

Stronomie im
Städte: Hier,
und dort.

Das Städtle
in der Stadt.

WESTARKADEN

Neubau des Stadtquartiers Freiburg, Baublock 2-4

Projektentwicklung:
Umsetzung Baublock 2-4
Balden 1041
Baltener Allee 28, 79110 Freiburg
Fax: 0761 4540-00
Fax: 0761 4540-107
www.conning.de

Bauherr:
Westbau Freiburg GmbH
Projektgesellschaft
Lehrer Straße 10/11
Baltener Allee 28, 79110 Freiburg
Fax: 0761 4540-00
Fax: 0761 4540-107
www.conning.de

Projektsteuerung:
mülin Baumanagement GmbH
Kaiserstraße 235, 70123 Karlsruhe
Fax: 0721 155031-0
Fax: 0721 155031-29
www.muim-gmbh.de

Architektenverf:
TEP Architekten
Dummetorstraße 11,
70185 Karlsruhe
Fax: 0721 9039-0
Fax: 0721 9039-29

Generalunternehmer:
B&K Deutschland AG
Winkelbühlstrasse 28,
70399 Stuttgart
Fax: 0714 2 50 01-0
Fax: 0714 2 50 01-177
www.bk-deutschland.de

Investoren Baubetreiber:
B&K Baumanagement
Zumbühlstr. 18, 70339 Stuttgart
Fax: 040 539 210 01
Fax: 040 539 17 72

**FONDISHAUS
HAMBURG**
Member of the Hochtief Group

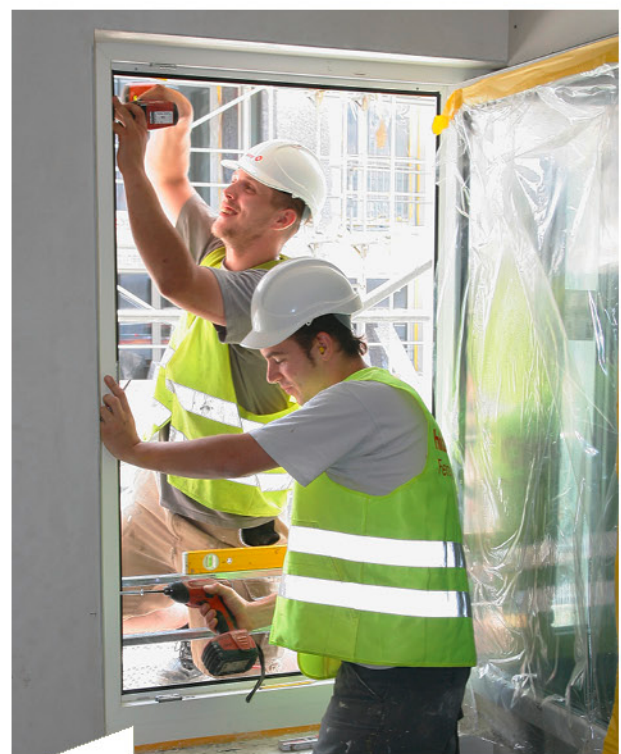
FENSTERMONTAGE

GLASWELT VOR ORT: FENSTER FÜR DIE WESTARKADEN

Herausforderung Großbaustelle

Vor Kurzem meldete die Firma Hilzinger, dass man einen Auftrag zur Herstellung und Montage von Fensterelementen im Wert von 1,7 Mio. Euro erhalten habe. Wie wickelt ein großer Branchenplayer solche Objekte ab? Das wollte die GLASWELT-Redaktion wissen und machte sich auf den Weg zur Baustelle nach Freiburg.

Ortstermin auf Freiburgs größter Baustelle: Kai Mätz, Projektleiter der Firma Hilzinger stattet mich mit Helm und Weste aus, dann geht es zusammen mit Helmut Hilzinger und Marketingleiter Harald Schmidt auf die Baustelle. Auf dem Baugrundstück mit einer Größe von 19 200 m² wird ein ganz neues Stadtquartier mit Wohn- und Gewerbeimmobilien errichtet – „Westarkaden“ genannt. Die eingesetzten Fenster machen zwar in Anbetracht der Gesamtprojektsomme von rund 90 Mio. Eu-



Fotos: Daniel Mund

Um die rund 3700 Fenstereinheiten termingerecht zu montieren, wurden bis zu 16 Monteure vor Ort eingesetzt.



Helmut Hilzinger legt höchste Ansprüche an die Montage der Fensterelemente und verschafft sich vor Ort ein Bild von der Einbausituation.



Projektleiter Kai Mätz hat die Logistik und Qualitätssicherung im Griff. Bei der Baustelle Westarkaden kam es vor allem auf die Sicherheit an.

ro nur einen kleinen Teil aus, dennoch: Der Auftrag über rund 3700 Fenstereinheiten (Hilzinger zählt je ein Flügelement mit Isolierglasfüllung als eine Fenstereinheit) und 136 Wohnungseingangstüren stellt auch für die Unternehmensgruppe aus Willstätt ein recht ordentliches Umsatzvolumen von ca. 1,7 Mio. Euro dar.

Insgesamt werden auf dem Gelände einer ehemaligen Holzhandlung 280 Zwei- bis Fünf-Zimmerwohnungen und in den Erdgeschossen gewerbliche Flächen entstehen. Die Einzelhändler sollen im November einziehen können. Die Wohnungen sollen im Frühjahr 2013 bezugsfertig sein. Zahlreiche Gebäude befinden sich noch im Rohbau, aber viele Fenster mit 3-fach-Wärmeschutzverglasung und Aufsatzrollladen sind bereits montiert worden. Um den Einbau der Fenster termingerecht abzuwickeln, sind auf der Baustelle bis zu 16 Fenstermonteure beschäftigt.

Projektleiter Mätz berichtet vom „Alltag“ auf der Großbaustelle: „Die Größe des Projektes war eigentlich gar nicht so problematisch. Wenn man alles im Vorfeld sauber vorplant, ist es doch egal, wie viele Elemente einzubauen sind. Schwieriger war hier aber der knapp bemessene Arbeitsraum und die engen Zufahrten zu den Bauabschnitten. Und: Die Bauleitung und der Bauherr achteten extrem auf die Sicherheit auf der Baustelle. Beispielsweise mussten sich unsere Monteure beim Einsatz auf dem Gerüst immer ansellen – das war Vorschrift.“

Neben der Sicherheit hatte aber auch die Qualitätssicherung und das sorgfältige Arbeiten höchste Priorität. Das ist jedoch für den Bauelementehersteller und -anbieter keine Herausforderung, sondern Standard: Helmut Hilzinger: „Ein gutes Fenster ist schließlich nur so gut, wenn es auch wirklich absolut hochwertig eingebaut wird. Die Branche tut sich doch keinen Gefallen damit, wenn gerade auf dem Bau der Qualitätsanspruch abfällt. Wir legen deshalb sehr viel Wert darauf, einheitliche Standards überall zu etablieren und führen auch deshalb das RAL-Gütezeichen Montage.“

Mätz geht in die Details: „Wir kommen mit dem Trioplex von Tremco Illbruck am besten zurecht – wir können dann auch sicher sein, dass die bauphysikalischen Anforderungen stimmen.“ Es sei allerdings auch nicht ganz so einfach einzusetzen, ergänzt er: „Bei der Verarbeitung ist darauf zu achten, dass man in den Ecken eine Schlaufe legt, da sonst die Abdichtung in diesen Bereichen nicht gewährleistet ist. Da der Generalunternehmer so großen Wert auf die Qualitätssicherung legt und die alles so penibel überprüfen, habe ich extra auch die Techniker von Illbruck herkommen lassen.“ Die



Die untere Abdichtung wird mit dem seitlichen Band verklebt, damit auch noch bis zur Anbringung des WDVS die Dichtigkeit gewährleistet ist.



Vor Einbau werden offene Stirnflächen sorgfältig verklebt, damit Wasser oder Feuchtigkeit nicht in die Konstruktion eindringen kann.



Auch kleinformatische Fenster erhalten Entlüftungsbohrungen im oberen Fensterblendrahmen.



Projektleiter Mätz (l.) und Helmut Hilzinger im Gespräch mit dem Bauleiter des Generalunternehmers.

hätten dann die korrekte Verarbeitung abgesegnet und noch weitere Verarbeitungstipps gegeben. „Jetzt sind wir dank derer schriftlicher Bestätigung auf der sicheren Seite und haben alles für eine perfekte Montage getan.“ Wichtig ist für das Unternehmen auch die Qualifikation der Monteure. Mätz: „Unsere Mannschaften – und auch die Monteure unserer Subunternehmen – müssen voll hinter unserem Qualitätsanspruch stehen.“ Informations- und Weiterbildungsveranstaltungen seien für die Monteure Pflicht. Was den Ablauf betrifft, so war es für das Unternehmen enorm wichtig, dass die Montagezeiten genau eingehalten werden konnten. Die folierten Fenster in 74 und 83 mm Bautiefe (Profilsystem von Gealan) wurden im Fensterwerk in Meißen hergestellt und hatten aufgrund des hohen Volumens bei der Produktion die Fertigungsstätte vorübergehend voll ausgelastet.

Daniel Mund



HILZINGER: EINZIGARTIG IN DEUTSCHLAND

Die Hilzinger-Gruppe entstand aus einer kleinen Glaserei, die der Vater des jetzigen Inhabers Helmut Hilzinger gegründet hatte. Die Firma erledigte typische Glaser- und Schreinerarbeiten und fertigte ausschließlich Holzfenster. Als Glasermeister übernahm Hilzinger 1973 den Betrieb und begann mit der Produktion von Kunststoff-Fenstern. Heute ist das Unternehmen mit bundesweit insgesamt 15 Standorten (10 Produktions- und 5 reine Verkaufsstandorte) nach eigenen Angaben der führende Fensterproduzent in Deutschland. Gefertigt werden Fenster und Türen aus Kunststoff, Holz, Kunststoff/Aluminium und Aluminium. Darunter viele Speziallösungen und auch Lösungen mit patentierten Alleinstellungsmerkmalen. Hilzinger: „Die Vielfalt im Angebot hat kein anderer Anbieter in Deutschland.“

Der Markt wird mit Profilsystemen unterschiedlicher Anbieter (KBE, Trocal, Rehau, Aluplast, Gealan und Veka) bedient. „Es kann passieren, dass wir einen Auftrag mit unterschiedlichen Systemen abarbeiten“, erläutert Hilzinger. Daraus folgt zwangsläufig die Frage: Wie sind die einzelnen Standorte in Deutschland miteinander vernetzt, sodass bei einer Auftragsbearbeitung die unterschiedlichen Produkte unterschiedlicher Werke zeitnah zusammengeführt werden. Dazu kommt: 50 Prozent der Produkte, die in Willstätt verkauft werden, kommen aus anderen Standorten. „Nichts geht ohne unsere Software“, antwortet dazu der Firmenchef. „Ohne die wäre unsere Firmenkonzepktion gar nicht möglich.“ Dabei verrät er, dass man dabei auf die Verbindung der Branchensoftware 3E Datentechnik GmbH mit Navision (Microsoft Business



Helmut Hilzinger legt viel Wert auf eine hohe Ausbildungsquote. „Es kann für einen Betrieb nichts Besseres geben, als einen Auszubildenden, der interne Abläufe bestens kennt, auch nach der Ausbildung an der richtigen Stelle einzusetzen.“

Solutions) setze. Mit dieser Lösung hätte jeder Standort Einblick in die Fertigung der anderen Produktionsstätten. Dabei würde man sich von Monat zu Monat noch verbessern – „schließlich ist man mit einer Softwarelösung nie hundertprozentig zufrieden.“ Der Vertrieb erfolgt je nach Region und Objekt direkt oder indirekt über den Fachhandel. Das Objektgeschäft wird durch entsprechende Abteilungen an den jeweiligen Standorten bundesweit abgewickelt. Hilzinger verrät gegenüber der GLASWELT seine nächsten Schritte: „Heute schon können die Subunternehmer und bald auch der Fachhändler im Internet (hilzinger24.de) bei uns sein Verarbeitungsmaterial bestellen. Wir bilden gemeinsam mit unserem

Fachhandel eine riesige Einkaufsgemeinschaft. Dieses Potenzial möchten wir nutzen und so die Konditionen für Dichtbänder und Schrauben etc. auch an unsere Partner weitergeben.“

Wachsen werde die Firmengruppe in Zukunft am stärksten im Fachhandelsgeschäft, so der Unternehmer.

Grundsätzlich setzt Hilzinger auf die Arbeitsleistung seiner Mitarbeiter an allen Standorten. „So wie wir aufgestellt sind, brauche ich Mitarbeiter, denen ich vertrauen kann. Bis jetzt hat sich dieses Vertrauen auch immer ausgezahlt.“

www.hilzinger.de