladbach
Telefon: +49 2166 954-3
E-Mail: vertrieb@dr-hahn.de
Internet: www.dr-hahn.eu



Voll verdeckte Bandseite Roto NX | C:

Unsichtbar und unverzichtbar



Die voll verdeckte Bandseite „Roto NX | C“ ermöglicht die unterschiedlichsten Fensterformate in verschiedenen Ausführungsvarianten und Sicherheitsstufen.

Foto:
Roto Frank Fenster- und Türtechnologie

Als eines der ersten Unternehmen entwickelte Roto einen verdeckt liegenden Beschlag. Jetzt präsentiert die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH mit der verdeckten Bandseite „Roto NX | C“ eine Weiterentwicklung. Eingesetzt wird die Bandseite in Holz- und Kunststoffprofilen mit Beschlagachse 13 Millimeter. Sie gehört zum modularen Beschlagbaukasten des Drehkipp-Systems „Roto NX“. Das macht ihre Verarbeitung denkbar einfach, denn alle Komponenten sind optimal aufeinander abgestimmt.

Ein zentrales Merkmal des Beschlagsystems ist seine hohe Gleichteilverwendung, die die Zahl unterschiedlicher Komponenten auf ein Minimum reduziert und auf diese Weise die wirtschaftliche Fensterfertigung maximal unterstützt.

Rationelle Verarbeitung und hohe Ästhetik

Die Montage der Bandseite C erfordert nur geringe Vorbereitungsarbeiten an Flügel und Rahmen. Durch die formschlüssige Clip&Fit-Verbindung lassen sich alle Bauteile an den gleichen Stellen koppeln. Hersteller, die bereits eine der vier aufliegenden Bandseiten des „Roto NX“ einsetzen, profitieren zusätzlich beim Mittelschließer vom teilerreduzierten Baukastenprinzip: An der verdeckten Bandseite C wird der gleiche Mittelschließer eingesetzt.

Die drei Axer-Größen bringen dasselbe Einhängprinzip mit. Dadurch werden sie bei allen Flügelmaßen standardisiert immer auf dieselbe Weise mittels Clip montiert. Ebenso ist das leichte Einhängen des Flügels auf der

Baustelle gewährleistet. Dass der Flügel für die Kippweitenregulierung nicht ausgehängt werden muss, ist ein weiterer Effizienzvorteil in der Montage.

Einschließlich der im Flügel falz völlig verdeckt liegenden Axer- und Ecklager sind alle Bauteile der Bandseite Roto NX | C von außen nicht sichtbar im Fensterrahmen und -flügel integriert. Damit erfüllen die Bandseite und die mit ihr ausgestatteten Fenster und Fenstertüren alle Ansprüche moderner Innenarchitektur.

Ausgeprägte Sicherheit

Eckband und Ecklager der voll verdeckten Bandseite sind derart robust ausgelegt, dass die Lastabtragung erst ab einem Flügelgewicht von 120 Kilogramm eingesetzt wird. Durch ihre Verwendung wird die Flügellast auf das Ecklager verringert und in den Rahmen weitergeleitet. Die Lastabtragung ist mit einem Sichtfenster und einer vorgespannten Feder ausgestattet. Ist sie richtig eingestellt, erscheint der Schraubkopf komplett im Sichtfenster.

Fensterhersteller profitieren von der einfachen Montage, Fensternutzer von den sehr hohen Standards der Bandseite bei Einbruchhemmung und Bediensicherheit. Denn auch Roto NX | C ermöglicht die zuverlässige Einbruchhemmung gemäß den Widerstandsklassen RC2 sowie RC3 und kann um die Funktionen „TiltFirst“ (Kippen vor Drehen) und „TiltSafe“ erweitert werden.

Qualität, Formatvielfalt und Komfort

Gewährleistet ist die Qualität der robusten,

hochwertig gefertigten Bauteile durch eigene Roto-Prüfungen im Internationalen Technologie-Center (ITC) am Unternehmensstandort Leinfelden. Dazu gehören Material- und Korrosionsprüfungen sowie Dauerlaufprüfungen.

Zusätzlich garantieren externe Zertifizierungen in Prüfinstituten wie dem ift Rosenheim die hohe Funktionssicherheit der Bandseite. Im Rahmen der QM 328 wurde die Bandseite beispielsweise gemäß der Dauerfunktionsklasse H3 nach DIN EN 13126-8 (20.000 Zyklen) und gemäß Klasse 5 für die Korrosionsbeständigkeit nach DIN EN ISO 9227 und EN 1670 geprüft.

Mit der Weiterentwicklung lassen sich vielfältige Fensterformate in verschiedenen Ausführungsvarianten umsetzen – ob große Fensterelemente bis 3.000 Millimeter Flügel falzhöhe mit hohem Flügelgewicht oder moderne, schmale Formate. Für Kunststoffprofile reicht das maximale Flügelgewicht bis 150 Kilogramm, Holzprofile lassen sich bis zu einem Flügelgewicht von 180 Kilogramm verwenden – beide unter Nutzung von Lastabtragung und Drehbegrenzer. Bei Flügelgewichten zwischen 150 bis 180 Kilogramm wird zusätzlich eine Halteplatte eingebracht.

Die Bandseite bietet die vielfältigsten Einsatzmöglichkeiten und Ausführungsvarianten. Dazu gehört neben der TiltFirst-Variante auch die nach außen öffnende Option in der Side-Hung-Ausführung – eine platzsparende Fensterlösung, bei der der geöffnete Flügel nicht in den Raum hineinragt. In dieser Anwendungsvariante begrenzt die Falzschere die Flügelöffnung. In Verbindung mit einer 20 Millimeter flachen Bodenschwelle kann auch mit der Bandseite C eine optisch ansprechende, schlagregendichte und sichere Lösung für barrierearme Fenstertüren geschaffen werden.

Beschlag und Dichtung optimal abgestimmt

Auf Wunsch werden Deventer- oder Ultrafast-Dichtprofile auf die Kinematik eines Drehkipp-Fenstersystems und die jeweils gewählte Roto NX-Beschlagkonfiguration kundenspezifisch abgestimmt. An der Bandseite C interessierte Fensterhersteller werden vom Roto-Vertrieb umfassend informiert und können die Einsatzmöglichkeiten der Bandseite auch auf der virtuellen Beratungsplattform „Roto City“ kennenlernen. ■

www.rot-frank.com

Neues Planet-Fingerschutz-Abdeckprofil für Türen

Die Assa Abloy erweitert ihr Fingerschutzportfolio der Marke Planet in der Baureihe FSA 8800 für Drehflügeltüren. Die neue Befestigungstechnologie für effiziente Planung, schnelle Montage und saubere Optik ist jetzt auch für Türen mit Dr. Hahn Türband 4 AT verfügbar.

Die Montage eines professionellen Fingerschutzes beugt Verletzungen beim Schließen von Türen vor und ist eine wirksame Maßnahme, um die Sicherheit von Personen zu erhöhen. Mit dem bandseitigen Abdeckprofil FSA 8800 für Türen mit Rollenbändern, Durchmesser 18, 20 und 22 Millimeter, bietet die Marke Planet im bekannten Fingerschutzprogramm eine Baureihe an, die sich besonders durch geringen Planungs- und Montageaufwand auszeichnet. Das zeitsparende Handling geht dabei nicht zu Lasten einer sicheren Funktionalität und hohen Passgenauigkeit. Gute Neuigkeiten gibt es nun für Nutzer der Produkte des deutschen Türbandherstellers Dr. Hahn, denn ab sofort ist auch eine speziell für das Türband 4 AT ausgelegte Variante erhältlich.

Schraubenlos sicher und elegant

In puncto Einfachheit, Sicherheit und Eleganz steht das neue Abdeckprofil FSA 8800 [S30] den übrigen Profilen der Baureihe in nichts nach. Während bei anderen Systemen mehrere Aluminiumprofile aufwendig verschraubt werden müssen, kommt hier ein schraubenloses Stecksystem zum Einsatz, das nur aus einem Profil besteht. Auch ohne weitere Fachkenntnisse lassen sich mit dieser durchdachten Konstruktion Türen innerhalb weniger Minuten effizient absichern und ein perfekter Sitz des Fingerschutzsystems in der Achse der Bänder realisieren. Eine optional erhältliche Positionierlehre stellt sicher, dass der Klebefuss an der Bodenseite besonders schnell und präzise angebracht werden kann.

Smarte Bauweise für dauerhafte Einfachheit

Auch nach dem Einbau gewährleistet die smarte Bauweise einfachste Handhabung über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg. Sollte ein Nachstellen der Bänder oder andere nachträgliche Arbeiten am Tür-



Die neue schraubenlose Befestigungstechnologie ermöglicht ein einfaches und zeitsparendes Aufstecken des Profils zwischen den Bändern der Tür.

Foto: Assa Abloy AG

element erforderlich werden, lassen sich die Schutzprofile ebenso werkzeuglos entfernen und anschliessend wieder einhängen. Da Dr. Hahn das Türband 4 AT mit Drehpunkten bis 36 Millimeter anbietet, hat Assa Abloy auch ein Zusatzprofil für Sonderbänder mit erhöhtem Drehpunkt in seinem Fingerschutzprogramm. Dieses lässt sich ohne Bohrungen mit einem geklebten und nachträglich verstellbarem Cliphalter befestigen. Als passende Lösung zur Sicherung der Bandgegenseite an der Nebenschließkante empfiehlt sich der Einsatz des Fingerschutzrollos FSR 6000, das ebenfalls zur Schnellmontage ausgelegt und für den Einsatz im Innen- und Außenbereich bestens geeignet ist.

„Bei unseren Türbändern verfolgen wir die Philosophie, Premium-Optik, wertige Verarbeitung und hohe Funktionalität mit einfachstem Handling zu verbinden. Auch bei unserem Türband 4 AT sind Details in die Konstruktion eingeflossen, die die Verarbeitung in der Werkstatt und auf der Baustelle noch effizienter machen. Das Planet-Fingerschutz-Abdeckprofil FSA 8800 [S30] ist vor diesem Hintergrund die ideale Ergänzung zu unserem Produkt“, betont Markus Lenze, Leiter Konstruktion, Dr. Hahn GmbH & Co. KG. ■

www.assaabloy.com

Anzeige

bauelemente
bau.
DAS MARKETINGMAGAZIN FÜR BAUAUSSTATTER

Anzeigen
bewirken nichts!
Stimmt nicht!

Jede Ausgabe von
bauelemente bau
wird durchschnittlich
von **48.866**

Lesern
genutzt.



www.baelemente-bau.eu

Quelle: Leser-Struktur-Analyse, durchgeführt vom 19.09. bis 08.11.2017, durch das unabhängige Marktforschungsinstitut teleResearch, Ludwigshafen, nach dem ZAW-Rahmenschema.

Schüco gründet neues ESG-Board



Foto: Schüco International KG / Stefan Brückner

Die Unternehmenszentrale Schüco One wurde mit den drei Nachhaltigkeitslabels LEED, BREEAM und DGNB zertifiziert und verkörpert damit den Nachhaltigkeitsanspruch von Schüco.

Schüco hat den Anspruch, mit seinen Produkten und Services Vorreiter für Nachhaltigkeit in der Baubranche zu sein. Diese Haltung kommt unter anderem in der langjährigen Zusammenarbeit mit dem WWF und der Stiftung KlimaWirtschaft zum Ausdruck. Mit der Gründung eines Schüco-ESG-Boards wird dieser Weg nun mit externer Expertise aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik konsequent weitergeführt. Das Unternehmen stärkt damit seinen Fokus auf ganzheitliches nachhaltiges Handeln sowie seine ökologische und soziale Verantwortung.

Schüco setzt auf die Unterstützung durch ein solches ESG-Board, welches das Unternehmen zukünftig bei der Weiterentwicklung der nachhaltigen Ausrichtung berät und unterstützt. Die Mitglieder des Boards setzen Impulse für die Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens und bewerten die Aktivitäten von Schüco hinsichtlich ihrer ökologischen, sozialen und ökonomischen Auswirkungen.

Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG: „Wir stellen uns gerne der externen Prüfung: Die gewonnenen Erkenntnisse und Anregungen aus dem Austausch zwischen den Board-Mitgliedern und Schüco fließen in die Entscheidungsfindung unseres Unternehmens ein.“ Der Vorsitzende des Boards, ZIA-Ehrenpräsident Dr. Andreas Mattner, erklärt:

„Schüco war schon immer führend in Fragen der Nachhaltigkeit und insbesondere der Kreislaufwirtschaft. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, einen weiteren Schritt zu gehen.“

ESG kommt aus dem Englischen und steht für „Environmental Social Governance“. Unternehmen sind laut der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) der Europäischen Union – in Abhängigkeit von der jeweiligen Mitarbeiterzahl und ihres Umsatzes – künftig verpflichtet, einen jährlichen ESG-Bericht zu veröffentlichen. Die Gründung des Schüco ESG-Boards erfolgte zum 1. Juli 2024 und damit vor der geltenden Verpflichtung ab dem Berichtsjahr 2025.

Die Mitglieder des Schüco ESG-Boards

Mattner, Vorsitzender des ESG-Boards und vorstehend bereits erwähnt, ist seit dem Jahr 2000 Vorstandsvorsitzender der Stiftung Lebendige Stadt mit den Schwerpunktthemen Klimaschutz und soziale Integration. Bereits seit 2011 ist er Mitglied des ESG-Boards der ECE-Group (zuletzt als Vorsitzender), inzwischen ist er auch Aufsichtsrat der ECE. Seit 2013 ist Mattner Mitglied des ESG-Boards des ZIA. Von 2013 bis 2023 war er im Aufsichtsrat und später stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Euref AG zur Entwicklung energie- und umweltoptimierter Immobilien in einem Zentrum nachhaltiger Wertschöpfung. Von 2016 bis 2020 war Mattner Representative Germany der von Gouverneur Arnold Schwarzenegger gegründeten R2o Regions of Climate Action und ab 2017 Board Director der sechsköpfigen Weltspitze der R2o Foundation. Ebenfalls seit 2017 ist er Mitglied der Innovationspartnerschaft des Bundesbau- und Wirtschaftsministeriums zur Umsetzung des Klimaschutzplans 2050 und zur Erreichung eines klimaneutralen Gebäudes.



Dr. Andreas Mattner.



Maria Hill.



Arved Fuchs.

debestandes in Europa. Seit 2022 ist Mattner als Aufsichtsratsvorsitzender ebenso Vorsitzender des ESG-Ausschusses der Hamborner Reit AG.

Maria Hill verantwortet seit 2007 den Bereich Nachhaltigkeit bei der ECE-Group. Sie hat den Auf- und Ausbau der gesamten Thematik im Unternehmen verantwortet und leitet den Bereich bis heute. Von 2014 bis 2018 war Hill zudem Vorsitzende im Ausschuss „Sustainability“ des internationalen Verbandes „International Council of Shopping Centers“ und von 2015 bis 2018 Beirätin des B.A.U.M e.V. Seit 2017 ist sie Vorsitzende im Ausschuss „Energie- und Gebäudetechnik“ des ZIA mit den Schwerpunkten EPBD (Energy Performance of Buildings Directive) und GEG (Gebäudeenergiegesetz). Seit 2019 fungiert Hill als Sachverständige für den Deutschen Bundestag zum GEG und seit 2022 ist sie Vorsitzende des „Sustainability“-Ausschusses des „Europe Council of Shopping Places“. Seit 2024 ist Hill Beirätin des KEDI (Kompetenzzentrum Energieeffizienz durch Digitalisierung) der DENA (Deutsche Energie-Agentur) und Beirätin der DGNB (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen).

Arved Fuchs unternimmt seit über 40 Jahren Expeditionen in die entlegenen Polarregionen unseres Erdballs. Er ist der erste Mensch, der innerhalb eines Jahres sowohl den Nordpol als auch den Südpol zu Fuß erreicht hat. Doch was für den Polarforscher und Buchautor ursprünglich das große Abenteuer war, ist längst zu einer Mission geworden. Auf seinen Expeditionen erlebt er die besondere Ästhetik und Schönheit der arktischen Landschaften. Zugleich wird er unmittelbar mit den Auswirkungen des Klimawandels, der Vermüllung der Meere und Landschaften und



Dr. Michael Vesper.

dem Artensterben konfrontiert. Mit seiner Expeditionsreihe Ocean Change verfolgt der Bad Bramstedter das Ziel, neben der Erfassung wissenschaftlich relevanter Daten, die interessierte Öffentlichkeit für den Schutz der Meere und des Weltklimas zu sensibilisieren. Für sein Engagement wurde der Expeditionsleiter vielfach ausgezeichnet, unter anderem 2017 mit dem Bundesverdienstkreuz am Bande. Fuchs ist Botschafter des deutschen Komitees der aktuellen UN-Ozeandekade. Seit 2011 ist er Mitglied des ESG-Boards der ECE-Group.

Dr. Michael Vesper ist ein deutscher Sportfunktionär und Politiker (Bündnis 90/Die Grünen). Er war stellvertretender Ministerpräsident in NRW und bekleidete von 2006 bis Ende 2017 das Amt des Vorstandsvorsitzenden des DOSB (Deutscher Olympischer Sportbund). Vesper gehörte 1979 zu den Gründungsmitgliedern der Partei Die Grünen und war von 1990 bis 2005 Mitglied des Landtages von Nordrhein-Westfalen sowie parlamentarischer Geschäftsführer. Von 1995 bis 2005 war Vesper zunächst Minister für Bauen und Wohnen, ab 2000 Minister für Städtebau und Wohnen, Kultur und Sport. Zudem war er Stellvertreter des Ministerpräsidenten; in der Zeit vom 21. Oktober bis 6. November 2002 war Vesper geschäftsführender Ministerpräsident Nordrhein-Westfalens und damit der erste Grünen-Politiker, der eine Landesregierung führte. 2004 wurde ihm die Ehrendoktorwürde der rechtswissenschaftlichen Fakultät der Fernuniversität Hagen verliehen. 2006 erhielt Vesper für seine Tätigkeit als Landesbauminister die Heinz-Schmitz-Gedächtnismedaille des Bundes Deutscher Baumeister, Architekten und Ingenieure. Seit 2019 ist er Mitglied des ESG-Boards ECE-Group.



Dr. Michael Six.

Dr. Michael Six ist Geschäftsführer der Goldbeck Deutschland GmbH, Mitglied des Management Boards und Chief Sustainability Officer des europaweit tätigen Bau- und Immobilienunternehmens. Der studierte Bauingenieur promovierte im Jahr 2002 im Fachgebiet Betonkonstruktionen an der Technischen Universität Darmstadt. Nach Stationen als Teamleiter Tragwerksplanung Brückenbau bei Bilfinger Berger und als Geschäftsführer der Haag Ingenieur GmbH stieg er im Jahr 2004 als Verkaufsingenieur bei Goldbeck ein. Seit 2011 hatte Six verschiedene Führungspositionen inne und trug dabei maßgeblich dazu bei, Goldbeck zu einem der führenden Bau- und Immobilienunternehmen zu entwickeln. Seit Sommer 2022 ist er neben seiner Tätigkeit als Geschäftsführer der erste Chief Sustainability Officer der Unternehmensgeschichte. In dieser Position verantwortet er die strategische Steuerung der ESG-Tätigkeiten von Goldbeck und setzt sich darüber hinaus in vielfältigen Initiativen für eine nachhaltige Transformation des Bau- und Immobiliensektors sowie der gesamten Wirtschaft ein. ■

www.schueco.de

Anzeige



bauelemente
bau.
DAS MARKETINGMAGAZIN FÜR BAUAUSSTATTER

Fake News!
Bei uns nicht!

**93,4 % der Leser sagen,
dass bauelemente bau
kompetent ist und
fundiertes
Wissen
vermittelt.**



www.bauelemente-bau.eu

Quelle: Leser-Struktur-Analyse, durchgeführt vom 19.09. bis 08.11.2017, durch das unabhängige Marktforschungsinstitut teleResearch, Ludwigshafen, nach dem ZAW-Rahmenschema.

Immer aktuell informiert mit einem Abo von bauelemente bau!

■ Um Ihr Abo zu bestellen, scannen Sie bitte die ausgefüllte Seite ein und mailen sie an: abonnement@bauelemente-bau.eu

■ Online bestellen können Sie unter: www.bauelemente-bau.eu/abonnement/bestellung.html



Treue Leser können nicht irren ...

Die bauelemente bau ist die Fachzeitschrift für aktuelle und fundierte Informationen zu unserer Branche. Die Artikel sind gut strukturiert, professionell recherchiert und bieten mir wertvolle Einblicke in die neuesten Entwicklungen der Fachgebiete. Die Inhalte sind klar und verständlich formuliert und stellen somit für den Leser einen echten Mehrwert da, sowohl für Experten als auch für Interessenten. Diese Übersicht über unser Marktgeschehen in einem

Medium bietet einen detaillierten Einblick über aktuelle Entwicklungen, Trends und Produkte. Die Kombination aus fundiertem Fachwissen und einer aktuellen Marktperspektive macht die bauelemente bau zu einer unverzichtbaren Informationsquelle für alle Akteure in unserem Marktsegment. Ich lese die Beiträge regelmäßig mit großem Interesse und kann die bauelemente bau wärmstens weiterempfehlen.

Markus Schmees, Vorstand und Gesellschafter Drinkuth AG.
Foto: dll drinkuth

Kontaktdaten:

<input type="text"/>	<input type="text"/>
Vorname	Nachname
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Firma	Funktion
<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail-Adresse	Telefonnummer
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Straße	Hausnummer
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Postleitzahl	Ort
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Land	Bestellung ab Ausgabe

Der aktuelle Preis für ein Jahresabo (11 Ausgaben, Doppelausgabe Juni/Juli) beträgt 102,80 Euro (Ausland 166,90 Euro)

Weitere Preise für ePaper und Kombiabos auf unserer Internetseite www.bauelemente-bau.eu

Zahlungswunsch:

per Bankeinzug auf Rechnung

BIC

IBAN

Geldinstitut

Ort, Datum

Unterschrift

Ich bestätige, dass meine Daten zum Zwecke der Abolieferung gespeichert werden dürfen.

- Die Preise verstehen sich inklusive Porto und 7 % Mehrwertsteuer.
- Das Abonnement kann mit einer Frist von 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes gekündigt werden. Es verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn nicht gekündigt wird.

Bauhandwerkersicherung – § 650 f BGB

Gemäß § 650 f BGB kann der Auftragnehmer vom Auftraggeber Sicherheit für die auch in Zusatzaufträgen vereinbarte und noch nicht bezahlte Vergütung einschließlich dazugehöriger Nebenforderungen verlangen. Auch wenn die Vorschrift keine Anwendung findet, wenn der Besteller eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder ein Verbraucher ist, handelt es sich bei § 650 f BGB um eine der wichtigsten Regelungen des gesetzlichen Bauvertragsrechts. Nach § 650 f Abs. 5 BGB kann der Auftragnehmer die Leistung im Einzelfall verweigern oder den Vertrag sogar kündigen, nachdem er seinem Auftraggeber fruchtlos eine angemessene Frist zur Leistung der Sicherheit gesetzt hat.

Während die Vorgängervorschrift des § 648 a BGB und die zugehörige Rechtsprechung noch recht hohe Anforderungen an das Sicherheitenverlangen des Auftragnehmers gestellt haben, wurde in den letzten Jahren durch die nunmehr geltende Vorschrift des § 650 f BGB und die hierzu ergangene Rechtsprechung die Messlatte zugunsten der Auftragnehmerseite erheblich gesenkt. Im Rahmen eines kürzlich veröffentlichten Beschlusses hat sich das Oberlandesgericht Köln mit den Möglichkeiten und Anforderungen im Zusammenhang mit der Bauhandwerkersicherung befasst.

Aktueller Fall

Der Auftraggeber hat den Auftragnehmer im Rahmen eines VOB/B-Vertrages mit der Herstellung von Fundamenten für eine Containeranlage in einem sogenannten Storagepark (Kleinlagerpark) in einem Gewerbegebiet beauftragt. Das Bauvorhaben war in sechs Bauabschnitte unterteilt. Nach der Fertigstellung des ersten Bauabschnittes hat der Auftragnehmer dem Auftraggeber seine erste Abschlagsrechnung vorgelegt, die auch bezahlt wurde. Die zweite Abschlagsrechnung wurde dagegen zwar von der für den Auftraggeber tätigen Architektin zur Zahlung freigegeben, jedoch nicht bezahlt. Dies hat der Auftragnehmer zum Anlass genommen, vom Auftraggeber die Stellung einer Sicherheit gemäß § 648 a BGB a.F. (Vorgängervorschrift zum § 650 f BGB) zu verlangen. Nachdem der Auftraggeber die beanspruchte Sicherheit nicht geleistet hat, hat der Auftragnehmer

seine Arbeiten im zweiten Bauabschnitt eingestellt und schließlich das Vertragsverhältnis gemäß § 648 a BGB a.F. gekündigt.

Ein Rechtsstreit war nicht mehr zu vermeiden. Mit seiner Klage hat der Auftragnehmer Ansprüche auf Zahlung für erbrachte und nicht erbrachte Leistungen nach der Kündigung des Bauvertrages wegen unterbliebener Stellung einer Bauhandwerkersicherung nach § 648 a BGB a.F. geltend gemacht. Der Auftraggeber ist der Klage entgegengetreten und hat hierzu argumentiert, der Auftragnehmer sei letztendlich zur Forderung der Sicherheit und in der Folge zur Kündigung nicht berechtigt gewesen. Nachdem das angerufene Landgericht den Auftraggeber im Wesentlichen gemäß den Anträgen des Auftragnehmers verurteilt hatte, musste sich schließlich das Oberlandesgericht Köln mit der Berufung des Auftraggebers beschäftigen (OLG Köln, Beschluss vom 8. Mai 2023, Az.: 17 U 70/22).

Beschluss des Oberlandesgerichts Köln

Das Oberlandesgericht Köln stellt fest, dass die Berufung des Auftraggebers keine Aussicht auf Erfolg hat. Das Landgericht habe ihn mit Recht zur Zahlung von Werklohn für erbrachte und nicht erbrachte Leistungen verurteilt. Daneben stellt das Oberlandesgericht fest, dass der Auftragnehmer zur Kündigung nach § 648 a Abs. 5 BGB a.F. berechtigt war. Das Oberlandesgericht hat in seinem Beschluss zu den Möglichkeiten und Anforderungen einer Bauhandwerkersicherung Folgendes herausgearbeitet.

Der Unternehmer/Auftragnehmer könne eine Bauhandwerkersicherung unabhängig davon verlangen, ob Ansprüche auf Vergütung oder Abschlagszahlung fällig sind. Das Sicherungsverlangen sei nicht an eine bestimmte Form gebunden. Dass mit dem Sicherungsverlangen des Auftragnehmers nicht zugleich die Kostenübernahme angeboten wird, sei ebenso unschädlich wie der Umstand, dass die Art der Sicherheit offengelassen wird. Daneben begründe ein möglicherweise überhöhtes Sicherheitsverlangen nicht dessen Unwirksamkeit. Vielmehr sei es dann grundsätzlich am Besteller/Auftraggeber, eine angemessene Sicherheit zu leisten. Im Regelfall sei aus Sicht des Oberlandesgerichts Köln

eine Frist zur Sicherheitsleistung von sieben bis zehn Kalendertagen als angemessen anzusehen. Eine unangemessen kurze Fristsetzung führe im Übrigen nicht zur Unwirksamkeit des Sicherungsverlangens, sondern setze eine angemessene Frist in Gang. Der Auftragnehmer müsse weder ankündigen, noch androhen, ob er von seinen Rechten im Falle der Nichtleistung der Sicherheit Gebrauch macht. Schließlich stelle es keine unzulässige Rechtsausübung und auch keinen Verstoß gegen das bauvertragliche Kooperationsgebot dar, wenn dem Sicherungsverlangen des Auftragnehmers auch andere Motive als die bloße Erlangung einer Sicherheit zugrunde liegen würden (OLG Köln, Beschluss vom 8. Mai 2023, Az.: 17 U 70/22).

Praxishinweise

§ 650 f BGB ist für den Auftragnehmer ein effektives Mittel zum Schutz seiner Vergütungsansprüche. Obwohl berechtigte Vergütungsansprüche des Auftragnehmers bedroht sind, werden in vielen „geeigneten“ Fallkonstellationen die Möglichkeiten des § 650 f BGB allein deswegen nicht zur Anwendung gebracht, weil die Vorschrift in vielen Betrieben entweder nicht oder nur unzureichend bekannt ist. Daneben ist es festzustellen, dass Auftragnehmer, die von den Möglichkeiten des § 650 f BGB wissen, diesen deswegen nicht anwenden, weil sie eine atmosphärische Belastung ihres Vertragsverhältnisses mit dem Auftraggeber befürchten. Gestaltet sich der Ausgleich der (Abschlags-) Rechnungen des Auftragnehmers als schwierig und sieht er die vollständige Bezahlung seiner Leistungen als gefährdet an, sollte sich aber jeder Auftragnehmer darüber Gedanken machen, ob und inwieweit er eine Bauhandwerkersicherung verlangt, um beispielsweise im Streitfall jedenfalls eine Sicherheit in Händen zu haben. Kommt die Sicherheit nicht wie angefordert, bieten die Regelungen zur Bauhandwerkersicherung die Möglichkeit der Leistungsverweigerung oder der Kündigung des Vertrages, was im Einzelfall auch einmal den rettenden Ausstieg aus einem problematischen Bauvertragsverhältnis ermöglichen kann. ■

J. Teller, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
www.smng.de

RAL lädt zum RAL Forum „Nachhaltiges Bauen“



Grafik: RAL Deutsches Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung e.V.

Die Auswirkungen des Klimawandels sind allorts deutlich zu spüren – und mit einem Anteil von fast 40 Prozent der weltweiten Treibhausgase trägt dazu vor allem die Baubranche bei. Welche Möglichkeiten gibt es, klimafreundlichere Bauwerke zu erschaffen? Diese und weitere Fragen stehen beim RAL Forum am 29. Oktober 2024 im Mittelpunkt.

Sven Fischer, Transformator für nachhaltige Entwicklung in Wissenschaft und Wirtschaft, wird das hybrid stattfindende Event moderieren, für das es limitierte Vor-Ort-Tickets inklusive Netzwerk-Frühstück und -Lunch gibt. Nach der Einführung von Fischer sowie einer Begrüßung durch RAL Präsidentin Doris Möller beleuchten vier 20-minütige Impulsvorträge das Thema aus unterschiedlichen Blickwinkeln:

Prof. Dr. Sabine Flamme, FH Münster: „Status Quo und Herausforderungen des ressourcenschonenden Bauens“

Sören Steger, Wuppertal Institut für Klima, Umwelt und Energie: „Potenziale für mehr zirkuläres Bauen: Abschätzung der zukünftigen Stoffströme im Bausektor in NRW.“

Robert Jahn, TU Dresden: „Beton-3-D-Druck: nachhaltige Bautechnologie für die Zukunft“

Dr. Anna Braune, Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB): „Klimaschutz im Bauwesen – Potenzial und Perspektive“

Wie RAL Gütezeichen für die Transformation im Bauwesen von Bedeutung sein können, zeigt RAL Geschäftsführer Thomas Roßbach zum Abschluss der Vortragsreihe auf. Nach einer kurzen Pause startet die Panel-Diskussion mit allen Keynote-Speakern und -Speakerinnen und weiteren Teilnehmenden, zu denen Helmut Wiesner (Stadtbaurat und Dezernent für Planung, Umwelt und Verkehr der Bundesstadt Bonn), Thomas Meißner (Vorstandsmitglied der Wohnungsgenossenschaft am Vorgebirgspark Köln) sowie RAL Hauptgeschäftsführer Rüdiger Wollmann gehören. Ein gemeinsamer Netzwerk-Lunch für die Anwesenden vor Ort rundet die Veranstaltung ab. ■

<https://forum.ral-guetezeichen.de>

50. Ligna ist bereits zu 80 Prozent gebucht



Vielversprechendes Zeichen: 80 Prozent der Netto-Standfläche sind für die Ligna 2025 bereits belegt. Foto: Messe Hannover

Bereits ein Jahr bevor die Ligna 2025 in Hannover ihr 50. Messejubiläum feiert, erfährt sie seitens der ausstellenden Unternehmen großen Zuspruch. Ende Mai 2024 verzeichneten die Organisatoren der Weltleitmesse für die Holz- und -verarbeitende Industrie, die Deutsche Messe AG und der VDMA Holzbearbeitungsmaschinen e.V., einen ausgezeichneten Buchungsstand – sowohl bei der Anzahl der angemeldeten Unternehmen, als auch bei der vermieteten Fläche.

„80 Prozent der Netto-Standfläche – bezogen auf die Gesamtfläche der Ligna 2023 – haben wir mit Ende des Frühbucherrabattes bereits heute für die Ligna 2025 belegt“, sagt Stephanie Wagner, Projektleitung Ligna bei der Deutschen Messe. „Auch bei den ausstellenden Unternehmen haben wir im Vergleich zu 2023 nahezu zwei Drittel der Firmen an Bord. Diese Zahlen belegen, dass das Commitment der Aussteller zur Ligna ungebrochen hoch ist, obwohl die Branche gegenwärtig durch schwierige Zeiten navigiert. Das Ergebnis

freut uns sehr und bestätigt die Position der Ligna als Weltleitmesse der Woodworking Community“, ergänzt Wagner.

Neben den Marktführern aus Deutschland, Italien, Österreich, der Türkei und aus Spanien sind für die Jubiläumsedition der Ligna auch zahlreiche Anmeldungen aus Asien – allen voran aus China und Japan – eingegangen.

Hoffnungsfrohe Branche

Dr. Bernhard Dirr, Geschäftsführer des Fachverbandes Holzbearbeitungsmaschinen im VDMA, Frankfurt am Main: „Wir befinden uns im Augenblick auf der Talsohle einer ausgeprägten Konjunkturflaute. Dass die anmeldenden Unternehmen so einhellig auf die kommende Ligna setzen, unterstreicht die Erwartung, dass es spätestens ab 2025 wieder aufwärtsgeht und dass zur Ligna viele neue Aufträge besprochen werden können“. ■

www.ligna.de

Veränderung in der Geschäftsführung bei Eurosun Sonnenschutz

Thomas Litzlbauer, langjähriger Geschäftsführer von Eurosun Sonnenschutz, hat auf eigenen Wunsch beschlossen, das Unternehmen nach vielen erfolgreichen Jahren zu verlassen, um eine neue berufliche Herausforderung anzunehmen. Sein Wirken hat das Unternehmen maßgeblich geprägt, professionalisiert und weiterentwickelt.

Die Nachfolge von Litzlbauer übernehmen Gerhard und Martin Kasbauer, die gemeinsam mit den bestehenden Geschäftsführern Jiří Svoboda und Johann Scheuringer die Geschäfte von Eurosun Sonnenschutz weiterführen werden.

Gerhard Kasbauer, der seit 19 Jahren im Schwesterunternehmen Josko Fenster und Türen GmbH in leitender Funktion tätig ist, übernimmt zusammen mit Jiří Svoboda die Führung des Produktionsstandortes Eurosun s.r.o. Er bringt umfassende Expertise und wertvolle Perspektiven in seine neue Rolle ein. „Ich freue mich darauf, meine Erfahrungen in der

Produktion bei Eurosun Sonnenschutz einzubringen und gemeinsam mit unserem Team innovative Wege zu beschreiten. Unser Ziel ist es, die Produktionsabläufe weiter zu optimieren und höchste Qualitätsstandards zu gewährleisten“, so Kasbauer.

Martin Kasbauer übernimmt die vertriebsseitige Geschäftsführung von Eurosun Sonnenschutz und erweitert damit seinen Verantwortungsbereich zusätzlich zu seiner bestehenden Rolle als Bereichsleiter Vertrieb bei Josko. ■ www.eurosun-sonnenschutz.com



Die neue Geschäftsführung von Eurosun Sonnenschutz (v. l.): Martin Kasbauer, Johann Scheuringer, Gerhard Kasbauer und Jiří Svoboda. Foto: Eurosun Sonnenschutz GmbH

Verstärkung in der Geschäftsführung bei Maco Hautau Deutschland

Oliver Lehnert ist seit Anfang September Geschäftsführer der Maco Hautau Deutschland GmbH am Standort in Schöllnach. Zusammen mit dem langjährigen Geschäftsführer Frank Jedamski wird Lehnert die Geschicke in Deutschland lenken.

Lehnert (49), MBA und Vertriebsexperte, soll bei Maco die Erfolgsgeschichte weiterschreiben. Veränderung von Prozessen und Strukturen sowie die Erzielung von nachhaltigem Wachstum beschreiben das bisherige Berufsleben des gebürtigen Baden-Württembergers. Lehnert hat in verschiedenen internationalen Vertriebsfunktionen und auch als Geschäftsführer im Industrieumfeld und Großhandel viel bewegt. Seine Expertise und Kundenorientierung stelle er täglich unter Beweis, so das Unternehmen

Effiziente Weiterentwicklung

„Ich freue mich, nun in die Beschlagbranche einzutauchen und mit unseren Kunden sowie meinem neuen Team die Zukunft zu gestalten“, sagt Lehnert. Sein Ziel ist es, Maco Hautau Deutschland noch stärker zum marktorientierten, innovativen Unternehmen auszubauen.

Kunden immer im Fokus

„Mit Oliver Lehnert haben wir einen visionären Vertriebsexperten mit starker Kundenorientierung gewonnen. Wir sind überzeugt, dass er Maco Hautau Deutschland hervorragend vorantreiben wird“, freut sich Daniela Tiller, Chief Sales & Marketing Officer der Maco Gruppe. Mit dem erfahrenen Geschäftsführungspartner Jedamski forciert Lehnert die Unternehmensentwicklung; gemeinsam wer-



Oliver Lehnert ist seit Anfang September 2024 Geschäftsführer der Maco Hautau Deutschland GmbH. Foto: Maco / Daniel Mackert

den beide die Maco Gruppe in Deutschland erfolgreich in die Zukunft führen, so der Wortlaut der Pressemitteilung. ■ www.maco.eu

Denzin folgt auf Bohn



Andreas Bohn.

Fotos: Unternehmensgruppe Alfred Bohn

Einen Wechsel in der Geschäftsführung hat es in der Unternehmensgruppe Alfred Bohn gegeben: Andreas Bohn wechselt zum Ende des Jahres aus der Geschäftsführung der Unternehmensgruppe in den Vorstand der Alfred Bohn Stiftungen und damit auf die Gesellschafterebene. An



Udo Denzin.

seine Stelle in der Geschäftsführung tritt Udo Denzin.

„32 Jahre war die Unternehmensgruppe ein wesentlicher Bestandteil nicht nur meines beruflichen, sondern auch meines privaten Lebens. In meiner neuen Rolle im Vorstand der

Stiftungen bringe ich gerne auch weiterhin mein Wissen und meine Erfahrung zum Wohle unseres Familienunternehmens ein“, so Bohn.

Als neuer Geschäftsführer für die bisher von Bohn verantworteten kaufmännischen Bereiche trat Denzin zum 1. September 2024 in die Geschäftsführung ein. Denzin ist seit über 30 Jahren in kaufmännischen Leitungsfunktionen bei internationalen, mittelständischen Zulieferern der Automobil-, Luftfahrt- und Konsumgüterindustrie tätig, zuletzt als Geschäftsführer & CFO für Dauphin Office Interieurs. Seine Erfahrung und Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Entwicklung und Umsetzung von Wachstumsstrategien, der Integration von Gesellschaften sowie der Einführung von Systemen und Instrumenten zur Ergebnisverbesserung.

„Wir danken Andreas Bohn für seine langjährige Tätigkeit als Geschäftsführer und freuen uns darauf, ihn auch zukünftig mit Herzblut und Engagement an unserer Seite zu haben. Gemeinsam mit Udo Denzin werden wir die Unternehmensgruppe Alfred Bohn auch in Zukunft erfolgreich führen“, sagt Andreas König, Vorsitzender der Geschäftsführung der Unternehmensgruppe. ■ www.albohn.de

Geschäftsführerwechsel bei der Novoferm Vertriebs GmbH



Norbert Dyx.

Fotos: Novoferm

Nach zwei Jahrzehnten bei Novoferm geht Norbert Dyx Ende 2024 in den wohlverdienten Ruhestand. Zum 1. September 2024 hat er seine Verantwortungsbereiche innerhalb der Novoferm Vertriebs GmbH



Kai Roiger.

an seinen Nachfolger Kai Roiger übergeben. Die Novoferm Vertriebs GmbH ist als Teil der Novoferm Gruppe für den Vertrieb der Garagentor-Systeme, Objektüren und Zargen in Deutschland verantwortlich.

Dyx (62) hat während seiner langjährigen Tätigkeit bei Novoferm in verschiedenen Funktionen maßgeblich zur positiven Entwicklung und zum Erfolg des Unternehmens beigetragen. Als Geschäftsführer hat er die Novoferm Vertriebs GmbH seit ihrer Gründung im Jahr 2010 mit großem Erfolg geführt. In den letzten Jahren hat er zudem die Digitalisierungsstrategie von Novoferm entscheidend vorangebracht. Seine Expertise und sein Engagement haben das Unternehmen nachhaltig geprägt. Bis zum Ruhestand am Jahresende wird Dyx weiter in beratender Funktion in der Vertriebs GmbH tätig sein sowie strategische Projekte innerhalb der Novoferm Gruppe betreuen.

Nachfolger seit 2019 im Unternehmen

Roiger (47) hat am 1. September 2024 die Nachfolge von Dyx als Geschäftsführer der Novoferm Vertriebs GmbH angetreten. In einer mehrmonatigen Einarbeitungsphase hat er sich intensiv auf die neue Rolle vorbereitet. Roiger ist seit 2019 Teil der Novoferm Gruppe, in der er bisher das Servicegeschäft Deutsch-

land, den Vertrieb der Verladesysteme und das Spare Part Center verantwortete. Unter seiner Leitung konnten in diesen Bereichen signifikante Umsatzsteigerungen erzielt werden. Vor seinem Einstieg bei Novoferm spezialisierte sich Roiger in den Bereichen Metallbau, Serviceorganisation und Vertrieb, wo er sich umfangreiche Branchenkenntnisse aneignete und nachhaltige Erfolge erzielte.

Bringt ideale Voraussetzungen mit

„Wir danken Norbert Dyx für seine hervorragende Arbeit und seinen unermüdlichen Einsatz für Novoferm. Er hat wichtige strategische Weichenstellungen vorgenommen, das Unternehmen über viele Jahre erfolgreich geführt und wichtige Impulse für die Zukunft gegeben. Gleichzeitig freuen wir uns, mit Kai Roiger einen kompetenten Nachfolger aus den eigenen Reihen zu haben. Er bringt die idealen Voraussetzungen für diese anspruchsvolle Aufgabe mit. Mit seiner Erfahrung und seiner strategischen Weitsicht wird er das Wachstum der Novoferm Vertriebs GmbH weiter positiv vorantreiben und die Erfolgsgeschichte des Unternehmens fortschreiben“, so Rainer Schackmann, Vorsitzender der Geschäftsführung von Novoferm. ■

www.novoferm.de



**VERTRIEBSMITARBEITER
IM AUSSENDIENST**

PLZ 40, 41, 42, 44, 45, 46, 47, 51, 52, 58

Sie haben Erfahrungen in der Bauelemente-Branche und kennen den aktuellen Markt. Idealerweise sind Sie bereits als Außendienstler tätig. Mit Produktwissen, technischem Verständnis und souveränem Auftreten betreuen Sie unsere Fachhandelspartner und erweitern unser Vertriebsnetz. Es erwartet Sie ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld in einem expandierenden Familienunternehmen bei Festanstellung zu attraktiven Konditionen. Mehr Infos: www.busmann-alubau.de

Interesse? Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung an Torben Rüggen: rueggen@busmann-alubau.de

Nächster Stellenmarkt:
11/2024
Anzeigenschluss: 18.10.2024

**bauelemente
bau**

DAS MARKETINGMAGAZIN FÜR BAUAUSSTATTER

Verlag für Fachpublizistik GmbH

Mörikestraße 15 · D-70178 Stuttgart

Fon +49-711 25855630

Fax +49-711 258556350

E-Mail:

info@bauelemente-bau.eu

www.bauelemente-bau.eu



Geschäftsführer:

Chefredaktion: Paul Engert

Kfm. Leiter: Jan Rohwer

Anzeigenleitung: Martina Lacour

Anzeigenverwaltung:

Astrid Kluger

Vertrieb:

Andreas Reiner

Layout:

Andreas Beilharz · Reutlinger Str. 23

D-70597 Stuttgart · Fon 0711 7653970

Druckerei:

W.Kohlhammer GmbH & Co.

Augsburger Straße 722 · D-70329 Stuttgart

Erscheinungsweise:

11 mal im Jahr, Doppelausgabe Juni/Juli

Bezugspreis:

Inland: Jahresabonnement € 102,80

inkl. Porto und 7% MwSt.

Ausland: Jahresabonnement € 166,90

Einzelheft € 9,50 plus Porto

Anzeigenpreisliste Nr. 42 vom 01.01.2024

ISSN 1435-1854 · 49. Jahrgang 2024

USt.-IDNr.: DE 147831094

Bankverbindungen:

Volksbank Kirchheim-Nürtingen

IBAN DE32 612901200132674009

BIC-Code »GENODES1NUE«

Commerzbank AG, Stuttgart

IBAN DE74 600400710511951600

BIC-Code »COBADEFF600«

Postbank Stuttgart

IBAN DE16 600100700030643702

BIC-Code »PBNKDEFF«

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Stuttgart

© 2024 Verlag für Fachpublizistik GmbH Stuttgart

Mitglied im VDZ/SZV,
Südwestdeutscher
Zeitschriftenverleger-
Verband e.V.



Auflage geprüft.

Mitglied der Informationsgemein-
schaft zur Feststellung der Verbrei-
tung von Werbeträgern e.V. (IVW)

Papier chlorfrei gebleicht

TMP unterstützt Sportvereine



Mit dem neuen Bus können die Athleten des SV Empor Bad Langensalza wieder bundesweit gefahren werden. Foto: TMP Fenster + Türen GmbH

Gleich zwei Sportvereine aus Bad Langensalza erhielten vom ortsansässigen Unternehmen TMP Fenster + Türen GmbH Ende August finanzielle Unterstützung. So bekam der SV Empor Bad Langensalza einen Spendenscheck in Höhe von 3.000 Euro überreicht. Des Weiteren wurde auch der Vertrag für die Fortsetzung des Sponsorings an den FSV Preußen Bad Langensalza übergeben.

„Das Geld stammt aus der erfolgreichen Prämierung von TMP durch den Branchenverband Fenster und Fassade im Rahmen des 2024 verliehenen Marketing Awards.“ Den

ersten Platz in der Kategorie „Specials“ habe TMP für sein digitales Serviceportal gewonnen, über das Kunden sich rund um die Uhr passendes Zubehör für ihre Fenster und Türen zulegen können, erklärte TMP Geschäftsführer André Leffler bei der Übergabe.

Bedingung des VFF sei dabei gewesen, dass die Summe für einen gemeinnützigen Zweck freier Wahl eingesetzt werden soll. „Wir haben die Entscheidung so getroffen, weil wir in der regionalen Sportförderung besonders im Kinder- und Jugendbereich schon sehr lang aktiv sind“, fügte André Leffler hinzu. Der SV Empor sei einer der größten Vereine vor Ort,

mit dem TMP durch den bekannten „3TürmeLauf“ bereits eng verbunden sei. Das Geld soll der Mitfinanzierung eines neuen Vereinsfahrzeuges zu Gute kommen. „Wir sind mit über 500 Mitgliedern der zweitgrößte Verein im Kreis. Die Neuanschaffung war unbedingt notwendig, da der vorherige Bus nach einem Unfall nicht mehr zur Verfügung stand“, freut sich SV Empor-Schatzmeister Enrico Esche. So könnten jetzt die Athleten auch wieder bundesweit zuverlässig zu Wettkämpfen gefahren werden.

Fortsetzung des Sponsorings

Im Anschluss an die Scheckübergabe an den SV Empor wurde der Vertrag für die Fortsetzung des Sponsorings an den FSV Preußen Bad Langensalza übergeben. „Mit TMP verbindet uns eine Partnerschaft, die bereits 1990 begonnen hat“, freut sich der Vorsitzende Benno Harbauer. Mit 430 Mitgliedern in 17 Mannschaften würden doch erhebliche Kosten anfallen, die ohne externe Unterstützung kaum bewältigt werden könnten. „Wir stehen weiterhin zu diesen Sponsorenaktivitäten. Das Geld wird hier gebraucht, ist in vernünftigen Händen und bei verlässlichen Partnern“, sagt Leffler weiter und unterstreicht damit die lokale Verantwortung von TMP für die Region. ■

www.tmp-online.de

Drutex wird Partner von Inter Mailand

Drutex ist offizieller Partner vom FC Internazionale Milano geworden – einem der renommiertesten Fußballvereine der Welt und amtierender Meister Italiens. Mit diesem Schritt möchte Drutex seine strategische Ausrichtung auf Sportmarketing stärken und zielt darauf ab, die internationale Sichtbarkeit und das Prestige seiner Marke auf globaler Ebene weiter zu erhöhen.

Die Partnerschaft bietet Drutex eine globale Reichweite und ermöglicht es dem Unternehmen, von der internationalen Strahlkraft des Vereins zu profitieren. Im Rahmen dieser Kooperation werde Drutex, so das Unternehmen, durch eine gezielte Marketingstrategie auf diversen Kanälen – von Online- und Printmedien bis hin zu Radio- und Fernsehwerbung – seine Markenpräsenz sowohl in Italien als auch weltweit weiter ausbauen. Dazu gehören auch Werbeprojekte mit den Spielern, die Teilnahme



Drutex ist seit Beginn der Saison 2024/2025 im Rahmen einer umfangreichen Marketingstrategie offizieller Partner von Inter Mailand.

Grafik: Drutex SA

an Veranstaltungen und die Nutzung von Bildmaterial in allen relevanten Medien.

Seit dem zweiten Spieltag in der Serie A der Saison 2024/2025 ist Drutex im Giuseppe Meazza-Stadion, im Volksmund auch San Siro genannt, präsent. Dort traf Inter im ersten Heimspiel auf US Lecce. Neben der Präsenz

im Stadion umfasst die Zusammenarbeit mit Inter auch umfangreiche Online-Marketingmaßnahmen, darunter Aktionen auf der Website und den Social-Media-Kanälen des Vereins sowie von Drutex.

Internationale Anziehungskraft des Vereins nutzen

Mit 20 italienischen Meistertiteln, drei Champions-League-Triumphen, Europa-League-Erfolgen und einem Sieg bei der Klub-Weltmeisterschaft verkörpert Inter globale Anziehungskraft. Nach dem Erfolg der Kampagne „Drutex Fenster – Die Wahl der Meister“, bei der Fußballgrößen wie Andrea Pirlo, Philipp Lahm und Jakub „Kuba“ Blaszczykowski als Markenbotschafter fungierten, hat sich Drutex entschieden, seine Investitionen in fußballbezogene Marketingmaßnahmen weiter auszubauen. ■

www.drutex.de

Festmaße

Inkl. Übergrößen und
Isolierglasbau
sowie Beschichtung
auf Siebdruck

T-Coatings

Optisch identische,
vorspannbare
T-Schichten

Bandmaße

Beschichtete Bandmaße
zur Weiterverarbeitung
(bis 19,5 m)

Trinity



Drei Gläser aus einer Hand -
der entscheidende Vorteil für
Ihr Projekt.

Ihr Ansprechpartner: Steffen Kittler _ Mobil: +49 163 809 0833
E-Mail: steffen.kittler@agc.com



Gleiten mühelos in jeden Lebensstil

primePort Schiebebeschläge von Winkhaus

Die hochwertigen primePort Schiebebeschläge erfüllen die Anforderungen verschiedenster Einsatzszenarien. Sie sind für Holz-, PVC- oder Aluminiumfenster und -fenstertüren geeignet und werden in verschiedenen Ausführungen erhältlich sein – als Schiebe-Kipp-, Parallel-Abstell-Schiebe-, Abstell-Schiebe- oder Hebe-Schiebe-Beschlag. Ob für Alt- oder Neubauten, Ein- oder Mehrfamilienhäuser, für Objekte oder den privaten Gebrauch, die vielseitigen primePort Lösungen zeichnen sich durch herausragende Produktqualität, intuitive Bedienung und leichtgängige Mechanik aus.

* Abhängig von der gewählten Beschlagvariante.
Detaillierte Informationen finden Sie unter: winkhaus.com/primePort

Winkhaus Plus

- + Intuitive Bedienung und leichtgängige Mechanik
- + Einbruchhemmung bis Widerstandsklasse RC2 möglich
- + Anschlagfreundliche Montage
- + Bis zu 440 kg Flügelgewicht*
- + Hohe Dichtigkeit auch bei hoher Windlast möglich*
- + Flache Bodenschwelle*
- + Geringer Lagerbedarf durch Einsatz des activPilot Zentralverschlusses*
- + Optional: Safety Stop und Soft Close*