September 2020 | 71. Jahrgang | E 3276
www.glaswelt.de
Gentner Verlag

GLASWELT

Fassade Sicherheit Sonnenschutz

09.2020

Sicherheitstechnik

Was Kunden wirklich wollen

TOP-THEMA | **Sichere Bauelemente – gut beraten** S. 20
SONNENSCHUTZ | Platz ist in der kleinsten Hütte S. 50
FENSTER | Einblicke beim Fenstermacher Haidl S. 68
GLAS | Glas Lang: Von der Glaserei zum Allrounder S. 100

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

LiSEC Campus

LiSEC CAMPUS
ALL IN ONE SOLUTIONS
VIRTUAL SHOW FOR FLAT GLASS PROCESSORS

“All in one solutions” – LiSEC im virtuellen Raum

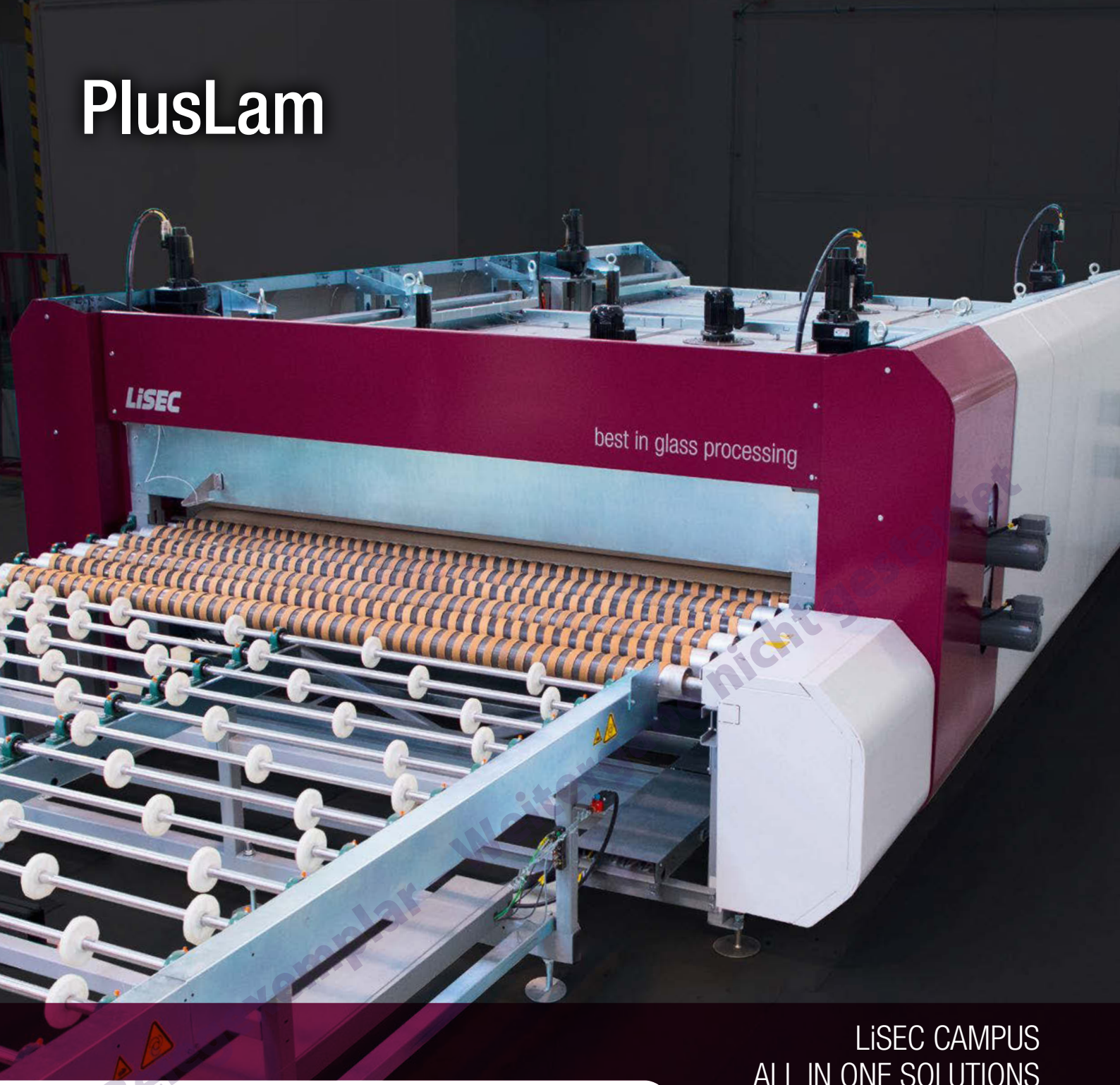
Mit dem ersten virtuellen Campus geht LiSEC einen innovativen Weg. LiSEC lebt die Zukunft der Flachglasverarbeitung!

Von 27. bis 30. Oktober 2020

LiSEC

best in glass processing

PlusLam



LiSEC CAMPUS
ALL IN ONE SOLUTIONS
27. - 30. Oktober

Die LiSEC Verbundglaslinie PlusLam

- Einfacher Betrieb und zuverlässige Ausführung
- Intelligente und präzise Presstechnik
- Semi- und vollautomatische Ausführung
- Niedrige Investitionskosten

Mehr zu dieser Anlage und noch viele weitere Highlights erwarten Sie auf der virtuellen Messe von LiSEC!

www.lisec.com

LiSEC

best in glass processing

Foto: GLASWELT

Olaf Vögele
Ressortleiter Sonnenschutz
voegele@glaswelt.de

Matthias Rehberger
Ressortleiter Glas
rehberger@glaswelt.de

Doppelte Sicherheit macht Sinn

REHBERGER: Bei Gesprächen mit Verarbeitern und Anbietern aus der Fenster- und Glasbranche kristallisiert sich die Gebäudesicherheit immer wieder als einer der wichtigsten Wünsche der Endkunden heraus. Und hier ist neben der mechanischen Sicherung von Fenstern und Glas auch ein zunehmendes Interesse an digitalen Sicherheitsprodukten zu verzeichnen. Ist das bei den Kunden der Sonnenschutzbetriebe ähnlich Olaf? Wie ist dort die Lage?

VÖGELE: Etwas ambivalent Matthias, einerseits gilt auch hier ganz klar der Vorrang für mechanische Lösungen, allem voran Rollläden in RC2 oder RC3. Das Motto lautet, lasst den Einbrecher erst gar nicht ans Fenster. Mechanischer Einbruchschutz bringt aber wenig, wenn das Fenster gekippt und der Rollladen oben ist. Also gilt es smarte intelligente Lösungen zu schaffen, die gekippte Fenster melden und z. B. die Rollläden schließen, wenn der Hauseigentümer nicht zu Hause ist. Ist Glas nicht auch ein Einsatzfeld für Smarthome?

REHBERGER: Ja, hier gibt es Systeme, die auf Einbruchsversuche reagieren, z. B. Erschütterungen in der Scheibe, und dann eine Mitteilung an den Bewohner senden. Weiter gibt es die Möglichkeit, zusätzliche elektronische Systeme zu koppeln, etwa Kameras, die als Bewegungsmelder fungieren, entsprechend reagieren und den Bewohner informieren, indem sie ein Video auf sein Smartphone schicken. Solche Smarthome-Anwendungen werden immer wichtiger.

VÖGELE: Das ist richtig. Smarthome hat durchaus seinen Platz in der Branche gefunden, wenn es auch noch teilweise sehr stiefmütterlich behandelt wird. Zudem ist der Fokus auf den Mieter-Markt noch nicht genug geschärft. Einbruchsicherheit darf deshalb nicht die Frage nach Hausbesitzer oder Mieter sein, da sich letzterer nur sehr bedingt mit neuen Fenstern oder Rollläden befassen kann. Hier sind z. B. Nachrüst-Lösungen wie elektrische Gurtwickler gefragt, die wieder rückstandslos auf den mechanischen Gurtwickler umgebaut werden können.

REHBERGER: Genau, Smarthome ist erst dann für Mieter interessant, wenn sich Produkte ohne bauliche Veränderungen installieren lassen und beim Umzug einfach mitgenommen werden können. Als ich über elektronische Sicherungen und Smarthome mit der Polizei in Köln gesprochen habe, kam ein weiteres Thema auf: Bei Smarthome-Lösungen müssen Updates möglich sein. Also, dass sich die Systeme und vor allem die zugehörige Software immer wieder an die neuesten Sicherheitsstandards anpassen lassen.

VÖGELE: Man kann es drehen und wenden wie man will, die Zeichen stehen auf digital. Auch bei der Ergänzung im Einbruchschutz. Hier ist durchaus auch einmal eine Stand-alone-Lösung sinnvoll. Die Fachhändler lassen das Thema jedoch sehr oft links liegen und die Hersteller reagieren teilweise mit eigenen Online-Shops. Man darf gespannt sein, wohin die Reise führt. Was Fachbetriebe und Hersteller zum Thema Digitalisierung denken, haben wir in mehreren Interviews von Seite 52 bis 54 geklärt. Viel Spaß beim Lesen unserer neuen GLASWELT Ausgabe. Abonnenten lesen auch digital.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

EINFACH STARK IM OBJEKTBAU

GW ALUMINIUM-PRODUKTE: ZEITGEMÄSSES DESIGN MIT MODERNSTEN EIGENSCHAFTEN.

Die GERMAN WINDOWS Aluminium-Produkte punkten nicht nur durch Langlebigkeit sondern auch durch große Dimensionen bei hohen Stückzahlen – für ein klares und modernes Gebäudebild. Auch unsere Produkte für Gebäude- und Personensicherheit verbinden Design mit deutschen DIN-Normen und erhalten damit den Gesamteindruck des Gebäudes.

/ Qualität „Made in Germany“ in Kunststoff, Aluminium und Holz.
/ Produktion und Lieferung von 6 Standorten deutschlandweit.
/ 450 Mitarbeiter täglich für Sie im Einsatz.

Erfahren Sie jetzt mehr über unsere Produktlinien unter:
www.germanwindows.de

GERMAN WINDOWS

Wir haben bei Klaes in Bad Neuenahr mit den geschäftsführenden Gesellschaftern Miriam Berzen und Lars Klaes sowie Vertriebsleiter Stefan Müller über die Software-Zukunft gesprochen.

64

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

SERVICE

3 Editorial
6 Objekt des Monats
8 GLASWELT Gespräch
10 News
12 Fensternews
16 Glasnews
18 Sonnenschutznews
114 Vorschau, Impressum

INHALT 09.2020

www.glaswelt.de

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

SONNENSCHUTZ

44 **Ganz schön trotzig** Wenn Wind und Form eine große Rolle spielt
46 **NOA: 30 „Outdoor Living"- Marken bündeln ihre Kräfte** Renson baut
48 **markilux** Markisengewebe mit neuem Hightech-Schutz
50 **Platz ist in der kleinsten Hütte** Jentschmann zeigt lebendige Produktion
52 **Digitalisierung bedeutet Integration** Interview mit Enzo Viola
53 **Keine Zukunft ohne Digitalisierung** Interview mit Somfy
54 **Der User steht im Vordergrund** Interview mit Ralf Kern
56 **In die Zukunft investieren** Handwerksbetriebe im Spannungsfeld Digitalisierung
58 **Smart Building mit Hightech-Fassade** Mit smarter Steuerung
60 **Bewährte Technik, zeitloses Design** Neues Terrassendach aus Köln
61 **Klare Linien und quadratische Formen** BAT zeigt Glasschiebewände
61 **Die Sonnenschutzzentrale fürs ganze Gebäude** Somfy rüstet auf
62 **Neue EnOcean-Antriebe mit mediola**
62 **Rademacher mit Smart2Smart-Kit**

FENSTER + FASSADE

64 **Darum gehen Fensterbauer bei der Software auf Nummer sicher**
68 **Hoher Output in herausragender Qualität** Porträt Haidl in A-Reichersberg

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

72 **Leistungsstarkes Doppel** heroal und Siegenia
74 **Menschen für das Unternehmen finden und halten** Vorschau Hessische Fenstertage
76 **Wer die besten Lösungen und Strategien hat, wird überleben**
78 **Aufmaß-App macht Schluss mit Zettelwirtschaft**
79 **Vorab-Zargen schützen neue Fenster**
82 **Fensterfalzlüfter für das perfekte Zusammenspiel** Lüftungskonzepte nach der neuen DIN 18017-3
84 **„Generell gibt es noch Luft in Sachen Digitalisierung in unserer Branche"** Experten der Branche zur Coronakrise

INNENTÜREN

86 **Im Trend** Wandbündige Türen mit Aluzargen
87 **Aktuelle Marktstudie** Innentüren im Aufschwung
88 **Schiebetüren für den Wohnbau** So geht bequemer wohnen
90 **Innentüren** Neue Produkte
91 **Türen setzen leicht gemacht**
92 **Mehr Sicherheit für Innentüren** Fingerschutz und Anti-Corona Beschläge

GLAS

94 **Exklusiv-Interview mit SGG CEO Dr. Stephan Kranz** „Wir investieren massiv in die deutschen Standorte"
96 **Glas-Punkthalter im Aufwind**
100 **Glas Lang aus Österreich** Von der kleinen Glaserei zum Allrounder
104 **5 Antworten zur Digitalisierung** Im Gespräch mit Sandra Kugler von Viprotron
106 **Siemens** Digitale Unterstützung für Glasverarbeiter
108 **BarteltGlasBerlin** Besuch bei einem IT-gesteuerten Mittelständler
110 **Eleganter Schwung am Meer** Fini Curve Gläser für das Seebad Ostende
112 **Hegla CEO Bernhard Hötger** „Trotz Corona ist Deutschland gut aufgestellt"

Titelbild: LISEC Austria GmbH

Die Dynamik des One Baelskaai in Ostende wird durch Glas-Brüstungen aus gebogenem VSG von Finiglas verstärkt. Wir stellen Details zu den Gläsern vor.

110

Foto: Versluys Groep / One Baelskaai, Oosteroever Ostend

TOP-THEMA Sicherheitstechnik

20 **Sichere Bauelemente – gut beraten**

22 **Wo greifen die Einbrecher beim Fenster am liebsten an?** PfB Rosenheim im Interview

25 **Einbruch vereitelt, Gayko sei Dank**

26 **„Die Zwangsschließungen riefen viele Ganoven auf den Plan“** Mit Roto Professional Service im Dialog

30 **Ein sicherer Beschlag ist noch keine Einbruchhemmung**

31 **Neue Produkte für den Einbruchschutz**

32 **„Es ist noch viel Aufklärung nötig“** Interview mit A. Dupp

34 **So klappt es auch mit dem Hochwasserschutz**

36 **Sicher mit Glas** Schusssicherheit und leichtes ISO als P4A

38 **Auf die Details kommt es an** Prävention durch widerstandsfähige Rollläden

40 **Neue Sicherheitsanforderungen bei Zugriffsschutz eröffnen neue Chancen** Die neue DIN EN 13659:2015

42 **Auch der Rollladenkasten ist sicher** Komplettsystem von Beck+Heun hat RC3 bestanden

Einbruchschutz: Sichere Bauelemente für sichere Häuser

Foto: Roto

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

PARTNER DES HANDWERKS

Deubl Alpha

Neu! TWS 1000 Serien-Elemente: Trennwände ohne Deckenanbindung!

Praktische Normgrößen – noch effizienter planen und bauen!
Glastrennwände ohne Deckenanbindung sind dort gefragt, wo Raumhöhe und -struktur eine Verbindung nicht möglich machen oder ein Deckenanschluss aus ästhetischen oder raumklimatischen Gründen nicht erwünscht ist. Ob in Großraumbüros, Autosalons, in Hallen oder Showrooms – ideal für gute Belüftung und Wärmezirkulation.

Die neue TWS Serie – perfekte Erweiterung der TWS-Linie
★ **TWS 1000:** Trennwandsystem in klar strukturierter Elementbauweise
★ **TWS 2000:** speziell für feinste Ganzglaskonstruktionen

Stets inklusiv – der Profi-Service
★ Fertigungszeichnung für die ESG-Herstellung ★ individuelle Beratung

Gleich Sonderprospekt und Preisliste anfordern oder QR-Code scannen!

Deubl Alpha Systeme

Freimanner
Bahnhofstr. 8
80807 München
Tel. 089 28663745
deubl-alpha.de

Belegexemplar – Weiterg

FASSADENBAUUNTERNEHMEN STARMANN BAUT MEGA-PERGOLA-ANLAGE

Klassik trifft Moderne

Eingebettet in die Alpe-Adria-Region mit exklusiver Halbinsellage direkt am Wörthersee befindet sich das prächtige 60er-Jahre Hotelareal des Parkhotels Pörtschach mit privatem Badestrand inmitten einer malerischen Umgebung. Das im Sommer 1963 eröffnete Urlaubs- und Seminarhotel zählte sich schon damals zu den signifikantesten Hotelbauten des modernen Wörthersee Tourismus.

Durch behutsame Renovierung sind im Parkhotel noch viele Teile und Stilelemente wie etwa der Speisesaal, die Rezeption, die Lobby mit Hotelbar, der Aufzug sowie die Treppen im Original erhalten und vermitteln den Gästen ein einmaliges Ambiente. Das Büro Arch+More ZT GmbH in Velden (Österreich) hat die Neugestaltung der Terrasse übernommen, bei der auch ein

Foto: Screenshot Parkhotel Pörtschach

Damit die Gäste näher am See sitzen können, wurde der Outdoorbereich vor dem Hotel-Restaurant mit einer 37 × 9 m großen Pergolaanlage auf der Terrasse erweitert.

Feiern oder tagen: Mit der unsichtbaren Abwasserung der Tuchfläche durch die Steher bleiben die Gäste auch bei starkem Regen trocken, da kein Wasser auf die Terrassenfläche gelangen kann.

Foto: Starmann

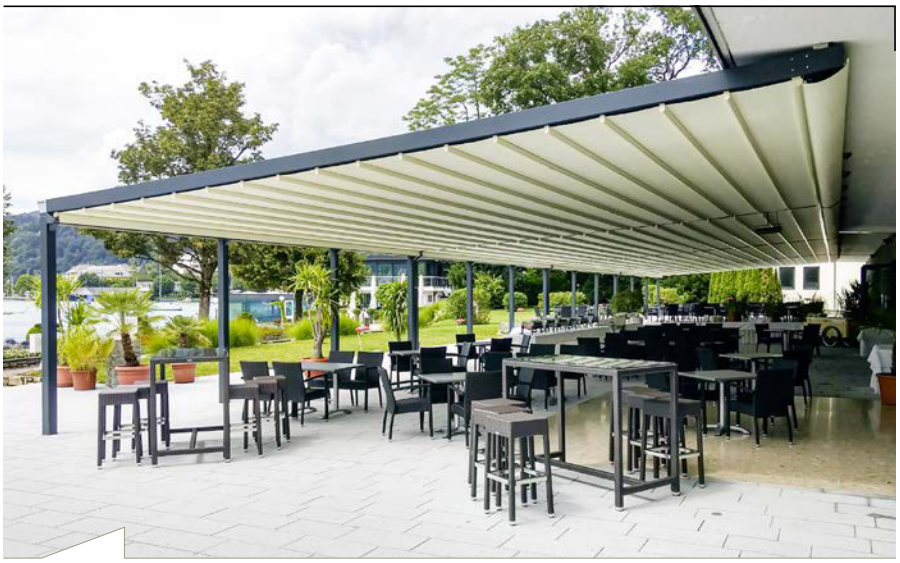


Foto: Starmann

Zugefahren kann bei Sonne oder Regen innerhalb weniger Minuten sozusagen auf Knopfdruck.

Foto: Olaf Vögele

Geöffnet passt sich die Pergola-Anlage unauffällig an die Umgebung an.

Belegexemplar – Weiterverbreitung nicht gestattet

Sonnen- und Regenschutz für die Hotel- und Restaurantgäste das großzügige Ambiente des Hotels fortsetzen soll. Die 333 m² große Pergola-Anlage B-Space von Corradi mit einem ausgeklügelten Entwässerungskonzept schafft mit einer Gesamtbreite von 37 m und einem Ausfall von 9 m den Spagat zwischen Sonnen- und Regenschutz. Das Tuch aus einem speziellen 3-Schicht-Gewebe mit UV-Blocker ist absolut Regendicht.

Der Wasserablauf vom 8° geneigten Tuch über die Regenrinne hinab in die integrierten verdeckten Abläufe in die Steher wurde vom Fassadenbauer Starmann aus Klagenfurt mit geplant und ausgeführt. Die Steher sitzen mittels einer im Terrassenboden verdeckten Spezialhalterung im Bodenfundament genau oberhalb des Abflussrohres. Über unscheinbar integrierte Wartungsöffnungen in den Stehern kann so auf den Abflussbereich jederzeit zugegriffen werden. 18.5 lfm. Senkrechtmarkisen mit Gittergewebe als in den senkrechten Laufschienen geführtes ZIP-System schaffen bei Sonne Sicht nach draußen auf den See und entsprechenden Windschutz für die Restaurantgäste. Integrierte Beleuchtung im Tuch, bzw. ergänzt mit örtlichen Heizstrahlern, Soundsystem etc. und eine Steuerung über Mehrkanal-Funk-Handsender runden das ganze Projekt sinnvoll ab.

www.starmann.at / www.corradi.eu

Foto: Olaf Vögele

Die insgesamt 333 m² große Pergola-Überdachung besteht aus vier zusammenhängenden Anlagen zu jeweils 4 Schienen und 4 Stehern je Anlage.

INTERVIEW MIT MATTHIAS REHBERGER VON DER GLASWELT REDAKTION

„Wir bringen Ihre Informationen zielgerichtet zu Ihren Kunden“

Nicht unbedingt üblich, aber diesmal diskutieren wir im GLASWELT Gespräch unter Kollegen, welche neuen Entwicklungen in der Glasbranche zu erwarten sind und warum wir diesen Innovationen im kommenden Oktober-Heft unser GLASWELT Top-Thema widmen werden.

Foto: GLASWELT

Matthias Rehberger, GLASWELT Ressortleiter Glas

GLASWELT _ *Matthias, normalerweise hätten wir im Oktober-Heft eine extrem umfangreiche Ausgabe mit glasstec-Vorschau, prall gefüllt mit Informationen rund ums Glas. Nun wird ja die Messe auf 2021 verschoben. Und jetzt?*
Matthias Rehberger _ Wir machen trotzdem ein dickes Heft mit Fokus auf Glas und Glasbearbeitung und neue Produkte. Wir wollen so den Unternehmen, die ihre Entwicklungen und Innovationen auf den Herbst 2020 hin ausgerichtet hatten, eine umfassende Plattform bieten, ihre Anlagen, Systeme und Produkte der Fachwelt zu präsentieren.

GLASWELT _ *Was hast du nun konkret im Top-Thema in der GLASWELT 10/2020 vor?*
Rehberger _ Im Top-Thema werden wir die jüngsten Entwicklungen und Neuheiten aus allen relevanten Segmenten der Glasbranche und aus den Zuliefer-Industrien vorstellen. Dazu wird es 10 Themenfelder geben (siehe Grafik), um es den Lesern leicht zu machen, sich einen schnellen Überblick zu verschaffen, was up to date ist.

GLASWELT _ *Wie wird das konkret aussehen?*
Rehberger _ Das Top-Thema ist eingeteilt in die folgenden Segmente: Produktion, Maschinen, Qualitätskontrolle (01), Robotik, Industrie 4.0 & Software (02), Sicherheitsglas mit ESG, VSG (03) und Isolierglas, Spacer, Dichtstoffe (04) sowie Glasveredlung, Drucktechnik und Laser (05). Dann stellen wir noch Glasprodukte (06) und Smart Glass (07) vor, was durch Beschläge (08) und Absturzsicherung (09) ergänzt wird. Und last but not least stellen wir Neuheiten zu Logistik, Transport und Montage (10) vor.

GLASWELT _ *Wird denn auch online über die Neuheiten im Glas informiert, was planst du hier?*
Rehberger _ Ja wir werden über die Innovationen auch online auf www.glaswelt.de, unserem englischsprachigen Kanal www.gw-news.eu und in den Newslettern berichten. Dazu werden wir die neuesten Maschinen, Produkte und Anwendungen in Sondernewslettern beleuchten, die den vorab genannten Segmenten im Top-Thema entsprechen. Diese Sondernewsletter werden im September und Oktober, also passend zum 10er Heft der GLASWELT versendet.

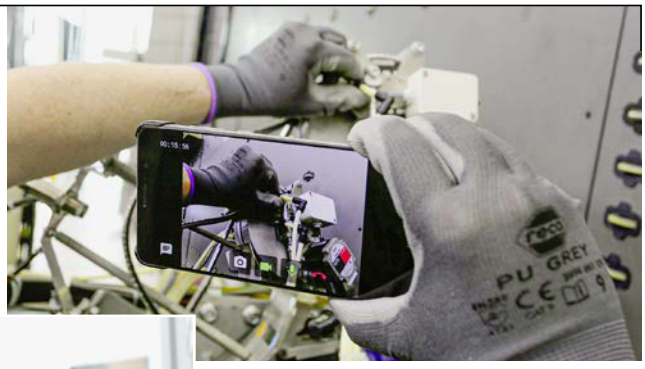
GLASWELT _ *Und was sind Deiner Meinung nach die wichtigsten Neuheiten im Glasbereich?*
Rehberger _ Eines der wichtigsten Themen für die Glasverarbeiter ist die Digitalisierung und Vernetzung der gesamten Betriebsabläufe, in-

GLASWELT FORUM – KOSTENLOSES WEBINAR

Für die optimale Information unserer Leser und User werden wir zusätzlich zu unserer umfangreichen Berichterstattung mit dem GLASWELT FORUM auch ein kostenloses Webinar anbieten.
Hier werden wir gemeinsam mit Spezialisten aus der Branche wichtige Innovationen und Neuheiten aus allen Glas-Segmenten im Detail präsentieren.

www.glaswelt.de

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet



Apps und Video-Support helfen der Verarbeiter die Maschinen schneller in Gang zu bringen.

Foto: Lisec

Foto: HB Fuller / Kömmerling Chemie

Flexible Abstandhalter erlauben einen höheren Automatisierungsgrad an der Isolierglas-Linie.

Eine durchgängige Digitalisierung der Glasbetriebe bringt mehr Effizienz.

Foto: Lisec

Foto: seele

Beim Sonnenschutz werden zunehmend Systeme im SZR und Gläser mit variablem g-Wert genutzt.

klusive der Anbindung der Zulieferer und Kunden (z. B. Fensterbauer). Hier spielen die Software und zunehmend auch die Robotik eine immer wichtigere Rolle.
Weiter sehe ich, dass Smarte Gläser für die Branche immer interessanter werden. Und ganz wichtig sind auch neue Glasbeschläge, gerade für Glasanbieter mit Endkundenkontakt.

GLASWELT _ *Viele Hersteller sind auch international aktiv. Wie werden diese unterstützt?*
Rehberger _ Zusätzlich zu unserer internationalen Website www.gw-news.eu gibt es auch einen englischsprachige Newsletter, um eine entsprechende redaktionelle Reichweite anzubieten.

Die Fragen stellte Chefredakteur Daniel Mund

Foto: Denver

Mit steigender Digitalisierung steigt auch der Einsatz von Robotern bei der Glasbearbeitung.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

A+W Clarity
Software for Glass

CONNECTING DIGITAL WORLDS

MEINE VERNETZUNG MIT DER ZUKUNFT!

Meine Glasverarbeitungs-software für die intelligente Gesamtorganisation meiner Produktion inklusive aller kaufmännischen Prozesse bis zur Auslieferung.

www.a-w.com

BAU-PROJEKTLEITER MIRKO AREND

Der Messe München den Rücken gekehrt

Zum Monatswechsel Juli/August hat sich der bisherige Projektleiter bei der BAU verabschiedet. Zu seinen Aufgaben gehörten unter anderem die konzeptionelle und strategische Weiterentwicklung der Veranstaltung. Hier half ihm besonders seine langjährige Erfahrung und Expertise beim Marktforschungsinstitut GfK Marktforschung.

Von 2005 bis 2010 leitete er die Abteilung Marktforschung und übernahm ab 2007 zusätzlich die Leitung der Abteilung New Business Development bei der Messe München. Mirko Arend verantwortete nicht nur das Bauzentrum Poing, sondern war auch maßgeblich an der Einführung und dem Ausbau des internationalen BAU Clusters beteiligt. Gleichzeitig baute er die BAU strategisch zur Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme in München aus.

„Nun ist es Zeit, zu neuen Ufern aufzubrechen. Aus familiären Gründen möchte ich meine räumliche und private Zukunft in meine alte Heimat nach Rheinland-Pfalz verlagern", so Arend.

Seine Aufgaben übernehmen vorerst Markus Sporer, stellvertretender Projektleiter der BAU sowie Matthias Strauss, Projektleiter der BAU China und der digitalBAU für das BAU Cluster.

Foto: Youtube / Messe München

BAU-Projektleiter Mirko Arend verlässt die Messe München.

www.bau-muenchen.de

Kostenlos anmelden:
www.glaswelt.de/newsletter
NICHT VERPASSEN: mind. 2× im Monat mit dem Newsletter das Aktuellste aus der Branche auf den Bildschirm.
GLAS WELT

Anzeige

WINTERGARTEN-DACHKLAPPEN.de

HELMUT MEETH IN DER GESCHÄFTSSTELLE

Was der neue VFF-Präsident sich vorgenommen hat

Foto: VFF

Helmut Meeth (links) zusammen mit VFF-Geschäftsführer Frank Lange am 17. Juli 2020 in der VFF-Geschäftsstelle.

Während eines Besuches in der VFF-Geschäftsstelle erläuterte der neue Verbandspräsident Helmut Meeth wesentliche Eckpunkte seiner Agenda. Auf die Fortführung und Vertiefung der Schwerpunktthemen Marketing und Digitalisierung hatte Meeth schon in seiner Antrittsrede hingewiesen. Jetzt nannte er drei weitere zentrale Aufgaben für die Zeit seiner Präsidentschaft.

Helmut Meeth, Inhaber und CEO der Helmut Meeth GmbH & Co. KG in Wittlich, betonte als Erstes die Bedeutung des VFF-Zukunftskreises, dessen Start aufgrund der Corona-Krise auf 2021 verschoben werden musste. Mit diesem Gremium jüngerer Verbandsmitglieder soll die nächste Generation stärker in die Verbandsarbeit eingebunden werden. „Denn", so Meeth, „alle Modernisierungsmaßnahmen zum Beispiel rund um die Digitalisierung können nur Erfolg bringen, wenn der Verband auch in seinen Führungsgremien noch zukunftsorientierter aufgestellt ist."

Als zweiten Punkt seiner Agenda hob Meeth die Stärkung des VFF durch eine Offensive zur Gewinnung neuer Mitglieder aus dem Herstellerbereich hervor. „Als Interessenvertretung und Dienstleister für seine Mitglieder und die gesamte Branche sind für den VFF eine breite Mitgliedschaft und die starke Leistungsfähigkeit zwei Seiten einer Medaille.

Und: Jedes neue Mitglied profitiert sofort von den exklusiven Verbandsleistungen beispielsweise in Marketing, in Technik oder in VOB und Recht", erklärte Meeth.

Drittens nannte er die Weiterführung und Vertiefung der politischen Kommunikation des VFF als zentrale Aufgabe, auch in Verbindung mit anderen Branchenverbänden im Rahmen der neuen Repräsentanz Transparente Gebäudehülle (RTG) in Berlin. „Klimapolitik ist wichtiger denn je", betonte Meeth. „Und die großen Anteile, die insbesondere auch moderne Fenster und Fassaden zu einer energieeffizienten Zukunft beitragen können, sind noch lange nicht genügend ins öffentliche und politische Bewusstsein gerückt."

www.window.de

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

SALAMANDER
WINDOW & DOOR SYSTEMS

Fenster erleben

Für jeden das richtige Fenster mit Salamander Fenster- und Türprofilen.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Die Salamander Industrie-Produkte GmbH und ihre Marke Salamander Window & Door Systems ist einer der führenden europäischen Qualitätsanbieter für Fenster- und Türprofile aus PVC.

Für Salamander ist das Fenster kein rein technisches Produkt, sondern verbindet Wohnraum und Fassade. In diesem Sinne entwickelt Salamander individuelle, hoch energiesparende Systeme in idealem Zusammenspiel von Technik und Design.

Besuchen Sie uns unter
salamander-windows.com

Foto: Finstral AG

Neuer Verwaltungsrat: Finstral setzt auf Kontinuität. Der Finstral-Verwaltungsrat: Hans Oberrauch, Luis Oberrauch, Joachim Oberrauch, Florian Oberrauch und Verena Oberrauch.

FINSTRAL

Joachim Oberrauch neuer Präsident

Die Finstral AG geht einen wichtigen Schritt beim Generationswechsel: Auf der Jahresvollversammlung des Verwaltungsrats im Juni wurde die neue Zusammensetzung des entscheidenden Gremiums gewählt: Neuer Präsident des Verwaltungsrats wird Joachim Oberrauch, Sohn des Finstral-Gründers Hans Oberrauch. Zeitgleich berichtet das Unternehmen von einem bemerkenswerten Systemwechsel.

Weiterhin Vize-Präsident bleibt Luis Oberrauch, Bruder des Gründers. Neu in diese Funktion aufgerückt ist sein Sohn Florian Oberrauch. Gründer Hans Oberrauch und seine Tochter Verena Oberrauch gehören als Mitglieder dem Verwaltungsrat an.

„Das ist ein wichtiger Schritt für den Generationswechsel bei Finstral. Unsere Kinder haben es Luis und mir leicht gemacht, ihnen diese Verantwortung zu übertragen. Denn sie beweisen ja schon seit vielen Jahren, dass unser Unternehmen bei ihnen in guten Händen ist", so der scheidende Präsident des Verwaltungsrats und Gründer von Finstral Hans Oberrauch.

„In dieser Form ist es mir möglich, die neue Geschäftsleitung weiter für eine bestimmte Zeit zu begleiten und unterstützend zusammenzuarbeiten", ergänzt Luis Oberrauch, Vize-Präsident von Finstral.

Die Entscheidung wird von der zweiten Generation (Verena, Florian und Joachim Oberrauch) wie folgt kommentiert: „So bleibt Finstral ein echtes Familienunternehmen. Wir übernehmen diese neue Rolle gerne und werden mit großem Einsatz Finstral weiterhin so dynamisch und nachhaltig erfolgreich entwickeln wie es unsere Väter, Hans und Luis, seit der Unternehmensgründung getan haben."

Anzeige

FIN-Window jetzt wichtigstes Profilsystem bei Finstral

In einer weiteren Pressemitteilung berichtet das Unternehmen von einem bemerkenswerten Systemwechsel: Erst im Frühjahr 2019 kündigte Finstral die größte Umstellung im Produktportfolio seiner fünfzigjährigen Geschichte an. Der ehrgeizige Plan lautete, das seit Jahrzehnten etablierte Kunststoff-Fenstersystem FIN-72 durch ein neues, deutlich vielfältigeres Profilsystem abzulösen. Jetzt sei ein entscheidendes Etappenziel erreicht worden: Fenster mit FIN-Window-Profilen sind nun das meist bestellte System bei Finstral. Das Kunststoff- und Kunststoff-Aluminium-Fenstersystem zeichnet sich durch eine besondere Modularität und Variantenvielfalt aus: Ob klassisches Sprossenfenster mit schmalsten Rahmen und höchster Einbruchsicherheit oder moderner Ganzglas-Verbundflügel mit rahmenüberdeckendem Glas außen wie innen – mit FIN-Window sei alles innerhalb eines Profilsystems machbar. Neben der Herstellung liegt die zweite Herausforderung beim Umstellungsprozess in der Überzeugung des Handels.

„Die FIN-Window-Einführung ist ein lebendiger Beweis unserer engen, langjährig gewachsenen Partnerschaft zu Fensterhändlern in ganz Europa. Ohne diesen Vertrauensvorschuss wäre ein derart umfassender Abtausch eines Haupt-Profilsystems kaum denkbar", sagt Luis Oberrauch, zuständig für den Vertrieb.

„Die Roadmap für die schrittweise Einführung reicht bis zum Jahreswechsel 2020/2021. […] Und so werden wir weitermachen: Bis Ende des Jahres stehen alle auch selten benötigten Profilvarianten zur Verfügung. Und im Juni 2021 nehmen wir FIN-72 dann endgültig aus dem Programm", ergänzt Florian Oberrauch, verantwortlich für die Produktion.

„FIN-Window setzt einen ganz neuen Standard für Kunststoff- und Kunststoff-Aluminium-Fenster in Europa. Die schmalsten Rahmen, das beste Isolierglas von der Scheibe bis zum Abstandhalter, immer vier Verriegelungspunkte, Mitteldichtung, klassische bis moderne Rahmenformen, außerordentlich große Farbvielfalt: Wer anspruchsvollen Kunden wirklich gute, schöne Fenster anbieten will, kommt an FIN-Window kaum vorbei", sagt Joachim Oberrauch, zuständig für die Produktentwicklung im Unternehmen.

Finstral baut Fenster mit Kunststoffkern und ist ein europaweit agierender Fensterbauer mit 1400 Mitarbeitern und 1000 Händlerpartnern in 14 Ländern. Bis heute liegt der Hauptsitz des Familienunternehmens in Unterinn bei Bozen. In 14 Produktionsstätten entwickelt und produziert Finstral Fenster-, Türen- und Wintergarten-Systeme.

www.finstral.com

Mit FIN-Window setzt Finstral einen neuen Standard für Kunststoff-Fenster.

Foto: Finstral AG

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet!

HEROAL

Online-Bestellwesen in LogiKal eingeführt

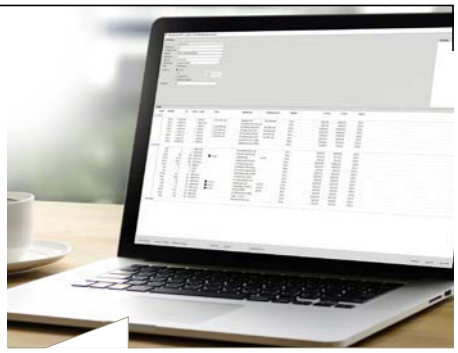


Foto: heroal

Mit dem neuen Online-Bestellwesen von heroal innerhalb der Software LogiKal von Orgadata können Bestellungen schnell und prozesssicher ausgelöst werden.

Um die Zusammenarbeit mit seinen Partnerbetrieben zu stärken, langfristige Geschäftsbeziehungen zu unterstützen und den Bestellprozess effizienter und prozesssicherer zu gestalten, integriert heroal ab sofort ein eigenes Online-Bestellwesen in die Software LogiKal von Orgadata.

Es sind nur wenige Arbeitsschritte notwendig, um den Bestellprozess nachhaltig zu vereinfachen: Mit dem neuen Online-Bestellwesen von heroal in der Softwarelösung LogiKal von Orgadata können Bestellungen ab sofort online erfasst und abgewickelt werden – auch wenn kein ERP-System im Unternehmen im Einsatz ist.

LogiKal beinhaltet dann die Option, Lagerbestellungen für Fenster-, Tür- und Fassadensysteme schnell und unkompliziert bei heroal auszulösen. Lagerbestellungen, die sich regelmäßig wiederholen, lassen sich durch nur eine Materialposition vereinfacht aus dem heroal Produktkatalog auslösen. Außerdem bietet LogiKal dank der digitalisierten Bestellarchivierung eine Übersicht über vorherige Bestellungen.

Die Prozesseinrichtung kann dabei innerhalb kurzer Zeit von einem Einkaufsmitarbeiter des Kunden sowie einem heroal Mitarbeiter umgesetzt werden. Anschließend steht die Funktion allen weiteren Mitarbeitern zur Verfügung.

Die primären Vorteile des Online-Bestellwesens liegen zum einen in einer reibungslosen und effizienteren Auftragsabwicklung, da der gesamte Prozess von der Auftragsübermittlung über die Bearbeitung bis hin zum Versenden der Auftragsbestätigung an den Kunden beschleunigt wird. Darüber hinaus verringert sich die Reklamationsquote, denn durch den Entfall manueller Eingaben werden Übertragungsfehler und fehlerbasierte Arbeitsschritte verhindert. Das führt insgesamt zu einer höheren Kundenzufriedenheit und Prozesssicherheit.

www.heroal.com

Anzeige

VARIOTEC
www.variotec.de

Haustürrohlinge
für Funktionstüren Innen und Außen
*Finden Sie den passenden **Rohling** für Ihre Anwendung!*
... auch als All-inclusive Bausatz erhältlich!

Jetzt Neu:
INTEGRAL HAWA SUONO

... auch als Ai-Paket erhältlich!

VARIOTEC GmbH & Co. KG
Weißmarterstraße 3-5 • D-92318 Neumarkt/OPf. • Tel.: +49 9181 6946-0
Fax: +49 9181 6946-50 • E-Mail: info@variotec.de • www.variotec.de

HIER GEHT ES ZU DEN ANNAHMESTELLEN

Wohin mit den PVC-Altfenstern?

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Die Rewindo hat jetzt die Zahl der Altfenster-Annahmestellen erhöht.

Auf aktuell 46 Anlaufpunkte hat die Rewindo GmbH die Anzahl ihrer regionalen Annahmestellen für das Recycling ausgedienter Kunststofffenster, -Rollläden und -Türen erhöht. Schwerpunktregion der neuesten Zugänge ist dabei der Osten der Republik.

Mit der Bothur GmbH & Co. KG mit gleich zwei Annahmestellen in Großenhain und einer in Gröditz, der eXakt Fensterrecycling GmbH aus Berlin, der Metcera GmbH aus Markranstädt und der Parentin GmbH aus Großpösna sind gleich sechs der sieben neuen Annahmestellen in Ostdeutschland anzufinden. Hinzu kommt die Weserbergland Entsorgung GmbH aus Hameln.

Die regionalen Annahmestellen sollen all denjenigen eine logistische Lösung bieten, die kleinere Mengen Altfenster nicht lagern können oder wollen und richten sich u. a. an Montagetrupps und kleinere Handwerksbetriebe. Größere Altfenstermengen können selbstverständlich nach Rücksprache ebenfalls dort angeliefert werden.

Weitere Entsorger gesucht: Um das Annahmemetz auszubauen und sukzessive bundesweit lokale Standorte zu etablieren, ist die Rewindo auch weiterhin auf der Suche nach Partnern aus der Entsorgungsbranche. „Dabei können uns lokal und regional tätige Entsorger gut unterstützen", so Rewindo-Geschäftsführer Michael Vetter. Entsorger, die an der Sammlung von Kleinstmengen ausgebauter Kunststofffenster, -Rollläden und -Türen für das Rewindo-System interessiert sind, können sich an die Geschäftsstelle wenden.

Seit 2002 organisiert die Rewindo GmbH bundesweit das Recycling alter Kunststofffenster, -Rollläden und -Türen mit wachsendem Erfolg. So konnten 2019 über 35 500 Tonnen PVC-Regranulat aus Altfenstern gewonnen werden. Das entspricht in etwa zwei Millionen alte Kunststofffenster. Hinzu kamen mehr als 65 000 Tonnen recycelter Produktionsabfälle.

www.rewindo.de

Anzeige

CAD für Fenster, Türen und Fassaden
aus Aluminium, Stahl, Holz, Holz-Aluminium, Kunststoff

- intell. Profil-Bibliotheken der führenden System-Lieferanten
- intell. Normteile-Bibliothek mit mehr als 100.000 Elementen
- intell. Funktionen für Dämmung, Folie, Blech, Paneel etc.

SYSCAD mit SYSTEM

SYSCAD TEAM GmbH
Ziegelhütte 18
91236 Alfeld

Telefon: +49 (0) 9157 997 9994
E-Mail: syscad@syscad.team
Internet: www.syscad.team

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

IFN-GRUPPE ÜBERNIMMT DÄNISCHEN ANBIETER

Mit dem Blick auf das Online-Geschäft

Die IFN-Gruppe (Internorm, Schlotterer, Topic, GIG, HSF, Kastrup und Skaala) übernimmt 80 % der Anteile der Skanva Group A/S, einem dänischen Unternehmen, das ausschließlich im Online-Geschäft für Fenster und Türen in den Märkten Dänemark, Norwegen und Island tätig ist.

„Nachdem wir mit einigen Unternehmen unserer Gruppe gerade erst aus der Kurzarbeit gekommen sind und die Unsicherheit der wirtschaftlichen Entwicklung der Corona-Krise noch vor uns liegt, war die Entscheidung, in dieser Zeit eine weitere Firma zu übernehmen, keine leichte. Jedoch wollen wir unsere Kompetenzen in den neuen Vertriebskanälen, wie dem Online-Geschäft, verstärken. Die Bedeutung dieses Vertriebskanals hat unter den Covid-19-Rahmenbedingungen nochmals zugenommen", kommentiert Christian Klinger, Miteigentümer und Unternehmenssprecher der IFN-Gruppe, die soeben umgesetzte Akquisition.

Die Skanva Group, die auch mit 50 % an einer Fenster- und Türenfertigung in Weißrussland beteiligt ist, erwirtschaftete im Jahr 2019 einen Umsatz von 11 Mio. Euro in den Märkten Dänemark, Norwegen und Island. Für 2020 erwartet das Unternehmen mit einem Umsatz von ca. 15 Mio. Euro ein Wachstum von über 35 % und unterstreicht damit die positive Entwicklung, die der Online-Vertrieb von Fenstern und Türen in der letzten Zeit genommen hat. „Wir gehen davon aus, dass dieser Trend in den kommenden Jahren anhält und sich noch verstärkt", ergänzt Vorstand Johann Habring, der in der IFN-Gruppe auch für Nordeuropa zuständig ist. Nach dem Erwerb der Unternehmen Kastrup (2015), in Dänemark, und Skaala (2018), in Finnland, stellt die Akquisition der Skanva Group den nächsten logischen Schritt in der Nordeuropa-Strategie der IFN-Gruppe dar. „In den nordeuropäischen Märkten ist der Online-Vertrieb bereits länger gut etabliert und wir werden wichtiges Know-how für die anderen Unternehmen unserer Gruppe hinzugewinnen", führt Habring weiter aus. Außerdem gelingt IFN mit dieser Akquisition auch der Sprung in die Märkte Norwegen und Island. Diese drei Unternehmen werden im Jahr 2020 gemeinsam einen Umsatz von ca. 100 Mio. Euro erzielen – damit stärkt die IFN-Gruppe weiter ihre strategische Position in Nordeuropa.

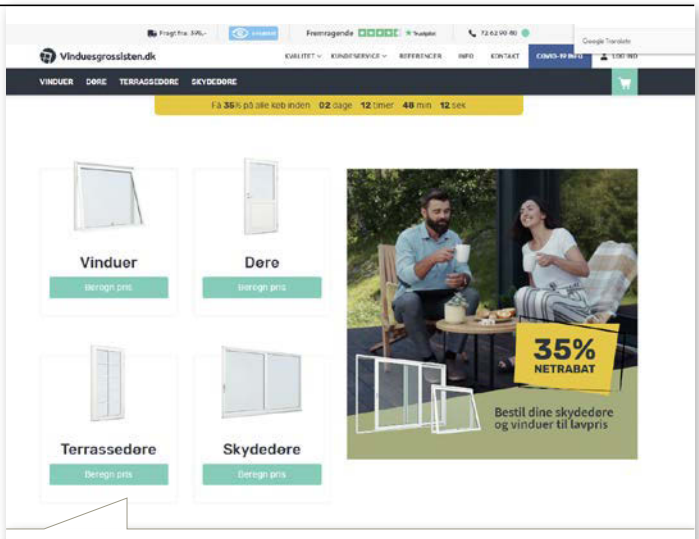


Foto: Screenshot vinduesgrossisten.dk

Die Skanva Group legt den Fokus auf den Online-Vertrieb von Fenstern und Türen in Dänemark, Norwegen und Island.

www.ifn-holding.com

MEDIOLA UND INTERNORM

Smarte Vernetzung forciert

Der Spezialist für systemoffene IoT- und Smart Home-Lösungen mediola und Internorm erweitern ihre Kooperation und forcieren alltagstaugliche Lösungen für intelligentes Wohnen und Smart Living. Ziel der Zusammenarbeit ist eine mühelos realisierbare Vernetzung des haushaltstypischen Sammelsurium an Geräten und Haustechnik unterschiedlicher Marken in einem zentralen Smarthome System, das einfach zu installieren und flexibel erweiterbar sein soll.

Mediola Produkte schaffen dazu die Voraussetzungen, Sie bieten viele smarte Optionen, den Alltag zu bereichern und dabei den Komfort, die Sicherheit und die Energieeffizienz in den eigenen vier Wänden nachhaltig zu verbessern.

Im Rahmen der Partnerschaft werden die Produkte der Internorm I-tec Reihe in mediola All-In-One Smart Home-Lösungen eingebunden. Als „Works with mediola"-Partner werden sie Teil eines der größten Smart Home Netzwerke Europas und können mit einer großen Zahl unterschiedlicher Geräte der Gebäude-, Sicherheits- oder Audio-/ Videotechnik von mehr als 120 Marken wie z. B. Homematic IP, Eltako, Somfy, Siegenia, Sonos, Roto, Elero, Warema, Philips HUE, Becker Antriebe, Nuki, Doorbird, Denon, netatmo u. v. m. kombiniert werden. mediola vereint in seinen Produkten unterschiedliche Funk-Systeme und -Standards mit BUS- und IP-Technologien und realisiert so eine systemunabhängige und markenübergreifende Lösung zur intelligenten Gebäudesteuerung.

Fachhandwerker können ihren Kunden eine fertige Steuerung als ausbaufähige Smarthome Lösung übergeben, die der Kunde später eigenständig personalisieren kann. Geräte hinzufügen, individuelle Szenen kombinieren, clevere Automatisierungen erstellen und alles auch per Sprache steuern sei mit der als intuitive Einstiegslösung konzipierten App IQontrol Neo kinderleicht.

Foto: mediola

mediola und internorm forcieren die smarte Vernetzung im Alltag

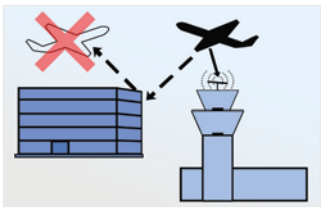
www.mediola.com

Anzeige

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

laserbird

Das Upgrade für Ihre Glasprodukte



Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Funktionalisierung von Gläsern und Schichten

Mit dem Laserbird machen Sie mehr aus Ihrem Glas und profitieren von einer noch höheren Wertschöpfung Ihrer Produkte. Veredeln Sie Ihre Halbzeuge durch Bearbeitung der Funktionsbeschichtung oder erzielen Sie kundenindividuelle Scheiben durch Laserdruck oder Schichtumwandlung. So universell wie Ihre Kunden, Anwendungen und Glasprodukte ist auch der Laserbird als Ihr Werkzeug zur Glasveredelung.

HOCHSCHULE WESERBERGLAND

„Frisch gebackene" Glasingenieure

Die Hochschule Weserbergland (HSW) bietet seit nunmehr sechs Jahren den Bachelor-Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen mit Vertiefung Glastechnik an. Im Rahmen ihres dualen Studiums sind die Studenten und angehenden Glasingenieure dann blockweise an der Hochschule sowie in ihrem ausbildenden Unternehmen tätig.

Anfang Juli haben wieder drei Studierende der (HSW) ihre Hochschulausbildung zum Glasingenieur erfolgreich abgeschlossen. Die „frisch gebackenen" Glasingenieure sind: Fabian Brockmann, Ardagh Glass GmbH; Leonard Jung, Weck Glaswerk GmbH; und Klaas Tietjen, Frerichs Glas GmbH.

Die Absolventen stehen nun als Glasingenieure ihren ausbildenden Unternehmen als qualifizierte Fachkräfte zur Verfügung, die aufgrund der dualen Ausbildung keine Einarbeitungszeit mehr brauchen. Somit können sie ihre Aufgaben im Betrieb fließend weiter erfolgen bzw. ausbauen.

Der Studienstart des dualen Studiengangs Wirtschaftsingenieurwesen Glastechnik ist jährlich im August.

www.hsw-hameln.de

TARDIS

Stilvolle Bäder mit einem Hauch von Luxus

Foto: Glasmanufaktur Tardis

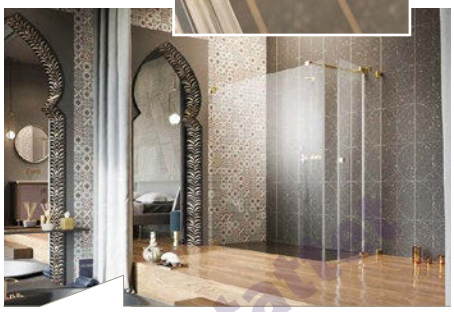


Foto: Glasmanufaktur Tardis

Für besondere Bäder hat die Glasmanufaktur Tardis nun goldene Beschläge im Programm.

Beschlaghersteller Tardis bietet jetzt mit SP Carat goldene Beschläge an und erweitert so seine Shower Performance Serie. Nach Auskunft der Entwickler verleihen die neuen Beschläge dem Badezimmer Extravaganz und goldenen Glanz, da die Beschläge aus gebürstetem Aluminium eine goldmatte Eloxalbeschichtung besitzen.

Die neue Beschlag-Serie sei nicht nur exklusiv, sondern auch sehr widerstandsfähig, wie Hersteller Tardis unterstreicht. Die Beschläge sind flächenbündig konzipiert und die Griffe lassen sich auf der Innenseite abnehmen. Das erlaubt wiederum eine schnelle und hygienische Reinigung. Neben SP Carat bietet die Glasmanufaktur Tardis noch die Oberflächen Caviat (schwarz eloxiertes Alu), Champagner (silbermatt eloxiertes Alu), Chrom (hochglanzverchromtes Messing) und Core (massiver Edelstahl, gebürstet oder poliert) an.

www.tardis.com

GUARDIAN GLASS

Neuer Coater für Europa

Foto: Guardian Glass

Der neue Coater sowie die zweite Float sind für Guardian Glass ein Bekenntnis zum Standort Europa, so der Glashersteller.

Im Juli hat Guardian eine neue Glasbeschichtungsanlage am Standort seines zweiten Floatwerks in Polen in Betrieb genommen. Dort wird Floatglas zu ClimaGuard Wärmedämmglas sowie zu SunGuard Sonnenschutzglas weiter veredelt.

Dazu Guus Boekhoudt, Executive Vice President von Guardian Glass: „Unsere Kunden setzen verstärkt energieeffiziente Produkte ein, um die Gebäudehülle zu verbessern. Unser Bestreben ist es, die Kunden mit den bestmöglichen Glasprodukten und -lösungen zu unterstützen. Dafür ist unsere neue Anlage eine wichtige regionale Ressource."

Diese neue Anlage, die derzeit modernste und effizienteste von Guardian, sei der Beleg für das langfristige Engagement des Unternehmens in Europa. „Die Tatsache, dass wir trotz COVID-19 die Beschichtungsanlage im Werk Tschenstochau sicher fertigstellen konnten und dort auch bald die neue Floatlinie in Betrieb nehmen, ist eine beachtliche Leistung", ergänzt Boekhoudt.

www.guardianglass.com

C.R. LAURENCE OF EUROPE:

Duschtürbeschläge für Europa

Mit gleich drei neuen Duschtürbeschlag-Linien macht CRL nun auch im Bad-Segment einen Schritt nach vorne und bietet eigene Duschbeschläge für den europäischen Markt an.

Die drei Beschlaglinien von CRL sind für unterschiedliche Anwendungsbereiche konzipiert und kommen im September auf den Markt. Die neuen Duschtürbänder zeichnen sich unter anderem durch kleine Spaltmaße, intelligent konstruierte Schraubenabdeckungen, Einstellbarkeit sowie Top-Design und -Verarbeitung aus, so die Auskunft der Entwickler.

Die neuen Bänder im Überblick: Die Serie Lugano, ein kompaktes Hebe-Senk-Anschlagband mit flächenbündiger Montage; die Pendeltürband-Serie Bellagio, die sich durch einstellbare Nulllage, vollverdeckte Schrauben sowie minimale Spaltmaße auszeichnet sowie das Anschlagband Como, ebenfalls mit vollverdeckten Schrauben und, wie Bellagio, für Türen bis 50 kg Gewicht und einen Meter Ausladung geeignet. Alle neuen CRL-Duschtürbeschläge sind aus massivem Messing gefertigt und in den Oberflächen Glanzchrom sowie Schwarz matt für Kunden auf Lager.

Foto: C.R. Laurence

Die drei neuen CRL-Beschlagserien für Duschen wurden speziell für die Märkte in Europa entwickelt.

www.crl.eu

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

NACHRUF

Paul Bastianen verstorben

Foto: GLASWELT Archiv

Ende Juli verstarb Paul Bastianen nach einem schweren Kampf gegen seine Krankheit. Damit verliert die Glasbranche eine mutige Stimme, denn Paul scheute sich nie, Sachverhalten auf den Grund zu gehen und beim Namen zu nennen. Das hat nicht immer allen gefallen.

Gleichzeitig haben ihm seine Aussagen und Kommentare jedoch auch viel Respekt in der Branche eingebracht. Als freier Geist mit einem klaren Blick hat er frei von äußeren Zwängen die wichtigen Sachverhalte und Entwicklungen in der Glasbranche messerscharf analysiert und auf den Punkt gebracht. Er scheute dabei nicht mit Kritik, zollte gleichzeitig aber auch Lob, wenn er es für angebracht hielt.

Für die GLASWELT war er ein wichtiger Autor, der unseren Lesern viele interessante Beiträge beschert hat, hierfür bin ich ihm als Redakteur dankbar. Neben der Arbeit werde ich Paul als Freund vermissen. Wir haben uns über die Jahrzehnte häufig ausgetauscht, immer wieder getroffen, viele spannende Diskussionen geführt und nicht zuletzt viel gelacht. Paul, Du wirst mir fehlen. Ruhe in Frieden.

Matthias Rehberger

GLASTON

Anders Dahlblom wird President und CEO

Foto: Glaston

Zum Jahresanfang 2021 wird Anders Dahlblom seine Arbeit als neuer Präsident und CEO von Glaston aufnehmen.

Der Verwaltungsrat der Glaston Corporation hat Anders Dahlblom (M.Sc.) zum Präsidenten und CEO der Glaston Corporation ernannt. Er will Anfang 2021, spätestens bis Februar 2021, seine Arbeit bei Glaston aufnehmen. „Anders Dahlblom hat uns mit seiner starken Erfolgsbilanz in der Prozessindustrie und seiner fast 20-jährigen Erfahrung im internationalen Geschäft überzeugt. Ich freue mich sehr, Anders Dahlblom als neuen Präsidenten und CEO von Glaston begrüßen zu dürfen und bin überzeugt, dass er die richtige Person ist, um Glaston zu führen", sagte der Glaston Vorstandsvorsitzende Teuvo Salminen nach der Entscheidung.

Aktuell fungiert Sasu Koivumäki als Interims-CEO und wird diese Funktion bis zum Amtsantritt von Anders Dahlblom innehaben. Danach wird Koivumäki seine Position als COO, Leiter Sales & Integration, Stellvertreter des CEO sowie Mitglied der Executive Management Group fortsetzen.

www.glaston.net

SEELE

Zwei Diamanten für die Sternhöhe

Der Fassadenspezialist aus Gersthofen hat mit der Fassade der „Sternhöhe" in Stuttgart wieder einmal eine außergewöhnliche Glas- und Metallkonstruktionen fertiggestellt. Dort ist nun eine rund 800 m² große Stahl-Glas-Konstruktion in Form eines Kristalls der neue Blickfang auf dem Büro-Campus Sternhöhe. Im Zuge der Revitalisierung des „Haus 1" planten BM + P Architekten die markante Glaskonstruktion, die sich in der Außenansicht über 11 m erstreckt und das Erdgeschoss und den ersten Stock an drei Gebäudeecken umschließt.

Für den unverwechselbaren Charakter eines geschliffenen Edelsteins sorgen mehr als 150 dreieckige Isolierglas-Elemente. Sie sind in verschiedenen Winkeln in eine geschweißte Unterkonstruktion aus 12 Stahlleitern eingepasst.

Ein von seele optimiertes Toggle-System, das sich in der Fuge im SZR befindet, sorgt dafür, dass die Glaselemente fast ohne sichtbare Halterung montiert werden können. So sind von außen lediglich eine schmale Silikonfuge sowie dezente Punkthalter sichtbar.

www.seele.com

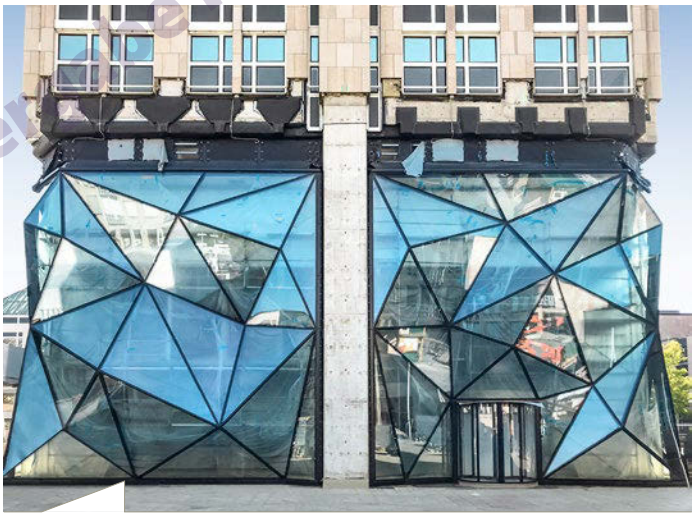


Foto: seele

Die „Sternhöhe" in Stuttgart besitzt eine außergewöhnliche kristallförmige Stahl-Glas-Fassade, die von seele umgesetzt wurde.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

upCranes

Vermietung und Verkauf

- Minikräne
- Anhängerkräne
- Telelader
- Smartlifte
- Sauganlagen
- Möbel- u. Bauaufzüge

www.upcranes.de

upCranes • Siegfried Ferstl • Josef-Binner-Str.1 • 93155 HEMAU
Tel. (09491) 90 39 41 • Fu (0160) 94 95 38 80 • mail: info@upcranes.de

AUSZEICHNUNG VOM BAYERISCHEN STAATSMINISTERIUM

Reflexa wird zum „Blühenden Betrieb“

Im Rahmen des „Blühpakt Bayern“ hat das Bayerische Umweltministerium Reflexa zum „Blühenden Betrieb“ ernannt. Damit ist das nachhaltige Engagement des Rettenbacher Herstellers für Sonnen- und Insektenschutz einmal mehr von offizieller Stelle bestätigt worden. Als „Blühender Betrieb“ werden Unternehmen ausgezeichnet, die mindestens 20 % des Firmengeländes naturnah gestaltet haben und somit Insekten vom Frühjahr bis in den Herbst ein durchgängiges Blütenangebot zur Verfügung stellen und zudem durch eine Mischung aus Sträuchern, Wildblumen und Stauden natürliche Lebensräume bieten.Darüber hinaus garantiert ein „Blühender Betrieb“ auch eine naturnahe Pflege: So müssen Blühflächen über den Winter ungemäht stehen bleiben, um Insekten eine Überwinterungsstätte zu bieten. Torfhaltige Substrate sind bei der Gestaltung und Pflege genauso tabu wie die Verwendung chemischer Pflanzenschutzmittel in der Fläche. Mit der Auszeichnung als „Blühender Betrieb“ belegt Reflexa erneut, wie wichtig dem Unternehmen das Thema Nachhaltigkeit ist. Qualitativ hochwertige und damit langlebige Produkte made in Germany, jahrzehntelange Standorttreue und das engagierte Sponsoring von Sozialprojekten, Sportvereinen und des Naturschutzes sind nur ein paar Beispiele für den nachhaltigen Ansatz des Unternehmens.

Foto: Reflexa

Als „Blühender Betrieb“ werden Unternehmen ausgezeichnet, die mindestens 20 % des Firmengeländes naturnah gestaltet haben.

www.reflexa.de

MESSE STUTTGART TREIBT R+T KAMPAGNE AN

„We are R+T“

Die Messe Stuttgart als Veranstalter der Weltleitmesse R+T für Rollladen, Tore und Sonnenschutzsysteme dokumentiert mit seiner Print- und Social Media-Kampagne „We are R+T“ zusammen mit den Ausstellern den Schulterschluss zur gemeinsamen Entscheidung die R+T in den Februar 2022 zu verschieben.

www.facebook.com/rt.stuttgart

Foto: Messe Stuttgart

Viele „Köpfe“ der Branche geben bei der Kampagne „we are R+T“ ihr persönliches Votum ab.

ERSTES LIVESTREAM-GRILL-EVENT VON WAREMA

Virtuelle Kundenähe beim BBQ@home

Wie hält man den persönlichen Kontakt in Zeiten von Social Distancing? Bei schönstem Sommerwetter grillten Vorstand und Geschäftsleitung des Sonnenschutzunternehmens direkt im Warema Campus Garden und schalteten sich live zu den Prime Platin Partnern zu, die über ganz Deutschland und Österreich verteilt ebenfalls mit Kollegen, Familien, Freunden und Warema Vertriebsmitarbeitern zuhause oder in ihrer Outdoor Living Ausstellung an den Grills standen. Marion Fischer, Leiterin Marketing und eine der Moderatorinnen des Abends: „Unsere Partner haben den ganzen Abend lang aktiv mit uns gechattet und uns Bilder von ihrem Grill-Event geschickt.
Durch die gemeinsame Aktivität ist das Gefühl entstanden, als wären wir alle beisammen. Das Konzept ist damit voll aufgegangen und diese Veranstaltung wird mit Sicherheit nicht die einzige ihrer Art bleiben, bis wir uns endlich wieder alle persönlich sehen können.“. Zum Grill-Team seitens Warema gehörten Angelique Renkhoff-Mücke und Christian Steinberg aus dem Vorstand, Alexander Grundhoff und Stephan Kliegl aus der Geschäftsleitung sowie die beiden Moderatoren Marion Fischer, Leitung Marketing, und Armin Fischer, Leiter Warema Training Center. Unter der Anleitung des Grillmeisters Martin Rubner bereiteten sie gemeinsam Beilagen und Salat zu und marinierten und grillten das Roastbeef. Die Partner, die sich teilweise aus dem Urlaub oder mit ihren ganzen Teams aus der Ausstellung in den Livestream eingewählt hatten, konnten dank guter Vorbereitung parallel die gleichen Köstlichkeiten anrichten und genießen. Sie hatten vorab ein Paket mit unverderblichen Zutaten sowie eine Einkaufsliste erhalten für alles, was frisch besorgt werden sollte.
Die entspannte Stimmung bei Veranstaltern und Teilnehmern verbreitete sich spürbar über den Livestream. Damit konnte Warema einmal mehr das Motto „den Sommer zuhause genießen“ mit Leben füllen und den Austausch mit seinen Partnern im neuen Format fortführen.

Foto: Warema

Auf die Technik kommt es an: BBQ-Experte Martin Rubner zeigt Alexander Grundhoff (links) und Stephan Kliegl (rechts), worauf bei der Zubereitung von Grillfleisch zu achten ist.

www.warema.de

Anzeige

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

Einfach bestellt, schnell geliefert

- Sofort-Programm für alle T30, T90 Feuerschutz- und Mehrzweck-Objekttüren OD
- mit optionalen Zusatzfunktionen: Rauchschutz, Schallschutz, RC 2 / RC 3 Einbruchhemmung
- Lieferzeit ab Auftragseingang von max. 10 – 15 Arbeitstagen*

*Die angegebenen Lieferzeiten gelten ab 100 % klargestellter Bestellung im Hörmann Werk bzw. Freigabe der Werkszeichnung bis zur Auslieferung an den Hörmann Partner oder auf die Baustelle.

T30 T90 MZ

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

GESUNDHEIT WIRD GROSS GESCHRIEBEN

Alulux hat sich HERZ-FIT gemacht

Foto: Alulux

(v.l.) Sergej Stol – Verantwortlicher Arbeitssicherheit, Gregor Biermann – Gesamtvertriebsleiter, Prokurist, Tanja Domscheidt – 2. Betriebsratsvorsitzende, Katrin Meier – HR Managerin

„Plötzlicher Herztod". In Deutschland sterben jährlich über 140 000 Menschen am plötzlichen Herztod. Das Herz kommt aus dem Rhythmus und dann zum Stillstand. Viele der Betroffenen könnten gerettet werden – durch Menschen, die bereit sind zu helfen und durch frei zugängliche Defibrillatoren. Alulux hat das zum Anlass genommen und 5 neue Defibrillatoren angeschafft und hierzu 5 Personen im Unternehmen zu Geräteverantwortlichen und Unterweisungsbefugte erklärt.
Die Defi's sind an zentralen Stellen im Unternehmen zu finden. Somit ist gewährleistet das innerhalb von 60 Sekunden, von jedem Arbeitsplatz ein Gerät erreichbar ist. Jeder der 18 ausgebildeten Ersthelfer bei Alulux wird zeitnah an diesen Geräten geschult und kann diese dann schnell holen und nutzen „Niemand wünscht sich einen Notfall, aber wir sind für diesen Ernstfall jetzt bestens gerüstet", sagt Tanja Domscheidt (2. Betriebsratsvorsitzende) stellvertretend für das Team aus Betriebsrat, Geschäftsführung, Arbeitssicherheit und HR.

www.alulux.de

AUF DEM WEG ZUM SCHLÜSSELAKTEUR FÜR NICHTBRENNBARE LÖSUNGEN

SergeFerrari übernimmt Verseidag-Indutex

Die Serge Ferrari Gruppe hat am 4. August Verseidag-Indutex von der Jagenburg AG erworben. Damit stärkt die Gruppe ihre Position als Weltmarktführer in den Bereichen textile Architektur und modulare Strukturen und wird zu einem Schlüsselakteur für nichtbrennbare Lösungen. Sébastien Ferrari, Vorsitzender und CEO der Serge-Ferrari Gruppe, erklärte dazu: „Die Übernahme von Verseidag-Indutex ist für uns ein entscheidender Schritt in unserem weiteren Wachstum und ein strukturierender Schritt in ihrer internationalen Entwicklungs- und Innovationsstrategie. Wir sind sehr stolz darauf, dass die Gruppe zum unangefochtenen Weltmarktführer in zwei unserer strategischen Märkte wird: Textile Architektur und modulare Strukturen. Die Übernahme von Verseidag, einer ikonischen Marke und einem weltweit anerkannten führenden Unternehmen, steht voll und ganz im Einklang mit unserer gezielten Akquisitionsstrategie, die es uns ermöglicht, unsere kommerziellen, produktbezogenen und technologischen Fähigkeiten zu stärken". Verseidag-Indutex ist der weltweit führende Hersteller von Glas-PTFE-Membranen in den Bereichen textile Architektur und Modulare Strukturen.

Foto: Serge Ferrari

Sébastien Ferrari (CEO der SergeFerrari-Gruppe) und Dr. Erich Bröker (CEO der Jagenberg AG) bei der Unterzeichnung der Verträge.

Auch die Bereiche Industrie, Biogas, großformatiger Digitaldruck und Sonnenschutz für die Bau- und Automobilindustrie gehören zum Portfolio. Derzeit werden ca. 250 Mitarbeiter in vier Industriestandorten in Krefeld und Umgebung beschäftigt. Vertriebsniederlassungen befinden sich in Europa (darunter der größte Markt in Deutschland), Vereinigte Staaten, Mittlerer Osten und Hongkong. Verseidag und die übernommenen Unternehmen erzielten 2019 einen konsolidierten Umsatz von 72 Mio Euro.

www.sergeferrari.com

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

TOP-THEMA
SICHERHEITSTECHNIK

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

BAUELEMENTEHÄNDLER

Sichere Bauelemente – gut beraten

Nach der letzten Kriminalstatistik des Bundesinnenministeriums sind die Einbruchzahlen in Deutschland erneut deutlich gesunken. Das heißt aber nicht, dass Fensterhändler das Thema wieder aus den Augen verlieren dürfen. Zeigen Sie dem Endkunden wie wichtig es ist, gerade jetzt am Einbruchschutz nicht zu sparen! Lesen Sie, auf welche Vorsichtsmaßnahmen die Deutschen setzen und welche Personengruppe am meisten Angst vor dem Einbrecher hat.

Einbruchschutz wirkt: Das Bundeskriminalamt (BKA) verzeichnete im letzten Jahr einen Rückgang um über zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Seit 2015 sind die Fallzahlen beim Wohnungseinbruchsdiebstahl sogar von rund 167 000 auf knapp über 87 000 gefallen. Und sie könnten wegen der Coronakrise womöglich weiter zurückgehen, schließlich bleiben aktuell viele Menschen zu Hause und dann wird auch seltener eingebrochen.

Bundesminister Horst Seehofer zeigt sich in einem Statement zur Polizeilichen Kriminalstatistik 2019 deshalb auch zufrieden: „Beim Wohnungseinbruchsdiebstahl haben wir in den vergangenen Jahren unsere präventiven Maßnahmen deutlich intensiviert. Die Aufklärungskampagnen und staatliche Unterstützungsleistungen wie das Förderprogramm für den Einbau von Einbruchschutzmaßnahmen wirken sich in sinkenden PKS-Zahlen aus."

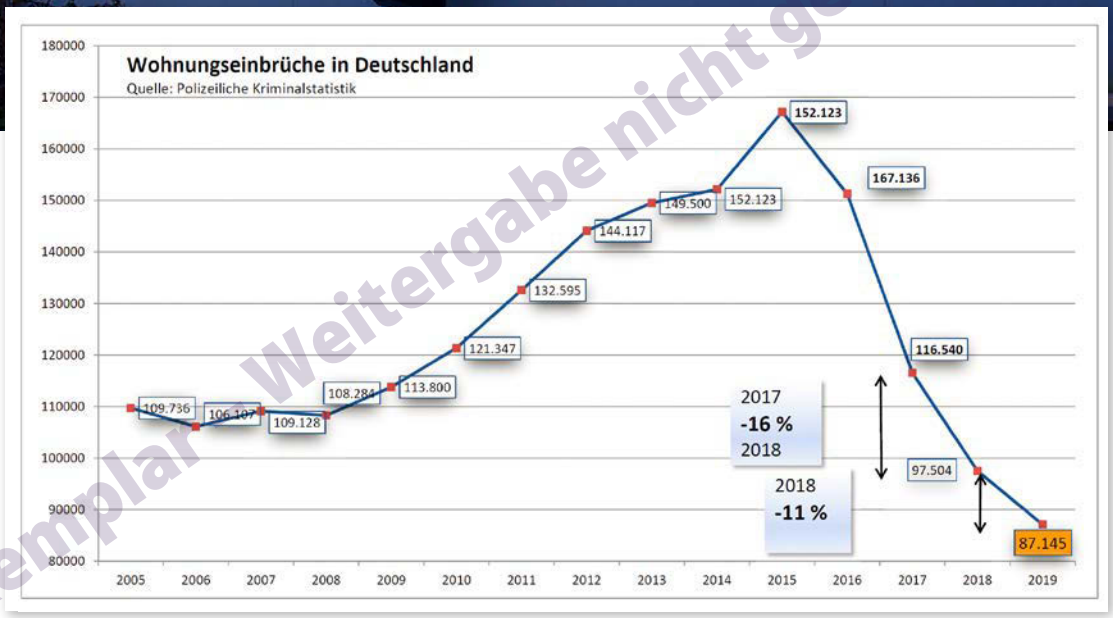
Optimierungsbedarf bei Beratungsleistung

Aber in Sachen Einbruchschutz gibt es auch eine Kehrseite: Mehr als jeder fünfte Deutsche hat große Angst vor Einbrüchen. Andererseits haben sich nur wenige zum Thema Einbruchschutz schon einmal beraten lassen. Die, die das vorhaben, trauen der Polizei die höchste Beratungskompetenz (86 %) zu. Deutlich abgeschlagen dagegen wird die Beratungskompetenz der Fachhändler (66 %) beurteilt. Das brachte jetzt eine Studie von YouGov heraus. Dabei wurden 2047 Personen Anfang Dezember 2019 mittels standardisierter Online-Interviews befragt. Die Ergebnisse sind gewichtet und repräsentativ für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren.

Erstaunliche Ergebnisse treten dabei zutage: Offensichtlich hat die Bauelemente-Branche noch einen erheblichen Nachholbedarf in der Qualität ihrer Beratungsleistung – nach der Polizei vertrauen die Deutschen noch am ehesten den Beratungsleistungen der Sicherheitsfirmen (Beratungskompetenz 82 %). Schlusslicht in der Beratungsleistung bildet der Verkäufer aus dem Baumarkt. Dieser wird von 29 Prozent als kompetent gehalten. Hier fällt auf, dass fast ebenso viele Befragte (27 %) Freunde oder Bekannte für kompetent halten, wenn es um eine Beratung im Bereich Einbruchschutz geht. Auch erschreckend ist folgende Aussage: Viele wähnen sich bereits durch einen Bewegungsmelder in Sicherheit. Ein Viertel der Bevölkerung setzt unter anderem darauf oder auf eine automatische Beleuchtung (24 %). Weiter geben die Befragten an, zusätzliche Sicherheitsschlösser oder Verstärkun-

In dieser Szene hat es der Einbrecher geschafft, in 45 % der Fälle aber bleibt es beim Einbruchsversuch.

Foto: Getty Images / AndreyPopov



Einbruchsfallzahlen weiter im Sinkflug – dank der Tatsache, dass Fenster und Türen immer sicherer geworden sind.

Foto: Daniel Mund

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

gen an der Haustür (21 %) oder Schlösser an Fenstern (20 %) und Balkontüren (19 %) zu haben. Jeder dritte Deutsche (33 %) hingegen hat keinen zusätzlichen Einbruchschutz.

Die Daten zeigen deutlich, dass Personen, die bereits Opfer eines Einbruchs geworden sind, häufiger auf mindestens eine zusätzliche Schutzmaßnahme zurückgreifen als jene, die bisher verschont blieben (70 vs. 57 %).

Junge Frauen haben besonders viel Angst vor Einbrüchen

In Sachen Ängstlichkeit zeigen sich deutliche soziodemographische Unterschiede. Am ängstlichsten zeigen sich junge Frauen zwischen 18 und 24 Jahren (39 %). Auch die gesamte jüngere Generation zwischen 18 und 24 Jahren gibt mit 27 Prozent am häufigsten an, große Angst vor Einbrüchen zu haben (vs. 22 % Gesamtbevölkerung).

Beim Geschlecht sind Abweichungen zu erkennen: Vier von fünf Männern (81 %) geben an, wenig bis keine Angst vor Einbrüchen zu haben, wohingegen nur zwei von drei Frauen (66 %) diese Aussage machen. Zudem fällt auf, dass mit steigender Anzahl der im Haushalt lebenden Personen auch die Ängstlichkeit zunimmt: So geben nur 16 Prozent der Alleinlebenden an, große Angst zu haben, wohingegen die mit fünf oder mehr Personen Lebenden dies etwa doppelt so häufig (30 %) angeben.

Beratungsaspekt Versuchsquote

Dass die Beratung bei der Einbruchsschutzvorsorge so wichtig ist, zeigen zwei Zahlen in der Polizeilichen Kriminalstatistik: Einerseits erreichen die Fallzahlen einen erneuten Tiefpunkt. Andererseits scheitern mittlerweile 45 Prozent der Wohnungseinbruchdiebstähle bereits beim Versuch. Auch 2019 wurde dieser langanhaltende Trend, dass der Anteil, der nicht vollendeten Wohnungseinbrüche stetig steigt, weiter fortgesetzt. Das bedeutet: Der (mechanische) Einbruchschutz wirkt tatsächlich, es lohnt sich also, in einen wirksamen mechanischen Einbruchschutz zu investieren, denn die Zahl derer, die sich unrechtmäßigen Zugang in die Wohnungen verschaffen wollen, ist demnach kaum weniger geworden, sondern sie werden durch moderne neue oder nachgerüstete sichere Fenster und Türen immer häufiger daran gehindert, ihren zweifelhaften Beruf erfolgreich auszuüben.

Daniel Mund

IM INTERVIEW MIT RÜDIGER MÜLLER UND PETER MAYER VOM PFB ROSENHEIM

Wo greifen beim Fenster die Einbrecher am liebsten an?

Eine echte Institution in Sachen sichere Bauelemente ist das PfB Rosenheim, das jahrzehntelang Fenster, Türen und Tore auf ihren Einbruchschutz und andere sicherheitsrelevante Eigenschaften hin überprüft. Wir haben mit den beiden Experten an der Spitze des PfBs – Rüdiger Müller und Peter Mayer – gesprochen und wollten wissen, was die Knackpunkte bei Fenstern, Türen und Schiebeelementen sind.

GLASWELT _ *Guten Tag Herr Müller und Herr Mayer, Sie führen mit dem PfB Rosenheim ein Institut, welches als Kerngeschäft unter anderem die Prüfung und Zertifizierung von sicherheitsrelevanten Bauelementen anbietet. Können Sie kurz Ihre berufliche Herkunft und die Entwicklung des PfBs beschreiben?*

Peter Mayer _ In meinem Bachelor- und Masterstudium habe ich mich mit der Thematik mechatronischer Beschläge und deren Bewertung hinsichtlich der einbruchhemmenden Eigenschaft als auch mit Nachrüstprodukten und einem möglichen Weg zu einem europäisch einheitlichen Standard beschäftigt. Seit meinem Eintritt im PfB Rosenheim habe ich die verschiedenen Prüfbereiche durchlaufen und seit diesem Jahr die Leitung der Zertifizierungsstelle und die administrative Leitung übernommen. Mein Schwerpunkt lag hierbei immer auch unter anderem im sicherheitsrelevanten Bereich. Stets versuchen wir das PfB fortzuentwickeln und konnten soeben in der Zertifizierungsstelle die Anerkennung für die Zertifizierung einbruchhemmender Tore nach DIN/TS 18194 erlangen.

Rüdiger Müller _ Seit 1971 arbeite ich im Bereich der Prüfung, Überwachung und Zertifizierung von Bauelementen. Im sicherheitsrelevanten Bereich lag auch immer ein Schwerpunkt meiner Tätigkeit. Die Beschläge und Systeme sind heutzutage meist ein Zusammenspiel aus Elektronik, Informationssystem und Mechanik. Es ist daher auch essentiell, dass sich das PfB stets fortentwickelt und sich mit diesen Komponenten fachspezifisch auseinandersetzt. Das PfB justiert stets nach und passt das Angebot auf die marktspezifischen Wünsche an.

GLASWELT _ *Haben sich Bauelemente im Lauf der Jahre im sicherheitsrelevanten Bereich weiterentwickelt? Sind die Elemente sicherer geworden?*

Müller _ Wenn ich im Bereich der Sicherheit an Bauelemente die normative Entwicklung betrachte, so ist bereits aufgrund dieser Steigerungen der normativen Anforderungen eine hohe Weiterentwicklung von 1983 durch DIN 18103 bis zu 2011 durch die europäische Norm DIN EN 1627 ff im sicherheitsrelevanten Bereich zu erkennen. Das bedeutet, dass die Elemente in den letzten ca. 30 Jahren sehr sicher geworden sind. Gerade bei den unteren Klassen von RC 1 bis RC 3, bei denen dem Täterverhalten entsprechend der Verbraucher am häufigsten mit Einbruchsversuchen zu rechnen hat, ist eine wesentliche konstruktive Verbesserung eingetreten.

Mayer _ Der stetige Fortschritt in Konstruktion und auch das sich wandelnde Täterverhalten und die damit einhergehende Veränderung der Einbruchtaten, verlangt eine dauerhafte Optimierung der Bauelemente. Die digitale Anbindung von sicherheitsrelevanten Bauelementen in smarte Steuerungen eröffnet auch neue Angriffsmöglichkeiten. Diese sind zum einen am Bauelement direkt vorhanden, da die Elemente mit dem Einbau zusätzlicher Steuerungen neu konstruiert werden, und zum anderen zeigen die Ansteuerungen und digitalen Vernetzungen Schwachstellen auf. Dies erstreckt sich auf alle Widerstandsklassen.

GLASWELT _ *Bis zu welcher Sicherheitsklasse können die Fensterhersteller bei Ihnen Prüfungen absolvieren?*

Mayer _ Im PfB werden für die Fensterhersteller Prüfungen in allen Sicherheitsklassen durchgeführt. Dies bedeutet, dass Prüfungen sowohl bei RC 1 bis zur höchsten Gruppe RC 6 durchgeführt werden. Dies erfordert einen hohen konstruktiven, aber auch nicht zuletzt einen kraftorientierten Aufwand unserer Prüfer!

GLASWELT _ *Wenn Sie auf Ihre Prüfabläufe blicken, wo liegen die Schwachstellen bei einem Fenster?*

Müller _ Die Schwachstellen an den Fenstern sind vor allem bei Befestigungen der Beschlagsteile sowie der Verglasung. Hier spielen die Werkstoffe eine wesentliche Rolle. »

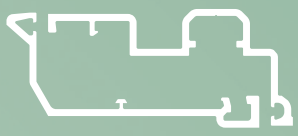
Foto: Axel Öland

Rüdiger Müller (r.), Institutsleiter des PfB Rosenheim, und Peter Mayer, Leiter der Zertifizierungsstelle und administrativer Leiter des PfB Rosenheim.

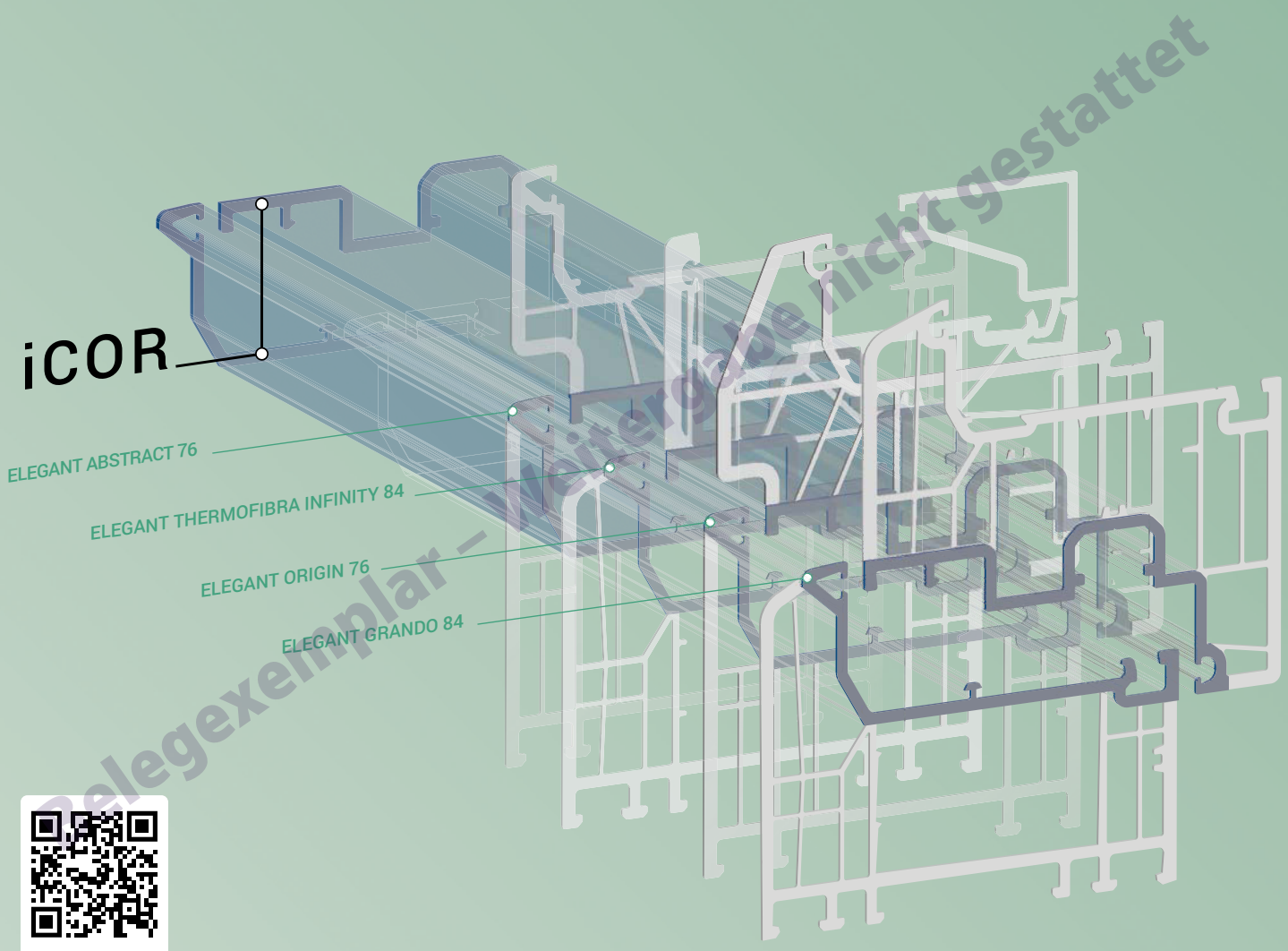
Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet!

iCOR

Das erste universelle Baukastensystem für Fenster- und Türprofile



PERSONALISIERTES ANGEBOT | OPTIMIERUNG DER LOGISTIK | REDUZIERUNG DER KOMPLEXITÄT



Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Film iCOR

https://youtu.be/G7CX35-ftTk

iCOR ist der modulare Kern des Profilsystems Elegant und zeichnet sich aus durch ein standardisiertes Profildesign im Falzbereich, wo Rahmen und Flügel aufeinandertreffen.

Somit wird eine vollständige Austauschbarkeit von Rahmen und Flügeln gewährleistet, wodurch sich die Komplexität bei Fertigung und Logistik drastisch reduziert. Zudem ermöglicht iCOR eine größere Anzahl von Designoptionen: Dank der modularen Konzeption kann ein Rahmen mit unterschiedlichen Flügelausführungen kombiniert werden.

deceuninck

ELEGANT-DECEUNINCK.DE

GLASWELT _ *Und was sind die Knackpunkte bei einem Hebe-Schiebe- oder Parallel-Schiebe-Kipp-Element?*
Müller _ Knackpunkte bei der Einbruchhemmung sind bei einer Hebe-Schiebetür die niedrigen Schwellenhöhen, da man hier den Flügel relativ leicht darüberbringt, wenn die Hinterhakung des Mittelstoßes zu schwach dimensioniert ist. Daraus resultiert der zweite Schwachpunkt, die Hinterhakung am Mittelstoß. Diese ist in der Regel nicht ohne Metallprofile realisierbar.
Bei einer PSK sind die Verriegelungen in der Regel nicht das Problem, da ein umlaufender Verschluss möglich ist. Hier ist es aus unserer Erfahrung eher ein Schwachpunkt, dass bei vielen Verschlusspunkten eine sehr hohe Positionsgenauigkeit der Schließbleche notwendig ist, da durch die langen Getriebestrecken die hinteren Verschlüsse einen großen Schleppfehler aufweisen. Bei beiden Konstruktionen sind Holz-Alu-Elemente im Hinblick auf die Ausführung der Glasanbindung mit großer Sorgfalt zu fertigen, da bei der Einbruchhemmung ansonsten die Verglasung relativ einfach zur Angriffsseite gelöst werden kann. Auch hinsichtlich der Luftdurchlässigkeit und Windlast sind bei HA-Elementen die Außenschalen ausreichend zu befestigen, da bei Windsog die Verglasungen – wenn nicht geklebt – gerne die innere Anlagedichtung verlassen und zur Außenseite bewegt werden.

GLASWELT _ *Und bei der Haustür? Wo greifen hier die Einbrecher am liebsten an?*
Müller _ Haustüren sind schon allein aufgrund der massiven Bauweise und der heute üblichen Mehrfachverriegelung schwer zu überwinden. Die Angriffspunkte für Einbrecher sind immer noch der Bereich an der Schließkante d. h. dem Hauptschloss und oder dem Mehrfachverriegelungsschloss sowie der Verglasung.
Mayer _ Durch die Einbindung weiterer smarter Komponenten in die Türsysteme werden auch zusätzliche Antriebe und Steuerungen in diesen Bereichen mit verbaut. Hierdurch ergibt sich eine geänderte Situation im Türblatt und Zargenbereich, welche überprüft werden sollte. Dies kann auch durch eine Beurteilung von erfahrenen Prüfern ohne eine erneute Prüfung des vollständigen Türelementes erfolgen.

GLASWELT _ *Kann man einem Fenster-Werkstoff einen material-immanenten Vorzug für sichere Elemente ausweisen?*
Müller _ Generell kann man dies durchaus feststellen. So ist der Werkstoff Kunststoff aufgrund seiner Zähigkeit und Elastizität schwieriger durch Hebelwerkzeuge zu überwinden. Der Werkstoff Holz hat die Problematik des Splitterns und Aufreißens, was bei Angriffen in den höheren Klassen durch Kombinationen mit Laminatwerkstoffen oder dem Delignit Panzerholz oder Mehrschicht Werkstoffe verbessert wird. Bei gleicher Verriegelung, Beschlagseinsatz, Verschraubung und allen weiteren Komponenten ist die Aussage – die Holzleute mögen mir das verzeihen – berechtigt, dass hier der Werkstoff Kunststoff vorteilhafter ist.

GLASWELT _ *Ein wichtiges sicherheitsrelevantes Bauteil für ein Fenster ist der Beschlag. Was machen Fensterbauer im Zusammenhang mit der Beschlagsverwendung für RC-Fenster immer mal wieder falsch?*
Müller _ Richtig ist, dass gerade bei den einbruchhemmenden Bauelementen, insbesondere dem Fenster, der Beschlag eine dominierende Rolle über bestanden oder nicht bestanden bei den Prüfungen darstellt. Bei der Beschlagsverwendung ist es wichtig, dass sich der Fensterbauer erkundigt, aus welchen Materialien die Verriegelungselemente hergestellt sind. Gerade in dem RC Bereich ab RC 3 und auf alle Fälle ab RC 4 kann mit Druckgussbeschlägen normalerweise kein Erfolg erzielt werden. Hier müssen Frästeile aus VA Stählen eingesetzt werden.

Foto: Axel Öland

Im PfB Rosenheim werden für die Fensterhersteller Prüfungen in allen Sicherheitsklassen bis zur höchsten Gruppe RC 6 durchgeführt.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

GLASWELT _ *Es gibt Beschlagsentwicklungen, die eine Kippstellung der Fenster in Zusammenhang mit einer RC2-Widerstandsklasse möglich machen. Wie beurteilen Sie solche Features?*
Müller _ Ich beurteile Kippfenster in zweierlei Hinsicht kritisch. Zum einen ist es die ungünstigste Art, um für Lüftung zu sorgen und zum anderen ist ein hoher Aufwand notwendig um zu verhindern, dass man ein gekipptes Fenster nicht überwinden kann.

GLASWELT _ *Wohnungsabschlusstüren sind bei MFH das vorrangige Ziel von Einbrechern. Wie lässt sich dieses Element besonders sicher ausstatten?*
Müller _ Es ist richtig, dass Wohnungsabschlusstüren ein vorrangiges Ziel des Einbruchschutzes sind. Wohnungsabschlusstüren werden auch im Gegensatz zu Haustüren vermehrt von ungebetenen Gästen angegriffen. Der Kunde sollte sich fragen, welches Täterverhalten in seinem Umkreis vorliegt und welche Wohnungsabschlusstüren in welcher Widerstandsklasse er zu wählen hat. Hier empfehle ich, sich an die poliz. Beratungsstellen zu wenden oder in den Herstellerverzeichnissen der KPK nachzusehen, inwieweit Hersteller mit zert. Wohnungsabschlusstüren den Nachweis erbracht haben.

GLASWELT _ *Das PfB Rosenheim entwickelt sich stets fort. Welche Entwicklungen sind für die zweite Jahreshälfte 2020 geplant?*
Müller _ Nach dem Motto „wer rastet der rostet" kenne ich so gut wie keinen Stillstand. Dies beweist schon allein die Tatsache, dass wir neben der Erhöhung auf stattliche 20 000 m² Grundfläche mit drei Hallen und weiteren hoch qualifizierten Spezialisten und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vom Beginn des Prüfmobils und dem Hinterhaus an, die Zukunft sehr positiv sehen werden. So planen wir nicht zuletzt aufgrund des soeben durchgeführten Bezuges der 3. Prüfhalle weitere interessante Neuerungen! Hierzu freuen wir uns, diese Informationen den Lesern in der Oktoberausgabe zukommen lassen zu können.

LASWELT _ *Meine Herren, herzlichen Dank für dieses Doppelinterview und ich bin gespannt auf die Neuigkeiten für unsere Oktoberausgabe.*

Die Fragen stellte Chefredakteur Daniel Mund.

GAYKO SICHERHEITSAUSSTATTUNG HÄLT EINBRUCH STAND

Sicherheitsprodukte zahlen sich aus

Fensterbauer Gayko stellt bei seinen Produkten die Sicherheitstechnik in den Fokus und verfolgt das Ziel, hierbei Branchenmaßstäbe zu setzen. Über die Effizienz der Gayko-Technik konnten sich vor kurzem auch Stefan Wulff vom Partner-Betrieb Fenster & Türen Forum, Elmshorn, und seine Kundin überzeugen, bei der ein Einbruchsversuch damit erfolgreich abgewendet wurde.

Foto: Gayko Fenster-Türenwerk

Einbruch vereitelt: An diesem Fenster von Gayko, das mit einem BSG Griff ausgerüstet ist, scheiterte der Einbrecher.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Das Haus der Kundin in Norderstedt im Süden von Schleswig-Holstein konnte dank der Gayko Sicherheitsausstattung (eingebaut 2014) vor dem Zugriff eines Einbrechers verschont werden. Dieser scheiterte an einer Terrassentür dank der Gayko-Sicherheits-Technologie. Seit der Markteinführung vor über 20 Jahren sei so noch kein einziger Einbruchsversuch geglückt, wie der Anbieter unterstreicht.
Die verwendete Sicherheitstechnologie heißt GaykoSafeGA, ist DIN EN 1627 ff geprüft und zertifiziert bis RC3 sowie VdS anerkannt.
Als der Einbrecher in Norderstedt die Hausbesitzerin zurückkommen hörte, ergriff er die Flucht. Was wäre passiert, wenn sie nicht frühzeitig zurückgekommen wäre? Gar nichts, so Gayko.
Wenn Lärm keine Rolle spielt, versuchen Einbrecher schon einmal mit viel zeitlichem Aufwand ein Loch in das Sicherheitsglas zu schlagen, um an den Griff zu kommen und das Fenster zu entriegeln. Der in Norderstedt verbaute „Bessere-Sicherheits-Griff" (Gayko BSG) ist selbstsperrend und hat den Schließzylinder im Sockel des Fenstergriffs statt im Griffteil. Er arretiert alle beweglichen Schließteile des Beschlags unveränderlich und verhindert jeden Aufhebelversuch.
Dazu Gayko-Partner Stefan Wulff. „Ich kann im Kundengespräch Aufklärungsarbeit leisten. Aber erst, wenn man es selbst miterlebt hat, wie Kunden ihre Angst vor dem Eindringen in ihre Privatsphäre schildern, weiß man, wie wichtig das Thema ist. Gayko hat definitiv eine der besten Lösungen am Markt. Wir verkaufen einen großen Teil unserer Fenster mit Sicherheitsmehrwert."
Seine Kundin hat übrigens direkt gehandelt und auch andere Bauelemente im Haus beauftragt. SafeGA-Sicherheitsfenster differenzieren sich durch eine sehr stabile Konstruktion (Gayko ESP) und eine Fensterverriegelung mit patentiertem gegenläufigen Verschluss-System (Gayko GVS). Durch diese Gegenläufigkeit wird verhindert, dass der Fensterflügel bei einem Einbruchsversuch soweit verschoben werden kann, dass sich die Stahl-Pilzzapfen aus den speziell entwickelten Sicherheitsschließstücken schieben lassen.
Für Türen bietet der Hersteller das automatische Verschließsystem Gayko ASV. Beim Zuziehen der Tür fahren automatisch Fallenriegel aus. Als Neuheit wird GaykoSafeGA5000SL, das erste Sicherheitsfenster, das auch im gekippten Zustand Einbruchschutz in der Widerstandsklasse RC2 bietet. Die höchste Ausstattungsstufe ist SafeGA8000 im Agebot. Ein neues RC3-Systemgutachten belegt, dass Gayko nun über fast alle Öffnungsarten Fenster und Haustüren in RC3 liefern kann. SafeGA8000 wird von der Kundin aus Norderstedt nun als Standard im ganzen Haus nachgerüstet.

Barrierefreiheit und Design

Den Wechsel zur Mehrwertstrategie hat Gayko bereits vor einigen Jahren vollzogen. Neben den Features im Bereich Sicherheit finden sich diese Alleinstellungsmerkmale auch bei vielen anderen Themenbereichen, etwa bei Designvarianten oder Barrierefreiheit. Ein großer Teil der in Wilnsdorf gefertigten Kunststofffenster wird heute z. B. mit dem Eckdesign (Gayko EDS) ausgeliefert, das an eine handwerkliche Verzapfungstechnik von Holzfenstern erinnert. Endkunden seien bereit, dafür einen fairen Preis zu zahlen.
Immer wichtiger wird das barrierefreie Bauen. Ein schwellenfreier Zugang zur Terrasse erweitert den Wohnraum. Dank einer extrem flachen Aluminium-Bodenschwelle ermöglichen Gayko Terrassentüren einen barrierefreien Zugang und den fließenden Übergang von drinnen nach draußen. Barrierefreiheit gewährleistet auch das Antriebsystem GaykoMotronic, das die Verriegelung am Flügel öffnet oder schließt und die Glasfronten bewegt. Diese Produkte gibt es auch in Sicherheitsausführung. Bedient werden sie mittels Smarthome-App oder Fernbedienung.

IN Q1 + Q2 ZWEISTELLIG GEWACHSEN

Das Gayko Fenster-Türenwerk konnte trotz Corona-Krise im ersten Halbjahr dank erfolgreicher Marktbearbeitung der Fachbetriebe vor Ort ein zweistelliges Wachstum erzielen. Hier zahlte sich die Mehrwertstrategie in Bezug auf technisches Know-how, Fachpartnernetz und Qualitätsgedanke aus. Verkauft werde nicht das „nackte" Fenster, sondern der Mehrwert eines hochtechnischen Produkts. Gayko gehe konsequent über ausgewählte und geschulte Fachbetriebe und deren Beratungsservice. Zudem biete man Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen an. Gayko hat ein umfangreiches Programm an Fenster- und Türentypen und Designs aus Kunststoff und Alu.

www.gayko.de

MIT ROTO PROFESSIONAL SERVICE IM DIALOG

„Die Zwangsschließungen riefen offenbar viele Ganoven auf den Plan“

Um Corona dreht sich derzeit vieles, aber längst nicht alles. Diesen Eindruck gewann die Redaktion während eines Interviews quasi vor ihrer Haustür. Sie hatte sich zum Fachgespräch am Hauptsitz der Roto-Gruppe in Leinfelden-Echterdingen verabredet. In der Diskussion mit Dr. Christian Faden, Geschäftsführer der Roto Frank Professional Service GmbH, und Volker Schirrmacher, dessen Unternehmen seit wenigen Monaten ebenfalls zu den „Service Friends für Fenster und Türen“ gehört, kam einiges auf den Tisch. Erfahren Sie mehr über Einschätzungen, Entwicklungen und eine neue Exklusivität.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

GLASWELT _ *Meine Herren, lassen Sie uns zunächst über den Sicherheitsmarkt allgemein reden. Wie stark hat ihn die Pandemie bisher beeinflusst?*
Dr. Christian Faden _ Die Auswirkungen kann man als intensiv und unterschiedlich gleichermaßen beschreiben. Sie waren und sind zum Glück nicht nur negativ. Dadurch, dass sich die Menschen speziell in der Lockdown-Phase überwiegend zuhause aufhielten, ging die Zahl der Wohnungseinbrüche weiter signifikant zurück. Das ist auf der einen Seite natürlich erfreulich. Andererseits brachen der Branche die aus Einbrüchen resultierenden Reparaturaufträge weg. Hinzu kommt, dass durch das „Stay home“ das generell gestiegene Sicherheitsbedürfnis nicht „aktiviert“ wurde. Im Gegensatz dazu zog das gewerbliche Einbruchschutz-Geschäft im Wesentlichen Corona-bedingt recht deutlich an. Die zeitweisen Zwangsschließungen von Restaurants, Hotels, Boutiquen etc. riefen offenbar viele Ganoven auf den Plan. Dieser „Sondereffekt“ konnte aber am Ende das Minus im Privatsektor nicht kompensieren. Allerdings denke ich, dass sich die Branche künftig mehr um das gewerbliche Segment kümmern sollte.
Volker Schirrmacher _ Zu erwähnen ist auch, dass die polizeiliche Aufklärungsarbeit vor Ort nicht oder nur sehr eingeschränkt erfolgen konnte. Zudem mussten wir feststellen, dass die Nachfrage von Hausverwaltungen schwächelte. Ein Hauptgrund: Der Lockdown führte dazu, dass Eigentümerversammlungen häufig ausfielen und deshalb keine Sanierungs- und Renovierungsbeschlüsse getroffen wurden. Aber das alles löst sich nun langsam wieder auf, so dass ich auf einen sukzessiven Abbau des inzwischen aufgestauten Bedarfs hoffe.

Foto: Roto

> Vorzieheffekte sind mir allemal lieber als gar keine Effekte.

Dr. Christian Faden

GLASWELT _ *Konnten die Ihnen angeschlossenen Betriebe eigentlich komplett durcharbeiten?*
Faden _ Per saldo ja. Lediglich in der ersten Lockdown-Phase war bei einigen Endkunden eine gewisse Zurückhaltung zu spüren, Handwerker ins Haus zu lassen. Das legte sich aber schnell wieder. Dazu trugen zweifellos auch die von uns zentral entwickelten und von den Partnerfirmen umgesetzten Vorsichtsmaßnahmen wie Desinfektions- und Maskenpflicht sowie die genaue Beachtung von Abstands- und Hygieneregeln konkret bei.

GLASWELT _ *Sie sagten eben, dass Corona nicht nur negative Folgen für die Branche habe. Was ist denn positiv?*
Faden _ Die Pandemie sorgte und sorgt dafür, dass der Stellenwert des eigenen Zuhauses für die Menschen weiter steigt. Dadurch erhöht sich auch die Bedeutung von Fenstern und Türen. Das dürfte sich positiv auf die entsprechende Investitionsbereitschaft auswirken. Wir glauben, dass es sich dabei um einen generell stabilen bzw. noch wachsenden Trend handelt.

GLASWELT _ *Was erwarten Sie für die zweite Jahreshälfte? Und für 2021?*
Faden _ Mit Blick auf die allgemeine Marktsituation dürfte es von erheblicher Bedeutung sein, ob die bisher für den Herbst 2020 häufig angekündigte Pleitewelle in der deutschen Wirtschaft tatsächlich eintritt. Behalten die Skeptiker recht, dürfte das auch die Branche in Mitleidenschaft ziehen. Hier gilt es zunächst abzuwarten. Und natürlich wird entscheidend sein, ob es zu einem zweiten Lockdown kommt. Was 2021 angeht, will ich mich nicht als Kaffeesatzleser betätigen. Fest steht meines Erachtens: Je später ein Impfstoff zur effizienten Virusbekämpfung verfügbar ist, umso länger fährt das Marktauto nur mit angezogener Handbremse.

GLASWELT _ *Wie ist es denn für Ihr Unternehmen als Teil der Roto-Gruppe 2020 bisher gelaufen?*
Faden _ Wir sind trotz der marktbedingten Schwäche des Sicherheitsgeschäftes nicht unzufrieden. Insgesamt erzielte die Roto Frank Professional Service GmbH im 1. Halbjahr ein zweistelliges Umsatzplus gegenüber der vergleichbaren Vorjahresperiode. Damit zahlte sich das Angebot eines breiten Dienstleistungsspektrums (Anmerkung der Red.: siehe Kasten), das die Abhängigkeit von einem Segment vermeidet, erneut aus. Unsere Diversifizierungs-Strategie greift also. Bei genauerer Analyse des Wachstums zeigt sich, dass alle deutschen Partnerfirmen über dem Vorjahr liegen. Anders sieht es leider bei unserem Netzwerk-Mitglied Keller in der Schweiz aus. Ihm verhagelte der dort schon Ende Februar angeordnete rigorose Lockdown das Geschäft, denn die für seine Kunden- und Auftragsakquise enorm wichtigen Verbrauchermessen fanden schlicht nicht statt. Um die Einbußen zumindest teilweise zu kompensieren, haben wir das Instrument „Online-Mar-

keting“ noch stärker eingesetzt und entsprechende Kampagnen realisiert. Mit – übrigens auch in Deutschland – gutem Erfolg.

GLASWELT _ *Und wie stufen Sie die Chancen Ihrer Division im weiteren Jahresverlauf ein?*
Faden _ Wenn die eben beschriebenen Rahmenbedingungen mitspielen, bin ich durchaus optimistisch. Dabei vertraue ich in erster Linie der eigenen Leistungskraft und der Fähigkeit, B2B- und B2C-Kunden mit hoher Arbeits- und Servicequalität zu überzeugen. Meine Zuversicht beruht u. a. auf zwei „externen“ Faktoren. Da ist zunächst die staatliche KfW-Förderung, die die Entscheidung privater Investoren für nachträgliche Einbruchschutzmaßnahmen wesentlich begünstigt. Außerdem bewerte ich die praktische Wirkung der befristeten Mehrwertsteuersenkung viel positiver als manche Kritiker, denn wir bewegen uns etwa bei einer kompletten Fenstersanierung schnell im Bereich von mehreren tausend Euro. Da sind dann drei Prozentpunkte weniger schon relevant. Insofern schließe ich nicht aus, dass wir zum Jahresende noch ein kleines Auftragshoch erleben.

Foto: Roto

Die Nachversorgung von Fenstern und Türen ist ein erfolgreiches Geschäftsmodell.

Volker Schirrmacher

GLASWELT _ *Das wären doch überwiegend Vorzieheffekte, oder?*
Faden _ Mag sein. Aber die sind mir allemal lieber als gar keine Effekte.

GLASWELT _ *Herr Schirrmacher, das von Ihnen 1994 gegründete Unternehmen gehört seit dem 1. April 2020 ebenfalls zum RPS-Verbund. Welche Gründe haben Sie zum Verkauf bewogen?*
Schirrmacher _ Lassen Sie mich zunächst betonen, dass alle Gespräche und Verhandlungen mit den Roto-Verantwortlichen konstruktiv und partnerschaftlich verliefen. Sie waren auf beiden Seiten stets von einer positiven Grundhaltung geprägt. Wie immer bei solchen einschneidenden Entscheidungen gaben am Ende mehrere Faktoren den Ausschlag. Um mit dem wichtigsten zu beginnen: Mich hat das Konzept von Roto Professional Service (RPS) voll überzeugt, weil es mit meinem der letzten Jahre nahezu identisch ist. Ich weiß, dass die Nachversorgung von Fenstern und Türen in ihrer breitesten Definition ein erfolgreiches Geschäftsmodell ist und künftig noch mehr sein wird. Daraus resultierten und resultieren für Schirrmacher Sicherheits- und Fenstertechnik zum Teil neue und in jedem Fall tragfähige Perspektiven.

GLASWELT _ *Welche Aspekte spielten für Sie noch eine wesentliche Rolle?*
Schirrmacher _ Die übrigen Firmen im RPS-Netzwerk sind versierte und kompetente Betriebe. Von dem kontinuierlichen Austausch untereinander verspreche ich mir zielgerichtete Informationen, Ideen und Impulse, die uns und letztlich dem Unternehmensverbund konkret nutzen. Gemeinsames professionelles Marketing ist ein weiteres Stichwort. Hier haben wir im Verbund und mit Roto an unserer Seite mehr Möglichkeiten, marktorientiert zu handeln, als das für den einzelnen Betrieb machbar wäre. Das gilt u. a. für die von Herrn Dr. Faden bereits erwähnten Online-Kampagnen. Die ersten Monate unserer Zugehörigkeit zu den Service Friends haben meine »

NETZWERK IN BALLUNGSREGIONEN

Seit Anfang 2019 agiert die Roto Frank Professional Service GmbH (RPS) als eigenständige Gesellschaft unter dem Dach der Roto Frank Holding AG. Unter RPS wird das B2B-Geschäft z. B. mit Fensterherstellern realisiert. Auf den B2C-Bereich konzentrieren sich inzwischen sieben qualifizierte und etablierte Partnerbetriebe wie Schirrmacher Sicherheits- und Fenstertechnik, erläutert Geschäftsführer Dr. Christian Faden. Damit decke man fast alle großen Ballungsräume in Deutschland und der Schweiz ab, neue Standorte sollen (kurzfristig) folgen. Die integrierten Unternehmen firmieren weiter unter ihren bei den Kunden oft seit Jahrzehnten bekannten Bezeichnungen. Zusätzlich treten sie gemeinsam als „Service Friends für Fenster und Türen“ auf. Diese Dachmarke wende sich an Endkunden sowie an (polizeiliche) Sicherheitsberater, die im Kontakt mit Bauherren und Hauseigentümern stehen. Über das vielfältige Leistungsportfolio (Wartung, Reparatur, Modernisierung, Nachrüstung und Ersatzteilservice) informiere u. a. eine zentrale Homepage. Interessenten und Kunden leite man an den entsprechenden Partner in der jeweiligen Region weiter. Das bundesweite Label „Service Friends“ signalisiere also die Mitgliedschaft in einem erfahrenen Netzwerk-Verbund, der ein umfassendes Nachversorgungs-Paket für Fenster und Türen sämtlicher Produzenten anbiete.

www.roto-professional-service.de
www.service-friends.de

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

GfS EH-Türwächter. Einfach. Schnell. Sicher.

Seit über 40 Jahren sichern wir Ihre Notausgänge, mehr als 15 Jahre mit dem GfS EH-Türwächter. Einfach. Schnell. Sicher.

- Geprüft und zugelassen gemäß DIN EN 179/1125
- Wirksame Hemmschwelle
- Öffnung mit einem Öffnungsvorgang
- Optional mit Voralarm bei Antippen
- Keine Elektroinstallation, da batteriebetrieben
- 5 Jahre Herstellergarantie

Wir erklären's Ihnen:
Unser Beraterteam steht Ihnen
Mo. – Do.: 8.00 – 17.00 Uhr
Fr.: 8.00 bis 14.00 Uhr
zur Verfügung.
040-7 90 19 50

www.gfs-online.com

Erwartungen jedenfalls schon mehr als erfüllt. Nicht zuletzt freue ich mich für unsere knapp 20 qualifizierten Mitarbeiter über die neue Konstellation. Der starke Partner Roto bietet ihnen Stabilität und Zuverlässigkeit.

GLASWELT _ *Wie froh sind Sie denn über den Neuzugang, Herr Dr. Faden?*
Faden _ Natürlich sehr froh. Wie Sie wissen, war es von Anfang an unser Ziel, in allen Ballungsregionen durch qualifizierte und etablierte Partnerbetriebe vertreten zu sein. Mit der Akquisition von Schirrmacher Sicherheits- und Fenstertechnik decken wir mit Rhein-Ruhr und Rhein-Main gleich zwei weitere Großräume ab. Zudem können wir einen nachhaltigen Kompetenzgewinn verbuchen, denn bei dem Unternehmen handelt es sich um einen in der Branche renommierten Spezialisten mit mehr als 25-jähriger Markt- und Praxiserfahrung und hoher fachlicher Anerkennung z. B. in Kreisen der Landeskriminalämter. Außerdem ist Herr Schirrmacher, der als Geschäftsführer in der Firma bleibt, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für mechanische Sicherheits- und Beschlagtechnik. Auch das macht die besondere Expertise deutlich.

GLASWELT _ *Die RPS-Landkarte weist bei Ballungsgebieten nur noch relativ wenig weiße Flecken auf. Einer davon ist ausgerechnet die Region Stuttgart und damit die Roto-Heimat. Was tut sich hier?*
Faden _ Mit Ihrer Feststellung legen Sie gewissermaßen den Finger in die Wunde. Dabei ist es keineswegs so, dass wir bei der Suche nach einem geeigneten und zu uns passenden Netzwerk-Partner untätig waren. Im Gegenteil: Wir haben uns permanent umgesehen und zahlreiche Gespräche mit potenziellen „Kandidaten" aus der Region geführt. Leider blieb unseren Bemühungen der Erfolg aus unterschiedlichen Gründen am Ende versagt. Deshalb erarbeiteten wir ein neues Konzept, um die Lücke im Roto-Stammgebiet zu schließen. Es befindet sich nach Zustimmung durch Vorstand und Aufsichtsrat der Holding inzwischen bereits in der Realisierungsphase. Ich rechne damit, dass wir Sie kurzfristig über den Vollzug informieren können.

GLASWELT _ *Themenwechsel: Sie haben über die erste Zertifizierung für einbruchhemmende Fensterbeschläge berichtet. Was steckt dahinter?*

Foto: Roto

Der gemäß VdS-Richtlinien 3168 zertifizierte Nachrüstbeschlag von Roto leistete während der unter erschwerten Bedingungen vorgenommenen Prüfung hartnäckig Widerstand. Genau: über 6,5 Minuten.

Schirrmacher _ Die VdS-Prüfung richtet sich weniger nach Laborbedingungen, sondern entspricht eher dem, was wir auch in der Praxis bei Einbrüchen sehen. Die VdS-Tests finden an einem voll ausgestatteten Fenster unter realen Bedingungen mit „Worst case-Charakter" statt. Die in den DIN EN 1627-30 geforderte Mindest-Widerstandszeit für RC 2 beträgt bekanntlich drei Minuten. Der jetzt zertifizierte Roto-Beschlag brachte es selbst bei den erschwerten Kriterien auf über 6,5 Minuten.

GLASWELT _ *Heißt das, dass Sie die DIN für obsolet halten?*
Faden _ Überhaupt nicht. Die DIN ist und bleibt gerade für die Fachberatung vor Ort zu Recht das Maß der Dinge in der mechanischen Nachrüstung. Mit unserem neuen Zertifizierungsprojekt wollten wir noch einen Qualitätsschritt weitergehen und mit dem Nachrüstbeschlag „PM 12/16-VdS" einen neuen Standard in der Einbruchhemmung setzen. Natürlich erhoffen wir uns dadurch auch einen – zudem exklusiven – Wettbewerbsvorteil mit starker Differenzierungskraft.

GLASWELT _ *Welche Fensterarten können denn mit dem Beschlag nachgerüstet werden?*
Schirrmacher _ Er eignet sich grundsätzlich für alle Holz- und Kunststofffenster ungefähr ab Baujahr 1980. Der Einbau in noch ältere Fenster ist theoretisch zwar meist auch möglich, aber da sollte man genau abwägen, ob sich das noch lohnt. Im Gegensatz zu anderen Nachrüstprodukten wird der neue Beschlag nicht aufgeschraubt, sondern verdeckt in das Fenster integriert. Dadurch bleiben Fensteroptik und -funktion voll erhalten. Und: Natürlich ist die Sicherheit bei gleichbleibender Bedienfreundlichkeit deutlich höher als vorher. Dahinter steht zum einen das Prinzip, mehr zusätzliche Verriegelungspunkte einzusetzen. Zum anderen zeichnet sich der Beschlag durch Pilzzapfen und Schließstücke aus gehärtetem Stahl aus. Diese Schließbleche werden bei neuen Fenstern in der Widerstandsklasse RC 3 verwendet. Erfahrungsgemäß planen wir in der Nachrüstung immer höhere Sicherheitsreserven ein, um massive Hebelangriffe, auch mittels Kuhfuß, erfolgreich abwehren zu können.

GLASWELT _ *Meine Herren, vielen Dank für Ihre Informationen.*

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

„CORONA BRINGT UNS NICHT VOM WEG AB"

Manchmal spielt die Gunst der Stunde bzw. der Minuten auch Redakteuren in die Karten: Kurz vor Beginn des vereinbarten Interviews mit Dr. Christian Faden und Volker Schirrmacher traf Chefredakteur Daniel Mund „unangemeldet" Dr. Eckhard Keill in der Zentrale des Bauzulieferers in Leinfelden-Echterdingen. Das Resultat der günstigen Gelegenheit: Ein kompaktes Exklusivgespräch mit dem Alleinvorstand der Roto Frank Holding AG zur Pandemie und zu ihren wirtschaftlichen Auswirkungen. „Natürlich spüren wir die in einigen Bereichen, und natürlich sind auch wir mit Blick auf die nach wie vor erheblichen Unsicherheiten nicht sorgenfrei", räumt Keill zunächst offen ein. Um dann aber gleich hinzuzufügen: „Corona bringt uns nicht von dem eingeschlagenen strategischen Weg ab. Wir halten Kurs und investieren deshalb weiter in die Zukunft der Roto-Gruppe und damit auch in die Entwicklung unserer jüngsten Division." Dazu gehöre der konsequente Ausbau des RPS-Partnerfirmen-Verbundes. Ein aktueller Beweis dafür sei die Akquisition von Schirrmacher Sicherheits- und Fenstertechnik. Dabei stellt Keill klar: „Die Transaktion hat nichts mit der Covid-19-Krise und den großen Schwierigkeiten zu tun, in die dadurch auch zahlreiche Handwerksbetriebe gerieten. Für uns kommt nur der Erwerb kerngesunder Unternehmen in Frage. Das war und ist auch bei Schirrmacher der Fall. Die intensiven Verhandlungen mit der Eigentümerfamilie starteten im Übrigen schon 2019. Beide Seiten führten die Gespräche stets mit dem Ziel, gemeinsame Interessen und Perspektiven zu definieren und zu realisieren. Für Letzteres schuf der Vertragsabschluss eine langfristige Basis – und erfüllte damit seine originäre Aufgabe."

Foto: Roto

Die Roto-Gruppe investiert weiter konsequent in die Zukunft, unterstreicht Holding-Alleinvorstand Dr. Eckhard Keill. Das bestätige auch die jüngste Akquisition für die Division Professional Service.

FÜR EINBRUCHHEMMENDE ROTO-FENSTERBESCHLÄGE

VdS vergibt erste Zertifizierung

Die Fensterbeschläge „PM12/16-VdS“ von Roto haben in eingehenden Prüfungen bewiesen, dass sie halten, was sie versprechen: Schutz vor Einbrechern. Damit verfügt dieser Markenhersteller über die erste Zertifizierung für innenliegende Fensterbeschläge nach den anspruchsvollen Richtlinien VdS 3168.

Wie wichtig und effektiv gute Sicherheitstechnik ist, beweisen die aktuellen Einbruchstatistiken. Die Zahl der versicherten Wohnungseinbrüche ist 2019 das vierte Jahr in Folge gesunken. „Das ist ein erfreulicher Trend, der insbesondere darauf zurückzuführen ist, dass Hausbesitzer dank guter polizeilicher Aufklärung gezielt in bessere Sicherheitstechnik investieren und ihre Schwachstellen am Haus beseitigen lassen“, erklärt der Technische Rat vom LKA Bayern, Josef Moosreiner.

Dabei spiele auch die professionelle Ausführung der Arbeiten eine große Rolle. Nur dann könnten sich die Verbraucher am Ende wirklich sicher fühlen. Kriminaloberrat Harald Schmidt, Geschäftsführer der Polizeilichen Kriminalprävention, betont: „Gerade die Polizei hat daran natürlich ein besonderes Interesse. Neben zertifizierter Technik selbst ist auch die nachhaltige, bestenfalls langfristig güteüberwachte Qualität der Errichterunternehmen entscheidend. Wenn versierte Betriebe durch das VdS-Siegel auf den ersten Blick erkennbar sind oder sich wie im Falle der ‘Service Friends für Fenster und Türen’ zu Leistungsgemeinschaften zusammenfinden, ist das im Interesse der Bürger sehr zu begrüßen.“

Ein Sicherheitsprodukt erhält das VdS-Siegel nur, wenn alle Anforderungen an die Einbruchhemmung erfüllt sind. So darf ein mit einem Beschlag ausgerüstetes Fenster unter praxisgerechten Bedingungen und mittels üblicher Tatwerkzeuge nicht zu öffnen sein. „Die Aufbruchprüfungen gemäß der Richtlinien VdS 3168 erfolgen dabei unter Worst-Case-Bedingungen – das heißt, die Beschläge werden nicht in ohnehin sicherheitsstarken, sondern in sicherheitsschwachen Fenstern und in der schlechtesten Konfiguration verbaut“ erklärt Sebastian Brose, Leiter Produktmanagement Produkte & Unternehmen bei der VdS Schadenverhütung GmbH.

Die Fensterbeschläge „PM12/16-VdS“, die sich herstellerunabhängig nachträglich in viele Holz- und Kunststofffenster integrieren lassen, haben alle Anforderungen an die Einbruchhemmung auch unter diesen fingiert schlechten Bedingungen „bestens“ erfüllt. Brose: „Wir gratulieren Roto deshalb ganz herzlich zur ersten VdS-Zertifizierung.“

Dr. Christian Faden, Geschäftsführer der Roto Frank Professional Service GmbH, sieht in der neutralen Referenz ein „konkretes Differenzierungsmerkmal im Nachrüstungs-Segment“. Weiter sagt er: „Private, gewerbliche und öffentliche Auftraggeber wiederum erhalten dadurch eine nützliche Orientierungshilfe bei ihren Investitionsentscheidungen. Im Übrigen warnen wir davor, sich von den gesunkenen Deliktzahlen täuschen zu lassen. Auf die hohe Dunkelziffer nicht gemeldeter Einbrüche ist hier u. a. ebenso hinzuweisen wie auf die von einer aktuellen Studie bestätigte Tatsache, dass der Wohnungsbestand in Deutschland insgesamt nach wie vor einen schlechten Sicherheitsstandard hat. Ihn können die ‘Service Friends’-Partner z. B. mit den VdS-zertifizierten Beschlägen als neuem Element ihres umfangreichen Leistungspaketes bundesweit erheblich verbessern.“

VdS gehört zu den weltweit renommiertesten Institutionen für Unternehmenssicherheit. Rund 500 Experten bieten ein einzigartiges Dienstleistungsspektrum für Brandschutz, Security, Cyber-Security und Naturgefahrenprävention. Das VdS-Angebot umfasst Risikoanalysen, Prüfungen und Zertifizierungen, Inspektionen von Anlagen, Auskunftssysteme zu Naturgefahren sowie ein breites Bildungsangebot. Das unabhängige Institut setzt darüber hinaus mit der Veröffentlichung von Regelwerken internationale Sicherheitsstandards.

https://vds.de

Foto: Roto

Soll einen neuen Standard in der Einbruchhemmung setzen: der geprüfte Nachrüstbeschlag „PM 12/16-VdS“. Wichtiges Qualitätsmerkmal: Schließstücke und Pilzzapfen sind aus gehärtetem Stahl.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

NATURTALENTE nach Maß
Fenster und Türen aus Holz von Aldra

Individuelles, sicheres und nachhaltiges Bauen
für Neubauten, Modernisierungen und Denkmalschutzprojekte

Made in Germany
Aldra®
Fenster, Türen und mehr.
www.aldra.de

MISSVERSTÄNDNISSE IN SACHEN EINBUCHHEMMUNG

Ein sicherer Beschlag macht noch keine Einbruchhemmung

Sicherheit ist ein gutes Geschäft. Gerade im hochpreisigen Markt mit Zusatznutzen werden allerdings immer wieder Fehler gemacht, von beiden Seiten. Kunden und Auftragnehmer schenken sich in der Hinsicht nichts, so Ralf Spiekers von Tischler Schreiner Deutschland. Grund genug, die Situation in einem Statement zu beleuchten.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Zum einen sind es die Ausschreibenden, die verunsichern, zum anderen auch die Anbieter, die mehr suggerieren, als sie zu bieten haben. Damit ist Ärger beim Kunden vorprogrammiert.

Aber einmal der Reihe nach: In Ausschreibungen findet man immer wieder die Formulierung „Ausstattung mit „RC 2 Beschlägen" oder mit „einbruchhemmendem Glas". Das wirft die Frage auf, was bei dem Bauteil erreicht werden soll. Geht es wirklich nur um Komponenten oder den Einbruchschutz? Fragt man die Kunden eines solchen Bauvorhabens, so sehen diese natürlich das Schutzziel im Vordergrund.

Ausschreibende ziehen sich häufig auf den Standpunkt zurück, dass sie das Objekt nicht so „teuer" machen wollten. Aber gerade, wenn die Hauptkomponenten eines Fensters schon dem Anspruch einer einbruchhemmenden Klasse genügen, wo ist dann noch der Preisunterschied zum geprüften Fenster?

Und was sind RC 2-Beschläge? Zwar gibt es Systemmappen von Beschlaglieferanten, die die Verwendung von – möglicherweise geeigneten Beschlägen für die gewünschte Klasse – so deklarieren, als wären sie z. B. RC 2-Beschläge. Das ist unglücklich! Bei einbruchhemmenden Elementen handelt es sich immer um ein geprüftes Gesamtsystem. So wie eine Schwalbe noch keinen Sommer macht, macht ein Beschlag oder ein Glas noch keine Einbruchhemmung des Fensters. Es kommt immer auf das Zusammenspiel an. Dieses Zusammenspiel muss geprüft sein, so die Norm. Anders sieht es bei geprüften Systemen aus. Hier stellt der Systemgeber Unterlagen zur Verfügung, nach denen ein geprüftes Fenster gefertigt werden kann. Das hat den Vorteil der Rechtssicherheit.

Foto: Tischler Schreiner Deutschland

Ralf Spiekers

Laie, Experte, wer weis was?

Manchmal wird auch im Angebot dem Motto gefolgt, möglichst ungenau, dann muss nicht so viel geliefert werden. Der Gedanke ist erst einmal charmant, aber nicht immer hilfreich. Warum ist das so? Allgemein lässt im technischen Sinne der Begriff Einbruchhemmung eine gewisse Verbesserung gegen einen nicht hereingebetenen Personenkreis vermuten. Die Einbruchhemmung von Fenstern und Türen ist dabei eindeutig in entsprechenden Regelwerken, wie der DIN EN 1627 ff. geregelt. Generell liegt eine klare Regelung vor, wenn allein der verbale Ausdruck Einbruchhemmung oder anstelle dessen auch Einbruchschutz, Einbruchsicherheit etc. Verwendung finden. Aus dieser Tatsache heraus ergibt sich logischerweise auch der Zusammenhang, dass bei bloßer Zusage im Leistungsverzeichnis oder in Angeboten generell die entsprechenden Prüfnormen heranzuziehen sind. Unter Einbruchhemmung ist damit ein klares Leistungsmerkmal zu verstehen, dass den RC-Klassen 1 bis 6 zuzuordnen ist.

Leider liest man in der Werbung immer wieder folgendes: Fenster mit einbruchhemmenden Beschlägen der Klasse RC 2. Hier bleibt es letztendlich eine Rechtsfrage, inwieweit ein Laie zum Beispiel den Unterschied zwischen einbruchhemmenden Beschlägen und dem Schutzziel Einbruchhemmung differenzieren kann.

Im Rahmen der Verbandsarbeit und auch in Kooperation mit dem Glaserhandwerk hat Tischler Schreiner Deutschland eine entsprechende Systemlösung für Holzfenster erarbeitet. Diese umfasst fünf Beschlaglieferanten und verschiedenste Öffnungsarten für das einbruchhemmende Meisterfenster. Lösungen, die einen konkreten Nutzen bieten.

Ebenfalls spielt die Montagesituation eine nicht unerhebliche Rolle. Hier ist für den Montagebetrieb eine Herausforderung gegeben. Er hat zu prüfen, inwieweit die bauliche Situation wirklich geeignet ist, auch im eingebauten Zustand einbruchhemmende Fenster sicher zu befestigen. Die Normen der Reihe DIN EN 1627 sind dort eindeutig.

In einem nationalen Anhang legen sie Anforderungen für Massivwände, als auch Porenbetonwände fest. Zur Klarstellung sei an dieser Stelle angemerkt, dass diese Wandaufbauten keine Beschreibung von einbruchhemmenden Wänden, sondern nur Möglichkeiten sind, die als Montagevoraussetzung eine Einbruchhemmung ermöglichen.

Die Norm DIN EN 1627 ist vor einem Jahr als erneuter Entwurf erschienen. Aber schon in der Fassung 2011 fordert sie für einbruchhemmende Bauteile, die nach dieser Norm gefertigt wurden, dass diese gekennzeichnet werden sollten. Mindestens ist jedoch die nichtmandatierte Eigenschaft auf den entsprechenden Lieferpapieren anzugeben. Hilfreich ist auch die Vorlage einer Montagebescheinigung, die sich im Anhang zur Norm befindet.

Ralf Spiekers, Abteilungsleiter
Technik – Normung – Arbeitssicherheit
Gewerbespezifische Informationstransferstelle

www.tischler-schreiner.de

ILLBRUCK SYSTEMLÖSUNGEN GEPRÜFT IM PAKET

Beim Einbruchschutz auch an die Montage denken

Absolut verlässlicher Einbruchschutz steht ganz oben auf der Wunschliste von Bauherren. Dafür bietet das i3 Fenster-Abdichtungssystem die Kombination aus dem Multifunktions-Dichtungsband TP652 illmod trioplex+ und dem SP351 Fenstermontage-Kleber, der sich zum Spritzklotz rund um die Befestigungsmaterialien in der Dämmebene ausbilden lässt. Im System erreichen die beiden Komponenten die Schutzklasse RC3 und RC2. Damit bestand die Lösung den entsprechenden Bauteiltest des ift Rosenheim. Für die erfolgreiche Prüfung auf Abtragung von Horizontal-, Scher- und Windlasten sorgte die spezielle Kombination des Klebers von hoher Druckfestigkeit und gewisser Elastizität.

In immer mehr Objekten werden aufgrund der modernen Architektur bodentiefe Fensterelemente geplant, die den Monteur in Sachen Absturzsicherung vor einige Herausforderungen stellen. Jedes einzelne Befestigungselement muss nachweislich der ETB-Richtlinie „Bauteile, die gegen Absturz sichern“ und der DIN 18008-4 (früher TRAV) entsprechen. Auch dafür hält der Anbieter ein entsprechendes i3 PowerPaket bereit – bestehend aus TP652 illmod trioplex+ und der FX760 Absturzsicherungslasche. Diese Lösung ist selbst für große Fugenbreiten bis 30 mm geeignet. So werden auf kleinstem Raum die Anforderungen an energetische, bauphysikalische und mechanische Sicherheit gemäß Norm und RAL-Leitfaden zur Montage vereint.

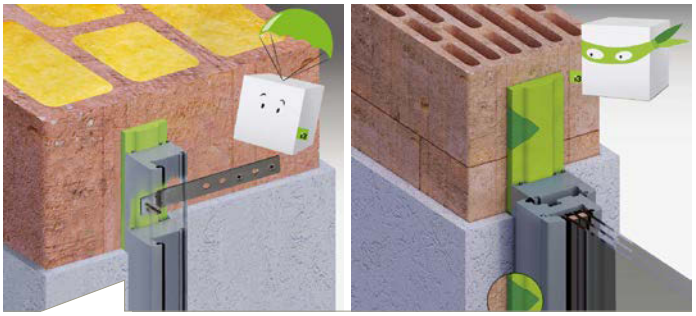


Foto: tremco illbruck

Die i3-Powerpakete – für Einbruchschutz, Schallschutz und Absturzsicherung Sanierung und große Elemente – geben den direkten Weg zur perfekten Abdichtungslösung vor.

Die Produkte in jedem i3 PowerPaket stammen aus dem i3 Fenster-Abdichtungssystem und sind daher aufeinander abgestimmt. Hilfreich ist hier auch der weiter ausgebaute illbruck Online Abdichtungsplaner.

Mit dieser Unterstützung lassen sich sowohl die immer höher werdenden Anforderungen an die Fensterfugenabdichtung als auch außergewöhnliche konstruktive Wünsche von Auftraggebern erfüllen.

www.tremco-illbruck.de

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

ABUS

Wenn die Terrassentür als Eingangstür genutzt wird

Üblicherweise lässt sich die Terrassentür nicht von außen abschließen oder öffnen. Wer sich gerne im Garten aufhält und kurz zu den Nachbarn rüber gehen möchte, muss dann meistens noch mal ins Haus, die Terrassentür verriegeln und das Haus durch die Eingangstür verlassen. Das geht deutlich smarter: Denn mit einem motorisierten Fenstergriff wird aus der Terrassentür eine vollwertige Eingangstür, die sich von außen verriegeln und öffnen lässt. Diese wird dann per Funk-Fernbedienung oder außen angebrachter Code-Tastatur gesteuert.

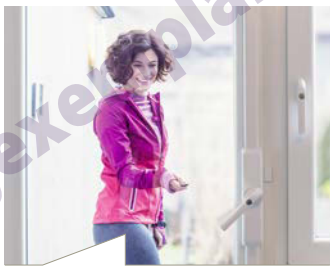


Foto: ABUS

Kurz eine Runde joggen und dann bequem durch den Hintereingang ins Haus gehen: Mit HomeTec Pro lassen sich nun auch Terrassentüren von außen öffnen und verschließen – per Fernbedienung oder Code-Tastatur im Außenbereich.

Dafür wird der herkömmliche Fenstergriff durch den Terrassentürantrieb HomeTec Pro Fenster Comfort Antrieb ersetzt. Der Griff lässt sich nach dem Umbau auch weiterhin von Hand bedienen. Eine lokale Alarmfunktion erkennt, wenn sich jemand an der Terrassentür zu schaffen macht und löst einen Alarmton aus.

www.abus.com

RC4-PRÜFUNG FÜR KORN LIGNUM SECURE

Für höchste Ansprüche

Exklusive Villen und anspruchsvolle Projekte sind das Spezialgebiet der Cornelius Korn GmbH. Als Spezialist und Erfinder innovativer Fenstersysteme besitze das Unternehmen aus Wedel (bei Hamburg) eine führende Position. Auch beim Thema Einbruchhemmung setze man Maßstäbe: Die Produktlinie Lignum Secure hat in einem Prüfinstitut die Prüfungen für RC4 gemäß DIN 1627-30 bestanden. Hierzu setzte der High-End-Anbieter auf Beschlagtechnik von Siegenia. Von Eingangstüren und Terrassentüren mit Drehöffnung über Dreh- und DK-Fenster bis zu fest verglasten Rahmen, eingeschraubten Flügeln und Oberlichtern mit verdeckt liegenden Motoren erlaubt Lignum Secure nahezu uneingeschränkte Umsetzungsmöglichkeiten für RC4-Elemente. „Sicherheit ist für uns ein wichtiger Zukunftsmarkt. Die Objekte, mit deren Ausstattung wir beauftragt werden, sind zumeist hochwertige Villen in exponierter Lage und erfordern deshalb weit überdurchschnittliche Schutzmaßnahmen. Lignum Secure wurde von uns nach intensiver Entwicklungsarbeit – in Verbindung mit hausinternen Tests auf dem eigenen Prüfstand – realisiert und erfüllt diesen hohen Anspruch“, erläutert Geschäftsführer Michael Müller.

Foto: Cornelius Korn GmbH

Die Cornelius Korn GmbH realisiert exklusive Bauvorhaben und setzt auch beim Thema Einbruchhemmung Maßstäbe. Objekt: Greenwich Residence, Connecticut/USA

„Sowohl die Effizienz der Prozesse als auch die nachhaltige Vertrauensbasis haben zur erfolgreichen Realisierung des Projekts beigetragen. Darauf sind wir als Unternehmen stolz“, so das Fazit von Wieland Frank, geschäftsführender Gesellschafter von Siegenia.

www.korn-windows.com

IM INTERVIEW MIT ALEXANDER DUPP

Es ist noch viel Aufklärungsarbeit notwendig!

Alexander Dupp führt in seinem technischen Entwicklungs- und Leistungszentrum für Fenster, Türen, Tore und Rollläden regelmäßig Prüfungen zur Sicherheit von Bauelementen durch. Außerdem ist er im In- und Ausland gefragt als Sachverständiger für Schadensgutachten und Entwicklungsaufträge. Ein interessanter Gesprächspartner also, wenn es um die Gebäudesicherheit geht.

GLASWELT _ *Herr Dupp, Ihr ganzes Handeln dreht sich um sichere Bauelemente. Nach der letzten Kriminalstatistik des Bundesinnenministeriums sind die Einbruchzahlen in Deutschland aber erneut deutlich gesunken. Geht Ihnen bald die Arbeit aus?*
Alexander Dupp _ Uns geht die Arbeit nicht aus! Viele unserer Kunden sind in der Weiterentwicklung für die Klassen RC 2, RC 3, RC 4 und dies aber auch unter dem Gesichtspunkt neuer Materialien und verschiedener Materialkombinationen. Gerade in diesem Bereich ist unsere Projektarbeit deutlich angestiegen.

GLASWELT _ *Sie sind als Sachverständiger unterwegs und beurteilen Einbruchsschäden, Sie nehmen Prüfungen an Fenstern und Türen, Toren und Rollläden vor und beraten Fensterbauer bei der Konstruktion von sicheren Bauelementen. Was ist die größte Herausforderung für Sie?*
Dupp _ Alle Themenbereiche, die Sie oben anschneiden sind Herausforderungen für uns. Bei der Beurteilung von Einbruchschäden können wir immer wieder jede Menge über die Vorgehensweise der Einbrecher hinzulernen. Interessant ist es bei manchen Vergleichsprüfungen zu sehen, was an Sicherheitsstufe deklariert wird und was das Element tatsächlich kann. Hier zeigt sich oft der Unterschied zwischen einem Probekörper, der für eine Erstprüfung hergestellt wurde, und einem Element aus der späteren Serienproduktion. Was aber mit Sicherheit die wichtigste Herausforderung ist, wenn wir eine einbruchhemmende Konstruktion so weiterentwickeln, damit sie zum einen nachhaltig ist, dauerhaft funktioniert und natürlich auch hoch wirksam ist.

GLASWELT _ *Sie haben eine Dependance in Sylt etabliert. Geht es auf der Insel um die Absicherung der Immobilien vor unbefugtem Zutritt oder ist hier Ihre Kompetenz als Sachverständiger unter Berücksichtigung der besonderen Witterungsverhältnisse gefragt?*
Dupp _ Sylt ist für uns ein sehr gutes Standbein. Es geht hier zum einen um die Absicherung verschiedenster Liegenschaften. Es geht aber auch darum, außerhalb einbruchhemmender Maßnahmen Fenster- und Türkonstruktionen im eingebauten Zustand so zu ertüchtigen, dass die dortigen Witterungsverhältnisse der Konstruktion nahezu nichts ausmachen.

GLASWELT _ *Vor kurzen haben Sie die Aussage getätigt, dass ein qualitativ hochwertig gearbeitetes Holzfenster beim Versuch des Aufhebelns eine höhere Stabilität aufweist, als ein baugleiches mit anderem Rahmenmaterial. Heißt das, dass Fenster aus Holz die sichereren Fenster sind? Es gibt doch auch RC 3 Fenster aus Kunststoff…*
Dupp _ Nach unseren Erfahrungen weist ein Holz- oder Holz-Alufenster aus Hartholz in der Widerstandsklasse RC 3 eine höhere Stabilität auf, als ein Fenster aus einem anderen Werkstoff. Selbstverständlich gilt aber auch ein Prüfnachweis bei Fenstern mit anderen Werkstoffen. Jedes Rahmenmaterial hat Stärken und Schwächen sowie seine Marktberechtigung.

GLASWELT _ *Sie zerstören im Kundenauftrag jährlich viele Bauelemente in Ihrem technischen Entwicklungs- und Leistungszentrum – kurz TELZ. Wo liegen die Schwachpunkte bei den Fenstern, Türen und Schiebeelementen?*
Dupp _ Schwachstellen stellen wir immer wieder bei Verglasungsanbindungen fest. Oftmals werden die Untergründe nicht ausreichend vorbereitet oder es wird zu wenig Klebstoff eingebracht. Eine weitere Schwachstelle sind die Verbindungen von Verbundsicherheitsglasscheiben zum Randverbund. Bei Kunststofffenstern ist die Eckfestigkeit häufiger ein Problem. Eine Schwachstelle bei Holzfenstern sind die Verschraubungen der Beschläge: Bei Probekörpern wird im Einzelnen vorgebohrt, in der späteren Serienfertigung werden Verschraubungen ohne Vorbohren, gegebenenfalls Schrauben mit Bohrspitze eingesetzt. Die Schraube hat somit oft nicht die Möglichkeit, sauber und satt im Holz zu sitzen, es ist zu viel Faserquetschung vorhanden.

GLASWELT _ *Was haben Sie im Zusammenhang einer Systemprüfung anzumerken?*
Dupp _ Viele Systemprüfungen werden von einzelnen Betrieben erworben. Es erfolgt ein Tagesworkshop, eine Schulung und man fühlt sich dann in die Lage versetzt, RC 2, ja sogar RC 3-Fenster herzustellen. Besser wäre es, wenn alle Mitarbeiter des Betriebes für das Thema Sicherheit und die wichtigen Randparameter geschult werden. Viel zu oft stellt man fest, dass die Systemnehmer die Prüfzeugnisse und die damit einhergehenden Vorschriften nicht vollumfänglich kennen. Häufig müssen wir feststellen, dass Zusatzbauteile wie Rollladenaufsatzkästen geliefert und montiert wurden, die aber in der Sys-

Alexander Dupp ist Tischlermeister und Bachelor Professional im Tischlerhandwerk, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger und Sachkundiger für kraftbetätigte Türen und Tore.

Foto: Alexander Dupp

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet!

temprüfung gar nicht enthalten sind. Gleiches gilt bei bodentiefen Elementen für die flachen Schwellen. Hier gibt es ITTs auf dem Markt, die umfassend und gut sind. Bei manchen ITTs werden diese Parameter aber nicht mit abgeprüft. Die Betriebe bauen sie aber trotzdem mit ein und kennzeichnen dann beispielsweise RC 2 und RC 3.

GLASWELT _ *Fenster können nur ein Zertifikat im Sinne der DIN EN 1627 erhalten, wenn die Elemente zerstört wurden. Lässt sich die einbruchhemmende Wirkung auch durch einheitliche Konstruktionsmerkmale definieren, sodass eine Überprüfung durch Zerstörung überflüssig wird?*

Dupp _ Das ist bereits heute schon so. Wenn man eine einbruchhemmende Prüfung plant, sollte man vorher seinen Leistungskatalog genau definieren. Anschließend wird festgelegt, wie die Probekörper aussehen müssen. Im Anschluss erfolgen durch uns sowie unseren Kooperationspartner das ift Rosenheim weitere Prüfungen in unserem TELZ in Weroth.

GLASWELT _ *Was war aus das sicherste Fenster, dass Sie bisher geprüft haben?*

Dupp _ Das sicherste Fenster, was wir je geprüft haben, war ein Festteil, welches als Füllungsteil geplant war, die Klasse RC 3 erreichen sollte und im Umkehrschluss so gut gebaut war, dass es auch die Prüfung der Klasse RC 6 bestanden hätte.

GLASWELT _ *Es gibt zwei wichtige Normen, mit denen der Einbruchschutz deklariert wird. Die DIN EN 1627-1630 und die DIN 18104, die die einbruchhemmende Nachrüstprodukte für Fenster und Türen beschreibt. Weiß die Branche und auch der Endkunde die unterschiedlichen Normbereiche immer zu differenzieren?*

Dupp _ Hier ist noch viel Aufklärungsarbeit notwendig! Die Fachleute wissen, dass die DIN 18104-1 für den Nachrüstmarkt im Bereich der aufschraubbaren Produkte gültig ist und Teil 2 Anforderungen für im Falz verdeckt liegende Nachrüstprodukte deklariert. Wir erleben es aber immer wieder, dass in Ausschreibungen in diversen Angebotstexten die Begrifflichkeit in Anlehnung an RC 2 verwendet wird, in Anlehnung an DIN 18104 Teil 2 oder auch 18104 Teil 1. Hier stellt sich die Frage, wie ist die Anlehnung definiert? Das Schlimmste ist, dass eine vertraglich geschuldete Leistung, die dann zu erbringen ist, technisch gar nicht erfüllt werden kann und somit die Gefahr besteht, dass der Werkslohnanspruch verlorengeht.

GLASWELT _ *Gibt es bei der Nachrüstung auch Klassifizierungen ähnlich wie bei der DIN EN 1627 mit den verschiedenen Schutzstufen RC 1N – RC 6?*

Dupp _ Bei der Nachrüstung gibt es die Klassifizierung nicht. Bei unseren Bauteilprüfungen verwenden wir Werkzeuge aus der Normenreihe für den manuellen Angriff. Die dann ermittelte fiktive Einbruchszeit führen wir in unserer Stellungnahme im Gutachten auf. Der Kunde hat abschließend die Möglichkeit abzuschätzen, wie gut sein Bauteil im Verhältnis zu einer Neuinstallation wäre.

GLASWELT _ *Herr Dupp, besten Dank für Ihre Auskünfte!*

Die Fragen stellte Chefredakteur Daniel Mund.

Anzeige

Persönlich – Weitergabe nicht gestattet

LAUFENDES FORSCHUNGSPROJEKT BEIM IHD

So klappt es auch mit dem Hochwasserschutz

Kann eine Hauseingangstür aus Holz auch einem Hochwasser standhalten? Diese Frage will das IHD Dresden in einem Forschungsprojekt auf dem Grund gehen. Jetzt gibt es erste Erkenntnisse. Soviel sei schon hier verraten: Die Holzhaustür muss konstruktiv modifiziert werden und somit an die speziellen Beanspruchungen bei Hochwasser angepasst werden.

Foto: IHD Dresden

Unterer Blendrahmenfalz: zu verschließende Konstruktionsfugen (rot markiert) und Fuge im Bereich der Schließleiste (blauer Pfeil).

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Die Klimaforschung prognostiziert für die Zukunft eine Zunahme (Anzahl, Intensität) von extremen Wetterereignissen (Dauer- und Starkregen), die zu Hochwasser- und Überschwemmungen führen. Problematisch ist die oft fehlende Vorwarnzeit bei Sturzfluten infolge von lokalen Starkregenereignissen, was zeigt, dass in gefährdeten Gebieten eine Hochwasserschutzfunktion permanent vorhanden sein sollte.

Im bauwerksbezogenen Hochwasserschutz werden Eingangstüren von Wohn- und Geschäftsbereichen derzeit vorrangig durch mobile Systeme, z. B. sogenannte Dammbalkensysteme oder durch Sandsäcke, bei Hochwasser gesichert.

Im Bereich des permanenten Hochwasserschutzes für den Hauseingangsbereich sind derzeit zwar einige Lösungen bekannt, jedoch sind diese funktional und gestalterisch meist nur bedingt für den Privatbereich geeignet. Oftmals handelt es sich um metallbasierte Türkonstruktionen, die den statischen Erfordernissen angepasst werden können sowie um spezielle Sonderabdichtungen zwischen Flügel und Blendrahmen. Bei diesen Türkonstruktionen wird der im Hochwasserfall benötigte Anpressdruck entweder durch spezielle von innen bedienbare Treibriegel oder durch eine Schlauchdichtung, die mit einem Kompressor über ein verdeckt liegendes Ventil aufgepumpt wird, erzielt. Für letzteres gewährleistet eine gerundete Blendrahmenecke im Schwellenbereich einen optimalen Anpressdruck des Flügels an den Blendrahmen und somit die Wasserdichtheit.

Der erzielbare Hochwasserschutz der verschiedenen Lösungen reicht für stehendes Wasser von hochwasserbeständig (zulässiger Wassereintritt bis 10 l/h) bis wasserdicht (kein Wassereintritt). Hierbei sind die unterschiedlichen Grenzwerte der verschiedenen Richtlinien zu beachten (siehe Tabelle 1).

Foto: IHD Dresden

Zu schließende Schlossnut auf der Türblattunterseite (rot markiert).

Foto: IHD Dresden

Unteres Band mit Bohrungen.

Auf was es ankommt

Die Herausforderungen bei der Entwicklung einer Hauseingangstür aus Holz mit nutzerunabhängiger und damit permanent vorhandener Hochwasserschutzfunktion liegen im werkstoffbedingten Verhalten gegenüber Wasser und

Klassifizierungskriterien		Grenzwerte	
		ift-Richtlinie FE-07/1	PfB-Richtlinie
stehendes Wasser	wasserdicht	kein Wassereintritt	max. 480 ml in 24 h (20 ml/h)
	hochwasserbeständig	bis zu 240 l in 24 h	max. 240 l in 24 h (10 l/h)
fließendes Wasser	wasserdicht	nicht geprüft	max. 480 ml in 24 h (20 ml/h)
	hochwasserbeständig	nicht geprüft	max. 240 l in 24 h (10 l/h)

Tabelle 1: Klassifizierungskriterien: ift-Richtlinie FE-07/1 (2005) und PfB-Richtlinie (2008)

Feuchtigkeit (Quellen und Schwinden) sowie in der Gewährleistung eines hohen Anpressdrucks zur Erzielung der Wasserdichtheit unter Erhalt der Basiseigenschaften, wie z. B. Dauerfunktion, zulässige Bedienkräfte und Einbruchhemmung.

Lösungsansätze

Öffnungsrichtung und Falzgeometrie: Bei anstehendem Hochwasser werden durch die Gewichtskraft des Wassers enorme Drücke hervorgerufen, die bei einem Wasserpegel von z. B. 900 mm im Bereich der Türschwelle fast 9000 Pa betragen. Um der von derartigen Bedingungen ausgehenden Gefahr des Versagens von Schließteilen zu begegnen und den anliegenden Wasserdruck für eine Erhöhung des Dichtschlusses zu nutzen, wurde statt der typischerweise nach innen öffnenden Ausführung eine nach außen öffnende Türkonstruktion favorisiert.

Mit dem Ziel, den erhöhten mechanischen Belastungen standhalten und eine ausreichende Stabilität bzw. Steifigkeit des Türblattes gewährleisten zu können, erfolgte die Herstellung von Türmustern mit Profildicken von mindestens 90 mm und 15 mm Doppelfalz.

Türband: Um sowohl eine umlaufend entlang des Falzes gleichmäßige Auflagefläche der Dichtung als auch einen gleichmäßigen Anpressdruck und somit Dichtschluss zu realisieren, wurde ein 3D-Haustürband ausgewählt. Nachteilig ist, dass über den Zwischenraum von Bandlappen und -tasche Wasser von außen in die Bandtasche und von hier über die Bohrungen der Justierschrauben in den Falzzwischenraum gelangen kann. Geprüft wird der Einsatz einer speziellen Silikonabdeckung für die vorhandenen Bohrungen, die das Eindringen von Wasser in den Falzzwischenraum verhindern soll.

Türschwelle: Die ausgewählte Türschwelle verfügt über einen variablen Anschlag, der durch Adapter-Profile (EPDM, Dicke 1 mm bis 5 mm) die Einstellung einer definierten Falzluft erlaubt. Somit kann ein ausreichender Anpressdruck zwischen Türschwelle und Anschlagdichtung erzielt werden.

Eine schwellenlose Ausführung ist hier keinesfalls zielführend, da einerseits eine ausreichende Anschlagfläche zur Gewährleistung des notwendigen Dichtschlusses und anderseits hinsichtlich des anstehenden Wasserdruckes auf das Türblatt eine biegesteife Kraftaufnahme und Übertragung in den Boden gegeben sein muss.

Versuche am Hochwasserprüfstand

Zur Untersuchung der Widerstandsfähigkeit der Mustertüren gegenüber Hochwasser wurde ein Hochwasserprüfstand gebaut. Mit diesem kann die Beanspruchung einer Hauseingangstür mit anstehendem Wasser bis zu einem maximalen Pegel von 2000 mm untersucht werden.

Zur Ermittlung möglicher Eintrittsstellen des Wassers in den Falzzwischenraum wurde eine erste Mustertür (Meranti-Plattentür, [2100 × 900 × 90] mm, Doppelfalz, 12 mm Falzbreite, Silikondichtung) untersucht. Hierzu wurde der Prüfstand schrittweise auf 175 mm (unterhalb unterem Türband) und später auf 300 mm (oberhalb unterem Türband) gefüllt. Es zeigte sich ein erheblicher Wassereintritt auf der Innenseite, sodass folgende Überarbeitungen zur Erhöhung der Wasserdichtheit der Konstruktion notwendig wurden:

- Schließen der Konstruktionsfugen sowie der Fugen zwischen Beschlägen und Blendrahmen
- Schließen der Bohrungen für die Justierschrauben der Bänder am Blendrahmen und Bereich Bandtasche/Bandlappen
- Schließen der Beschlagnut vom Verriegelungssystem
- Schließen der Befestigungsöffnungen schlossseitig im Türblatt

Die Maßnahmen verhindern nicht nur das Eindringen von Wasser in die Konstruktion, sondern wirken auch Sekundäreffekten, wie der Quellung und daraus resultierender Deformationen von Teilbereichen, die den Dichtschluss insbesondere im Bereich der Schwelle reduzieren könnten, entgegen. Basierend auf den Erkenntnissen der vorangegangenen Untersuchungen wurde der Aufbau der Türkonstruktion verändert (zweite Mustertür: Eiche-Plattentür, [2100 × 900 × 90] mm, 15 mm Falzbreite, Silikondichtung) und erneut die Wasserdichtheit untersucht.

Ohne nähere Berücksichtigung der Gebrauchseigenschaften, legen die Ergebnisse der Untersuchungen nahe, dass für die finalen Türvarianten bei einem Wasserpegel von 900 mm ein durchschnittlicher Wassereintritt von unter 10 l/h und somit die Entwicklung einer hochwasserbeständigen Hauseingangstür aus Holz erreichbar ist.

Fazit

Durch die Beseitigung der aufgezeigten Schwachstellen und die Entwicklung konstruktiver Detaillösungen der Mustertüren konnte die Menge eindringenden Wassers signifikant reduziert werden. Weitere Optimierungen hinsichtlich der umlaufenden Dichtungsebenen sind Ziel der derzeit laufenden Untersuchungen. Darüber hinaus werden neben 1-flügeligen auch 2-flügelige Türkonstruktionen untersucht, da diese bei anstehendem Hochwasser, durch das Öffnen des oberen Flügels einen Durchgang z. B. für Rettungskräfte ermöglichen.

Foto: IHD Dresden

Detailansicht der Flügelecke mit gespleißten Silikondichtungen

Foto: IHD Dresden

Lage der Dichtungen im Bereich der Bandaufnahme

Foto: IHD Dresden

Delaminierung der Decklage des Flügels infolge von Wassereintritt in die Konstruktion.

FÖRDERHINWEIS

Das am Institut für Holztechnologie gemeinnützige GmbH durchgeführte INNO-KOM-Vorhaben 49MF170111, wurde über die EuroNorm GmbH im Rahmen des Programms zur FuE-Förderung gemeinnütziger externer Industrieforschungseinrichtungen vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages gefördert.

DIE AUTOREN

Rodger Scheffler ist wissenschaftlicher Mitarbeiter für die Bereiche Physik/Bauteile am IHD.

Lutz Neugebauer ist Projektingenieur für die Bereiche Bauelemente Fenster-/Türentechnik am IHD.

www.ihd-dresden.de

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Foto: sedak GmbH & Co. KG

Die Sicherheitsanforderungen bei Gebäuden, inklusive Schusssicherheit nehmen zu. Hierfür hat der Glasveredler sedak das schusssichere Isolierglas isosecure entwickelt.

SEDAK

Schusssicher geht auch ohne Polycarbonat

Regierungssitze und Botschaften, Privathäuser mit erhöhten Sicherheitsanforderungen, Veranstaltungsgebäude oder Flughäfen: In vielen Bauwerken gelten hohe Sicherheitsanforderungen, verbunden mit dem Schutz vor Angriffen mit Schusswaffen. Das stellt hohe Ansprüche vor allem an die transparenten Flächen. Der Glasveredler sedak bietet dafür das schusssichere Isolierglas sedak isosecure an. Es ist nun durchgängig in den Schutzklassen BR 2 NS bis BR7 NS (gemäß DIN EN 1063) zertifiziert. In der höchsten Beschussklasse widersteht eine Scheibe sogar Angriffen mit Hartkernmunition plus gehärteten Stahlkern. Somit sind für jedes Level anforderungsgerechte Scheiben verfügbar.

Die schusssicheren Isoliergläser gibt es bis zum Maximal-Format 3,6 × 20 m – und ist zudem für TVG-Scheiben zertifiziert. Eine Besonderheit ist, dass isosecure die hohe Widerstandskraft splitterfrei ohne den Einsatz des sonst üblichen Polycarbonatsystems erreicht. Unabhängig von der Sicherheitsklasse ist das Glas in den gängigen Sonnen- und Wärmeschutzbeschichtungen lieferbar.

Verlässliche Sicherheit und ästhetische Transparenz für repräsentative Bauwerke mit hohem Sicherheitsbedarf schließen sich so nicht mehr aus – durch den Einsatz kugelsicherer, übergroßer Scheiben. Dies gilt umso mehr, als dass der Scheibenaufbau stets auf beiden Außenseiten Glas (und keine Folie) vorsieht: So ist die gläserne Anmutung von innen und von außen gegeben.

Auch für Gläser mit monolithischem Aufbau bietet der Veredler Schusssicherheit. So gewähre sedak secuprotect Schutz von beiden Seiten. Der Aufbau von sedak secuprotect löst dieses Problem elegant, denn die symmetrische Bauart bietet zertifizierte Beschusssicherheit von beiden Seiten. Das Sicherheitsglas ist zertifiziert für die höchste Beschussklasse BR7 NS und erreicht sogar den STANAG Level 3.

Foto: sedak

Das Sicherheitsglas sedak isosecure ist in den Beschussklasse BR2 - BR7 NS verfügbar und hält Schüssen mit Hartkernmunition stand. Formate bis maximal 3,60 × 20 m sind erhältlich.

www.sedak.com

Anzeige

Argumente, auf die man sich verlassen kann!

GAYKO**SafeGA**® ist das ausgezeichnete Sicherheitskonzept für Fenster und Haustüren in privaten Wohngebäuden. GAYKO deckt mit einer Systemprüfung für seine Fenster und Türen nahezu alle Öffnungsarten DIN EN 1627ff geprüft und zertifiziert bis RC3 ab.

GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

SAINT-GOBAIN GLASS

Leichtes ISO inklusive P4A Einbruchschutz

Die aktuellen Anforderungen an die Energieeffizienz lassen sich heute meist nur noch mit 3-fach-Isoliergläsern erfüllen, was zu erhöhten Gewichten beim Fenster führt.

Als Alternative zu schweren 3-fach-Isoliergläsern bietet das Saint-Gobain Glassolutions Isolierglas-Center nun die Leichtverglasungen Climatop XN Light und Climatop XN Extra Light. Damit lassen sich beispielsweise 3-fach-Isoliergläser im Aufbau 3/14/3/14/3 verwirklichen (herkömmliche Scheiben 4/14/4/14/4).

Solchen leichten Gläser bringen statt der konventionellen 30 kg/m² nur noch 22,5 kg/m² auf die Waage. Mit der jüngsten Entwicklung Climatop XN Extra Light sind selbst 3-fach-Verglasungen mit nur 20 kg/m² möglich (Aufbau 3/2/3). Diese liegen damit in der Gewichtsordnung der früheren Standard 2-fach-Aufbauten.

Foto: Saint-Gobain Glassolutions Isolierglas-Center GmbH

Macht Montage und Verarbeitung leichter: Die Leichtverglasung Climatop XN Extra Light – eine Entwicklung des Saint-Gobain Isolierglas-Centers,

Die Fenster mit leichten Gläsern der Climatop Light-Familie erfüllen alle technischen Anforderungen, etwa beim Wärmeschutz. Der Schallschutz kann mit bestimmten Extra Light-Aufbauten sogar noch verbessert werden. Auch bei der Lichtdurchlässigkeit schneiden die dünneren Verglasungen besser ab.

Auch P4A-Einbruchschutzgläser umsetzbar: Darüber hinaus lassen sich die Isoliergläser auch mit schlanken und leichten Sicherheitsgläsern – Verbund-Sicherheitsglas (VSG) 4 mm oder Einscheiben-Sicherheitsglas (ESG) 3 mm – kombinieren, wodurch absturzsichernde Verglasungen oder Einbruchschutzglas P4A möglich werden.

Die maximalen Glasabmessungen liegen aktuell bei 1400 × 2200 mm, was rund 85 Prozent der üblichen Maße im Wohnbau abdeckt.

www.isolierglas-center.de

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

WIR STEHEN AUF HERAUSFORDERUNGEN!

Wenn der Untergrund schwierig, die Wege eng und der Wendekreis minimal ist, laufen unsere Hebegeräte, Kräne und Lifte zur Höchstform auf – genau dafür haben wir sie entwickelt.

Fordern Sie uns heraus: Wir kommen deutschlandweit zu Vorführungen, bieten einen weltweiten Service und flexible Finanzierungsoptionen, Leasing und Mietkauf, damit Sie flexibel bleiben.

Wir sind: Ihr Partner für hohe Ansprüche.

WWW.TGT-TEUPEN.DE

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

TGT

you'll never work alone

Jetzt Vorführungstermin vereinbaren: 05903 217 96 30

PRÄVENTION DURCH WIDERSTANDSFÄHIGE ROLLLÄDEN

Auf die Details kommt es an

Schutz vor Einbruch und Sicherung des Eigentums ist seit hunderten Jahren ein Thema in Zentral-Europa. Aufgrund der Öffnung von Staats- und Ländergrenzen, und hoher Mobilität mit sinkenden psychischen Hemmschwellen der Täter, ist die Beschaffungs- und Einbruchkriminalität so aktuell wie nie zuvor. Rollläden sind deshalb wichtig den Täter von den Fenster und Türen abzuhalten.

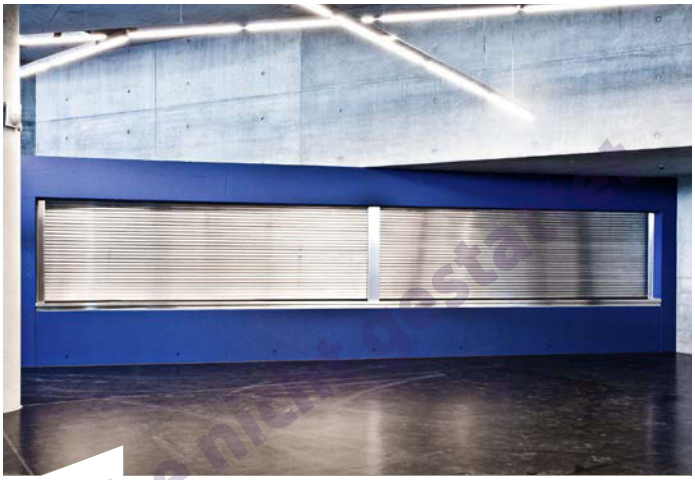


Foto: Heydebreck

Besonders Thekenabschlüsse in Stadien und sonstigen Veranstaltungsgebäuden unterliegen hohen Einbruchsrisiken um die Tageskasse etc. zu plündern.

Der nachweisbar höchste Anteil aller Einbrüche in Wohnungen und Privathäusern wird von Tätern bzw. Gelegenheitstätern durchgeführt, die vorher nicht wissen, was in dem von ihnen auserwählten Objekt „zu holen" ist. Die Beute und der Schaden stehen deshalb sehr oft in keinem Verhältnis.

Beschädigte Fenster sind das Problem

Täter – mit großen Schraubendrehern und anderen Einbruchwerkzeugen ausgerüstet – hinterlassen immer massive Beschädigungen an Türen und Fenstern, die zwar den oder die Täter eventuell davon abhalten konnten in das Gebäude einzudringen, jedoch der durch die Einbruchversuche hinterlassene Schaden an Rahmen, Flügel und Glas ist stets enorm hoch. Man kann sich gut vorstellen, welcher finanzielle Aufwand erbracht werden muss um ein solches Fenster oder Terrassentür mit allen erforderlichen Maurer-, Stemm- und Putzarbeiten zu ersetzen. Außerdem muss bedacht werden, dass kein Schreiner, kein Metallbauer dieses beschädigte Fenster oder die Terrassentür sofort austauschen kann. So müssen betroffene Personen nach einem Einbruch oder Einbruchsversuch mehrere Wochen mit dem überwundenen oder stark beschädigten Fenster bzw. Tür leben, da sie bei jedem Hersteller einer gewissen Herstellungszeit unterliegen.

Foto: Heydebreck

Details wie Arretierungen machen es aus, um das Herausreißen des Rollladenpanzers zu verhindern.

Wären bei diesen Objekten zusätzlich "stabile" Rollläden vor den Fenstern und Türen montiert worden, dann hätte sich der Täter einige Zeit lang damit beschäftigen müssen, um die zusätzliche Barriere in Form von Rollladenstäben zu zerstören und Führungsschienen zu deformieren bzw. zu verbiegen. Mit dem Wissen, dass hinter dem herabgelassenen Rollladen immer noch ein geschlossenes Fenster ist, geben die allermeisten Täter ihr Vorhaben auf, bzw. gelangen erst gar nicht an das Fenster um dieses aufzuhebeln.

5 Punkte sind besonders wichtig

Veröffentlichungen des Bayerischen Landeskriminalamts bestätigen, dass sich durch mechanische Sicherungen wie z.B. auch einbruchhemmende Rollläden Täter abhalten lassen. Deshalb sind 5 Punkte bei der Ausführung von einbruchhemmenden Rollläden zu beachten. Der Rollladenpanzer selbst muss aus widerstandsfähigem Material (1) sein und gegen Hochschieben (2) und Herausreißen (3) gesichert sein. Führungsschienen müssen gegen Aufhebeln (4) gesichert und der Rollladenkasten schwer zugänglich (5) ausgeführt werden. Die Prüfrichtlinien für einbruchhemmende Rollläden wurden vom Bundesverband Rollladen + Sonnenschutz e.V. (BVRS) erarbeitet und sind heute in ihrer Ausführung als Europäische Prüfnorm EN 1627 richtungsweisend.

Als weiterer wichtiger Punkt wird die Montage angesetzt. Hier ist es dringend erforderlich, dass geschultes Personal beste Kenntnisse über Baustoffe und Befestigungstechnik hat. Mit dem Seminar „Mechanische Einbruchhemmung" bietet der

Anzeige

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Foto: Heydebreck

Rollladenpanzer, Arretierung und Endleiste bilden bei Heydebreck zusammen mit einer Hochschiebesicherung eine perfekt aufeinander abgestimmte Einheit.

Bundesverband seinen Mitgliedern regelmäßig Schulungen an. Wenn ein Rollladen die Prüfungen in einem der zugelassenen Prüfinstitute in einer RC Klasse bestanden hat, kann der Hersteller eine Aufnahme in die Herstellerliste für geprüfte einbruchhemmende Rollläden des Bayerischen Landeskriminalamts beantragen.

www.heydebreck.com

INTERVIEW MIT ...

... Bernd Heydebreck, der auch als Mitglied des Fachausschusses für „Einbruchhemmende Rollläden“ im BVRS als ausgewiesener Experte gilt.

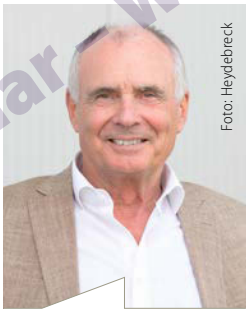
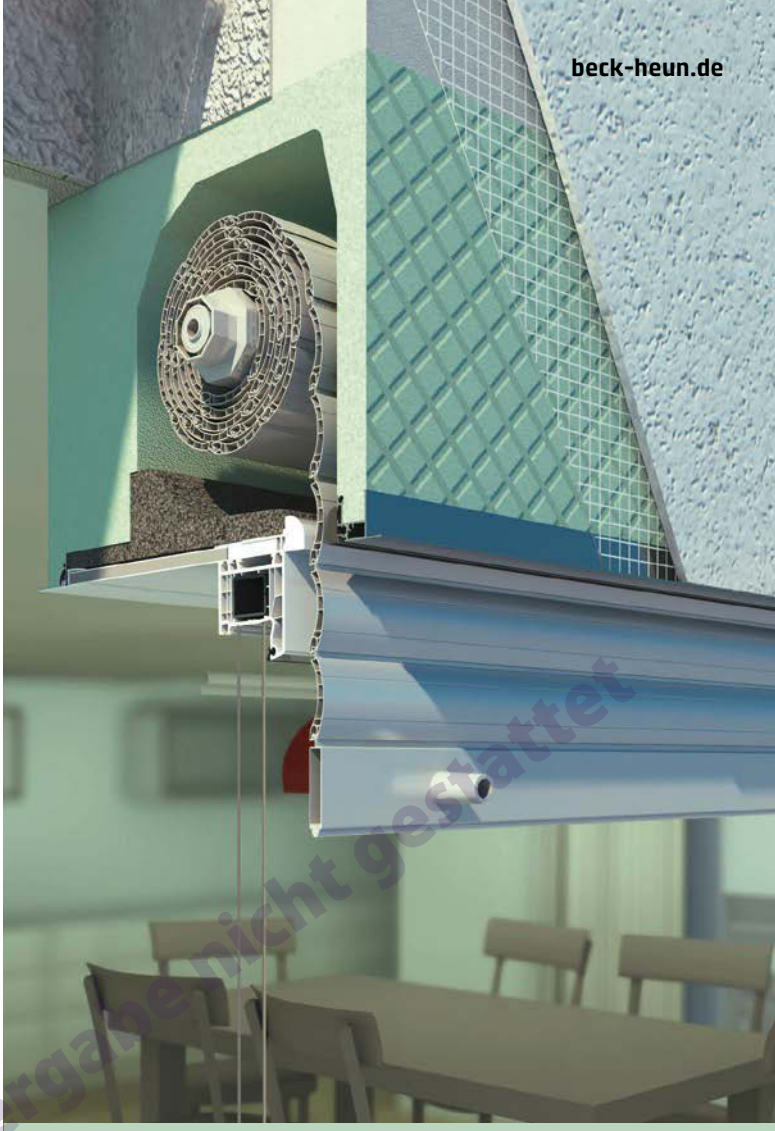


Foto: Heydebreck

Bernd Heydebreck ist Geschäftsführer der Heydebreck GmbH.

GLASWELT _ *Was macht einen Rollladen aus?*
Bernd Heydebreck _ Heydebreck optimiert seine eingesetzten Rolladenstäbe, um dem negativen Trend der ständig schwächer und billiger werdenden Rollladenstäbe entgegenwirken zu können. Das betrifft den Stab, wie auch die Arretierungen, etc.
GLASWELT _ *Welche Anforderungen erfüllen Sie damit?*
Heydebreck _ Unsere Produkte erfüllen mindestens die Anforderungen “Zugriffschutz” der DIN EN 13659:2015. außerdem sind diverse unserer Produkte nach DIN EN 1627 in den Klassen RC2 und RC3 geprüft.
GLASWELT _ *Wo sehen Sie die größten Probleme?*
Heydebreck _ Im Bereich der PVC-Rollläden. Die novellierte Rollladen-Norm E-DIN 18073 weist auf „Anforderungen an Rollläden mit Einbruchhemmung“ hin. Hier wird klar definiert, dass wenn ein Bauherr auch nur „einfachste“ Einbruchhemmung wünscht, dass der Rollladen-Fachbetrieb ausschließlich Rollläden der höchsten Windwiderstandsklasse 6 einbauen darf. PVC-Rollläden sind dann nicht mehr zulässig.
GLASWELT _ *Was ist noch zu beachten?*
Heydebreck _ Nur ein herabgelassener einbruchhemmender Rollladen erfüllt seinen Zweck. Die Automatisierung spielt deshalb eine wichtige Rolle.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet



Aufsatzkastenmontage neu erfunden.

ROKA-TOP® 2 PLUS:
Der Verschlussdeckelkasten mit dem Plus an Leistung.

Ein lückenloses System für beste Ergebnisse: ROKA-TOP® 2 PLUS besitzt eine komplett geschlossene Neopor®-Dichtebene oberhalb des Verschlussdeckels. Das Ergebnis ist ein hochdichter Aufsatzkasten mit Bestwerten in puncto Wärme- und Schalldämmung. Um mehr als 20 Prozent verbesserte Dämmwerte und Schallschutzeigenschaften von bis zu Rw = 45 Dezibel sprechen für sich.

Die Ein-Schritt-Montage im Video:
ROKA-TOP® 2 PLUS kommt ohne zusätzliche Adapterprofile auf dem Blendrahmen aus. Das Resultat: Zeitersparnis durch einen deutlich geringeren Montageaufwand.

Beck+Heun GmbH
T +49 (0) 6476 9132-0

Beck+Heun
BESTE WERTE FÜRS HAUS

ALUKON KG: NEUE DIN EN 13659 FÜR ROLLLADEN AUF HERSTELLER, HÄNDLER UND VERARBEITER GETRIMMT

Neue Sicherheitsanforderungen bei Zugriffsschutz eröffnen neue Chancen

Nun ist es soweit: In der neuen DIN EN 13659, die die Leistungs- und Sicherheitsanforderungen für Außenabschlüsse und Außenjalousien regelt, ist nun auch eine erhöhte Einbruchsicherheit für Rollladen beschrieben und definiert. Durch die Norm können somit jetzt auch Rollladen mit verstärktem Zugriffschutz nach verschiedenen einbruchhemmenden Kriterien normgerecht und praxisnah geprüft und klassifiziert werden. So ergeben sich für Hersteller, Händler und Verarbeiter der Fenster- und Sonnenschutzbranche neue Chancen, die es zu nutzen gilt.

Einbruchhemmung sollte nicht beim geschlossenen Fenster aufhören, da auch heruntergelassene Rollladen eine zusätzliche Barriere darstellen. So können Einbrecher beispielsweise nachts oder bei Dämmerung nicht erkennen, was im Wohnraum vor sich geht und ob sich Personen im Haus befinden. Daher sollten Rollladen im Idealfall über eine smarte Steuerung verfügen, durch die diese mit Einbruch der Dunkelheit automatisch schließen – auch wenn niemand zu Hause ist. Die DIN EN 13659 definiert seit der letzten Überarbeitung nun auch für Rollladen als Außenabschluss neun Kriterien, die es nachweislich für Rollladen mit erhöhter Festigkeit zu erfüllen gilt. Mit entsprechender Zusatzausstattung ausgeführte und normgerecht geprüfte Rollladen werden demnach in zwei Klassen (Klasse 1 und Klasse 2) unterteilt und können als Zugriffsschutz vor dem Fenster eingesetzt werden.

Die Anforderungen sind an der Vorgehensweise und dem klassischen Einbruchwerkzeug von Gelegenheitstätern ausgerichtet. Welche Leistungsanforderungen an verstärkte Rollladen bei gewaltsamen Eindringen gestellt werden und wie diese je nach Widerstand klassifiziert werden, zeigt die nachstehende Tabelle auf Seite 41.

Einfahren des Behangs

Bei dieser Leistungsanforderung wird die Widerstandsfähigkeit des Rollladens gegen Hochschieben überprüft, da dies ein oftmals von Einbrechern gewähltes Vorgehen ist, um sich über das hinter dem geschlossenen Rollladen liegende Fenster Zugang zum Wohnbereich zu verschaffen. Bei normkonformer Überprüfung dieses Kriteriums greift ein Haken in der Mitte des herabgelassenen Behangs ein und zieht den Panzer nach oben. In der Klasse 2 muss der geschlossene Panzer einer Kraft von mindestens 750 N (450 N bei Klasse 1) standhalten.

In der Praxis würde das bedeuten, dass ein Täter mit einer Kraft von mindestens 75 kg den geschlossenen Behang nach oben drücken müsste, um an das hinter dem Rollladen liegende Fenster zu gelangen. Mit reiner Muskelkraft ist dies fast nicht möglich, sodass ein Einbruchversuch ohne massiven Werkzeugeinsatz bereits hier scheitern würde.

Aufspreizen der Führungsschiene

Auch im Bereich der Führungsschienen sieht die Norm eine Prüfung dieser Leistungsermittlung an mehreren Stellen vor und ist damit besonders nah an der Praxis ausgerichtet. Bei der Überprüfung wird ein Schraubendreher in die Führungsschiene eingeführt und versucht, diese gewaltsam aufzuhebeln.

Um diese Anforderung der Norm zu erfüllen und wie die verstärkten Führungsschienen von Alukon die höchste Klassifizierung (Klasse 2) zu erreichen, müssen die Produktlösungen bei einem Kraftaufwand von 300 N (150 N bei Klasse 1) mindestens 10 Sekunden lang standhalten.

Foto: Alukon

Bei Alukon sorgen unter anderem vollflächig mit PU-Hartschaum ausgefüllte Aluminium-Rollladenprofile und eine verstärkte, gegen Hochschieben gesicherte Schlussleiste für den entsprechenden Zugriffschutz.

Steifigkeit des Behangs unter Einwirkung einer Horizontalkraft

Auch die Windwiderstandsfähigkeit der Rollladen spielt eine wichtige Rolle, da diese Auskunft über die zu wirkende Horizontalkraft gibt, der ein Behang standhalten muss. Rollladen der Klasse 2 nach DIN EN 13659 müssen daher mindestens die Windwiderstandsklasse 5 erreichen. Dabei wird der Rollladen einem Prüfdruck von 500 N ausgesetzt, was in etwa der Windstärke 10 (89 – 102 km/h, schwerer Sturm) nach Beaufort-Skala entspricht.

In der Klasse 1 müssen mindestens die Anforderungen der Windwiderstandsklasse 4 (Prüfdruck 400 N) erfüllt werden. Dieselbe Kraft (umgerechnet circa 40 kg) müsste auch ein Einbrecher aufwenden, um den Behang – nachdem er ihn zunächst erfolgreich nach oben geschoben hat – aus der Führung zu ziehen und sich so Zugang zum dahinter liegenden Fenster zu verschaffen.

Foto: Alukon

Herbert Thurik (54) ist seit 2001 bei der Alukon KG in Konradsreuth tätig und leitet den Bereich Kundenservice und Qualitätsmanagement. Er ist unter anderem für das Normen- und Patentwesen sowie die Produktzertifizierung im Unternehmen zuständig.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Foto: Alukon

Die sich aus der DIN EN 13659 für die Klassifizierung Zugriffsschutz ergebenden Chancen sollten Marktteilnehmer der Fenster- und Sonnenschutzbranche nutzen werden. Alukon bietet seinen Partnern einen normgerechten Rollladen der höchsten Klasse 2 an.

Abschnitt der DIN EN 13659	Kriterium (Leistungsanforderung)	Klasse 1	Klasse 2
4.12.2	Einfahren des Behangs	400 N	750 N
4.12.3	Widerstandsfähigkeit der Führungsschiene gegen Aufspreizen	150 N	300 N
4.12.4	Steifigkeit des Behangs unter Einwirkung einer Horizontalkraft	Windwiderstandsklasse 4	Windwiderstandsklasse 5
4.12.5	Durchbohrung einer Lamelle oder eines Ladenflügels	7 J	12 J
4.12.6	Widerstandsfähigkeit der untersten Lamelle	250 N	500 N
4.12.7	Einbau des Abschlusses	150 N	300 N
4.12.8	Möglichkeit der Demontage von außen	Montagevorrichtungen von außen nicht zugänglich (14.8 erfüllt)	
4.12.9	Zugriff auf Einbauvorrichtungen von außen	Befestigungsvorrichtungen von außen nicht zugänglich (14.9 erfüllt)	
4.12.10	Zugriff auf das Bediensystem von außen (einschließlich Fernsteuerung)	Bedienvorrichtungen von außen nicht zugänglich (14.10 erfüllt)	

Foto: Alukon

Leistungsanforderungen und Klassifizierung nach DIN EN 13659:2015.

Durchbohren einer Lamelle

Beim Kriterium des Durchbohrens einer Lamelle wird ein Schraubendreher von einer vordefinierten Höhe auf die Mitte eines Rollladenstabes fallen gelassen. Der Fallenergie von 12 J in Klasse 2 und 7 J in Klasse 1 muss die Lamelle ohne funktionelle Beschädigung standhalten.

Widerstandsfähigkeit der Endleiste

Bei einer Vielzahl von Einbrüchen wird versucht, den ganz- oder halbgeschlossenen Rollladen über die Schlussleiste hochzudrücken bzw. den Behang herauszuziehen. Um dem entgegenzuwirken und die Widerstandsfähigkeit der untersten Lamelle auf den Prüfstand zu stellen, wird eine Metallkugel mit einem Durchmesser von 50 mm aus einer Höhe von 450 mm auf die Schlussleiste fallen gelassen, während der Behang geöffnet ist. Dabei muss die Schlussleiste, um die Klasse 2 zu erfüllen, einer Kraft von 500 N und in der Klasse 1 einer Kraft von 250 N widerstehen.

Einbau des Abschlusses

Unter Einwirkung einer Horizontalkraft von 300 N in Klasse 2 und 150 N in Klasse 1 müssen Führungsschienen fest in ihrer Position und Einbauhalterung verbleiben.

Möglichkeiten der Demontage

Es dürfen keine Einbau- oder Bedienteile des Rollladens von außen demontierbar und zugänglich sein. Das bedeutet, dass beispielsweise die Befestigungsschrauben der Führungsschienen von außen nicht sichtbar bzw. nicht mit einem Schraubendreher lösbar sein dürfen. Zudem müssen alle Bedienelemente und Kabel verdeckt liegend sein. Spezialabdeckungen, Sonderschrauben und -nieten, wie bei den einbruchhemmenden Rollladensystemen von Alukon, erschweren die Zugänglichkeit für Gelegenheitstäter zusätzlich.

Bedeutung für Hersteller, Händler, Verarbeiter und Endkunden

Die Festlegungen der DIN EN 13659 an sogenannte „verstärkte Produkte" bieten eine zusätzliche Sicherheit gegen das unerwünschte Eindringen von Gelegenheitstätern über den geschlossenen Rollladen. Da die DIN eine eigene Produktprüfung durch den Hersteller vorsieht, stellt dies eine kostengünstige Alternative zur Zertifizierung einbruchhemmender Rollladen durch unabhängige Prüfinstitute dar. Hersteller, Händler und Verarbeiter haben nun die Möglichkeit, neben den RC zertifizierten, einbruchhemmenden Rollladen, kostengünstigere Sicherheitsrollladen mit einem Zugriffsschutz nach DIN EN 13659 anzubieten.

Herbert Thurik, Alukon KG

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

Lamellenfenster von EuroLam sind die intelligenten, innovativen und funktionellen Fassadenlösungen für die natürliche Be- und Entlüftung, Einbruchhemmung und Entrauchung von Gebäuden im öffentlichen, gewerblichen und privaten Raum.

Lamellenfenster · Sonderkonstruktionen · NRWGs

EuroLam

info@eurolam.de
www.eurolam.de
Fon +49 (0) 36462 33 88 0

KOMPLETTSYSTEM VON BECK+HEUN HAT RC3-PRÜFUNG BESTANDEN

So ist auch der Rollladenkasten sicher

Rund 40 Prozent aller Einbruchsversuche scheitern schon im Versuchsstadium. Grund hierfür sind unter anderem die immer häufiger eingebauten einbruchhemmenden Fenster oder Türen. Einbrecher versuchen schnell und lautlos vorzugehen. Gelingt dies nicht innerhalb von 10 Sekunden, bleibt es beim Versuch. Vor diesem Hintergrund ist die Investition in einbruchhemmende Einbauten gleich mehrfach sinnvoll. So werden nicht nur Einbrüche vermieden, sondern können auch die Anforderungen von einigen Sachversicherern nachweislich erfüllt werden.

Als einer der ersten Hersteller bietet Beck+Heun einbruchhemmende Rollladenkästen mit einer Widerstandsklasse bis Resistance Class (RC) 3 an. Bereits Anfang 2019 haben der Rohbau-Einbaukasten Roka-Therm 2 RG RC 2 und der Aufsatzkasten Roka-Top RG RC 3 entsprechende Prüfungen des ift Rosenheim erfolgreich durchlaufen. Geprüft wurden die Rollladenkästen mit fest definierten Werkzeugen und über einen Zeitraum von fünf Minuten. Zudem waren die Rollladenkästen mit ebenfalls nach RC 3 geprüften Fenstern in Wänden mit drei unterschiedlichen Mauerwerksbaustoffen, Bims, Tonziegel und Porenbeton, eingebaut.

Alle Einbruchsversuche wurden nach über sechs Minuten erfolglos abgebrochen. Daneben gehörte auch ein Pendelschlagtest mit 150 kg schweren Zwillingsreifen sowie eine statische Belastungsprobe mit 600 kg Auflast zu den Prüfungen nach RC 3. Innere Werte

Um die hohen Anforderungen zu erfüllen, werden in die RC 3-Kastensysteme von Beck+Heun neben den üblichen Verstärkungen Stahlbügel eingeschäumt.

Diese stabilisieren das Bauteil nicht nur zusätzlich, sondern weisen so enge Abstände auf, dass die zulässigen Durchbruchgrößen unterschritten werden. Gleichzeitig verfügen die RC 3-Kastensysteme dank ihres optimierten Aufbaus über die gleichen Wärmedämm- und Schallschutzeigenschaften wie die Basisvarianten.

Auch optisch sind die nach RC 2 und RC 3 geprüften und bis zur Länge von 3000 mm zugelassenen Kästen nicht zu unterscheiden. Neben der erhöhten Sicherheit bieten die RC 3-geprüften Varianten auch die Möglichkeit, günstige KfW-Kredite für einbruchhemmende Bauweisen zu erhalten. Zusätzlich kann der Nachweis der Erfüllung der Anforderung an einbruchhemmende Einbauten nach DIN EN 1627-1630 bei Gebäudeversicherern vorgelegt werden, um einen einbruchhemmenden Standard der Außenwände zu dokumentieren.

Foto: Beck + Heun

Auch der Rollladenkasten wurde während der Entwicklungsphase mehrmals einer umfangreichen Prüfung unterzogen, um auch hier die entsprechende Einbruchhemmung bieten zu können.

Foto: Beck+Heun

Als einer der ersten Hersteller bietet Beck+Heun einbruchhemmende Rollladenkästen mit einer Widerstandsklasse bis Resistance Class (RC) 3 an.

Belegexemplar – Nur zur Vorlage bei Gericht bestimmt

www.beck-heun.de

Anzeige

Argumente, auf die man sich verlassen kann!

GAYKO**WOODLINE** vereint das gerade aufeinander stoßende Eck-Design-System GAYKO**EDS** mit der Aluvorsatzschale GAYKO**FUSION** zu einem echten Qualitätsprodukt mit dem natürlichen Flair von Holz/Aluminium und allen Vorteilen der bewährten GAYKO Fenster- und Haustürentechnologie.

GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

SICHERHEITS-
ROLLLÄDEN

WIDERSTANDSFÄHIGE ROLLLÄDEN VERHINDERN GROSSE SCHÄDEN!

HEYDEBRECK®
Maßstab für Qualität im Rollladenbau!

Gewerbering 8 • 85659 Forstern
T +49 (0)8124 - 446770
F +49 (0)8124 - 4467741

www.heydebreck.com

Der feststehende Sonnenschutz kann relativ frei gestaltet werden. Die errechneten Windkräfte, die auf die Konstruktion einwirken, müssen von der Fassadenkonstruktion aufgenommen werden können.

Foto: Colt

Belegexemplar – Urheberrechtlich geschützt

WENN WIND UND FORM BEI SONNENSCHUTZ EINE GROSSE ROLLE SPIELT

Ganz schön trotzig

Zwei Dinge mag der klassische Sonnenschutz eigentlich gar nicht. Zu viel Wind und Sonderformen der zu beschattenden Flächen. Werden mehr als 30 m/s Windbeständigkeit gefordert, wird die Auswahl geeigneter Systeme ganz schön schnell ziemlich eng. In solchen Fällen schlägt die Stunde der starren oder der teilbeweglichen Sonnenschutzsysteme, um geeignete Lösungen für die geforderten Ansprüche zu finden.

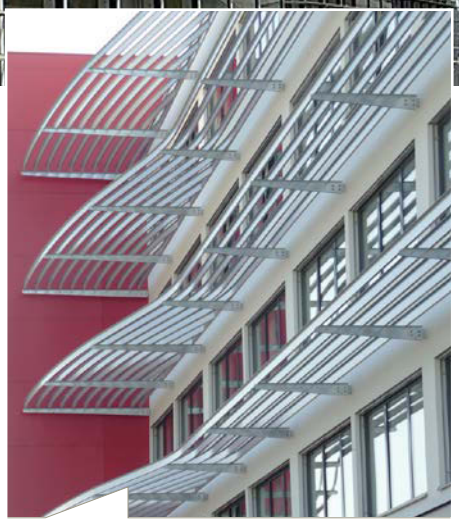


Foto: Renson

„Form follows function" könnte man bei dieser Lösung feststellen. Auch hier gilt es im Vorfeld die richtigen Berechnungen anzustellen, um eine funktionierende Sonnenschutz-Lösung zu realisieren.

Bei der Definition von feststehendem Sonnenschutz kommt man schnell in Erklärungsnot, denn was ist eigentlich gemeint? Vollkommen starr und unbeweglich oder in der Einbaulage fest fixiert, bzw. nicht in der Höhe oder Breite verfahrbar aber dennoch drehbar?
Es kann relativ einfach zwischen den Systemen unterschieden werden, bei denen sich die notwendige Abschattung in den den Baukörper integriert, wie z. B. bei Auskragungen, Profilblenden usw., oder teilbeweglichen Systemen, bei denen sich die Sonnenschutz-Lamellen zumindest je nach Anforderung drehen lassen, um das Sonnenlicht regulieren zu können.
Beiden Lösungen ist ein hohe Stabilität gemein, denn schließlich müssen sie die gleichen Belastungen wie die Fassadenkonstruktion (Eurocode 1090 ff.) aushalten, da sie bei Sturm nicht eingefahren werden können. Verschattungen, die sich aus einer Sonderform des Gebäudes oder eines Fensterelements etc. ergeben, sollten schon sehr früh im Entwurfsprozess mit eingeplant werden, um sie dann ggf. auch als gestalterische Elemente zu nutzen.

Foto: Reflexa

Auch ein Raute stellt kein größeres Problem für die Beschattung da, wenn die Fläche richtig aufgeteilt wird. Die Lamellen bleiben bei dieser Lösung beweglich, und können der Sonne folgen.

Foto: Warema

Großlamellen sind in ihrer Position fixiert, aber drehbar und so perfekt geeignet dahinter liegende Räume optimal zu beschatten.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Die Planung muss stimmen

Starrer Sonnenschutz war schon immer die Maxime der Metallbauer und auch heute müssen die ausladenden Konstruktionen statisch berechnet und die entstehenden Lasten über die Befestigung an der Fassade abgetragen werden. Anforderungen denen die Eurocodes 1090 ff. zugrunde liegen und deshalb nur von zertifizierten Unternehmen ausgeführt werden können.

Es geht aber auch um das Thema Sonnenschutz in seiner ureigensten Funktion. Gerade durch die starre Konstruktion müssen die Sonnenstände zu den Arbeitszeiten oder den Nutzeransprüchen genau berechnet werden, weil später nicht mehr nachjustiert werden kann. Dabei spielen die Faktoren Gebäudeausrichtung, Gebäudeform, Gebäudehöhe und die Höhe über dem Meeresspiegel eine entscheidende Rolle.

Auch das Thema Tageslicht lässt sich dabei realisieren. Dazu können z. B. die Kragarme an der Fassade einfach tiefer montiert werden, sodass oberhalb des Sonnenschutzes Tageslicht durch die freie Glasfläche eintreten kann. Besser sind hier aber Lösungen bei denen mit der Neigung von Lamellen variiert wird, um Tageslichtanteile zu generieren, und unbeschattete Glasflächen zu vermeiden.

Alle Schritte wollen gut überlegt sein, denn spätere Korrekturen sind aufwändig.

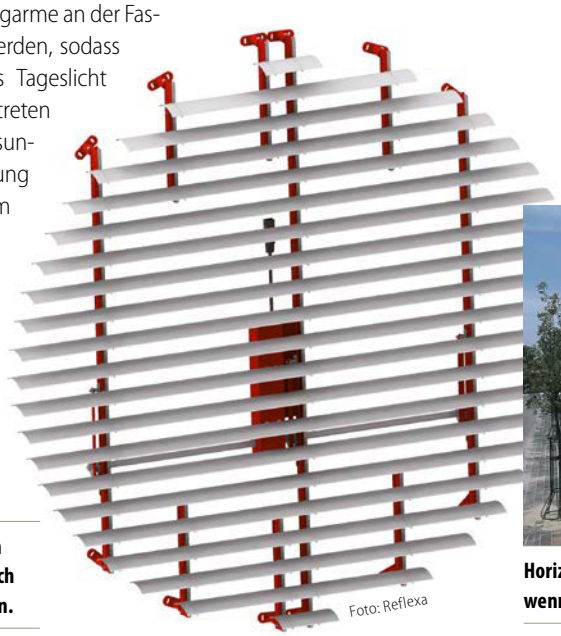


Foto: Reflexa

Selbst für runde Fenster finden sich brauchbare Lösungen, bei denen sich die Lamellen sogar verstellen lassen.

Die Form spielt keine Rolle

Wenn es um die Frage der gestalterischen Freiheit geht, ist es gerade für Architekten sehr wichtig Sonnenschutz so einzusetzen, dass er sich auch harmonisch in die Fassade einfügt.

Das gilt insbesondere dann, wenn es sich um unregelmäßige Flächen und Sonderformen handelt. Teilbewegliche Systeme verfügen über mehr oder weniger sichtbaren Rahmen, der fest vor dem Fenster oder auf der Fassade montiert wird. Die Verschattung erfolgt durch verschieden große und unterschiedlich profilierte Lamellen. Die stufenlose Einstellbarkeit der Lamellen macht so eine perfekte Verschattung möglich, weil die Lamellenstellung dem Sonnenstand angepasst werden kann. Diese System sind ausgesprochen flexibel, weil nahezu jede Form ausgeführbar ist.

Ob Viereck, Trapeze oder dreieckige Form, auch Ovale oder Kreise sind möglich. Sonderformen wie Fünf- und Sechsecke etc. ebenfalls. Es können dabei mehrere Anlagen gekoppelt werden.

Großlamellensysteme können horizontal oder vertikal an der Fassade verbaut werden.

Über die Breite und die Profilierung der Hohlkörperlamellen hat der Architekt auch hier höchste gestalterische Freiheit, ohne auf den Faktor Wind Rücksicht nehmen zu müssen. Realisierbar ist hier auch der Einsatz von Glaslamellen oder Photovoltaiktechnik auf dem Sonnenschutz.

Starr = wartungsfrei?

Starre Sonnenschutzanlagen bieten eine Einsatzbereitschaft von 100 % bei weitestgehender Wartungsfreiheit, da keine beweglichen Teile vorhanden sind. Eine regelmäßige Kontrolle der Gebäudefassade schließt die Kontrolle Sonnenschutz dann mit ein. Feste Installationen mit beweglichen Lamellen müssen natürlich entsprechend der Herstellervorgaben gewartet werden, um für die Betriebssicherheit zu sorgen.

Olaf Vögele

Foto: Flexalum

Horizontal oder vertikal, das Einsatzgebiet der Großlamellen ist vielfältig, wenn hohe Windbelastungen gefragt sind.

INITIATOR RENSON BAUT EINEN BRANDNEUEN PARK FÜR EIN EINZIGARTIGES GESAMTERLEBNIS

NOA: 30 „Outdoor Living"-Marken bündeln ihre Kräfte

Erleben, fühlen, riechen, hören und schmecken was luxuriöses Outdoor-Leben in der Praxis bedeutet. Dafür steht „NOA Outdoor Living": Dieser überdimensionale Showroom, in dem auf Initiative von Renson dreißig gleichgesinnte internationale High-End-Partner ihre Kräfte bündeln, wird seine Besucher ab Ende 2021 in verschiedene einzigartige Gartenszenen eintauchen lassen.

Foto: Renson

Keine willkürliche Zusammenstellung einzelner Designartikel, Konstruktionen und Möbel, sondern stilvolle Kompositionen für unterschiedlichste Gärten sollen im belgischen Kruisem zu sehen sein.

Belegexemplar – Weitergabe nicht

Entlang der Autobahn E17 im belgischen Kruisem nimmt das brandneue Renson-Outdoor-Gelände allmählich Form an. In dieses Megaprojekt mit einem Investitionswert von 75 Mio Euro, werden nicht nur alle hochwertigen Outdoor-Living-Produkte aus dem Sortiment des innovativen Familienunternehmens Renson vom Band rollen, sondern unter dem Namen „NOA Outdoor Living" auch ein einzigartiger Gesamterlebnispark entstehen.

XXL-Gartenpavillon an der Autobahn

„Es ist kein Zufall, dass das Markenzeichen dieses Projektes an einen ‚XXL -Gartenpavillon' erinnert", sagt Dieter Heyman, Business Unit Manager Outdoor Renson. „Aber das ist noch nicht alles, denn hinter dieser Fassade verbirgt sich ein 100 000 m² großes „Nullenergieprojekt" mit den nachhaltigsten neuen Technologien zum Heizen und Kühlen. Ein Gelände, das auch beim Wasser- und Energieverbrauch völlig autark ist und mit natürlichen Lösungen für gesundes und komfortables Leben und Arbeiten ausgestattet wird."

Foto: Renson

Neben Outdoor Living verbirgt sich hinter NOA ein 100 000 m² großes „Nullenergieprojekt" mit den nachhaltigsten neuen Technologien zum Heizen und Kühlen.

„Wo sonst außer in Belgien, als schlagendes Herz des hochwertigen Designs, mit seiner zentralen Lage mitten in Europa, sollte man ein solch außergewöhnliches Gesamtkonzept wie NOA entwickeln", fügt NOA-Konzeptmanagerin Hilde Baekelandt hinzu. „Was wiederum nicht bedeutet, dass die Umsetzung für uns an den nationalen Grenzen aufhört. Ganz im Gegenteil."

30 internationale Partner mit einem gemeinsamen Ziel

30 internationale Partner machen NOA zum Allerbesten, was das Leben im Freien zu bieten hat. „Keine einzelnen Produkte, sondern ganze Szenarien. Keine willkürliche Zusammenstellung einzelner Designartikel, Konstruktionen und Möbel, sondern stilvolle Kompositionen für unterschiedlichste Gärten," meint Hilde Baekelandt. „Renson tritt zwar als Initiator, Bauherr, Koordinator und Gastgeber auf, aber dreißig Marken und ihre hochwertigen Designs erzählen eine starke gemeinsame Geschichte."

Sie teilen mit NOA das Bestreben, komfortables und hochwertiges Wohnen im Freien stärker in den Vordergrund zu stellen. So wie Noah einst alle Tiere in seiner Arche vereinte, vereinen diese 30 Partner alle Facetten des Lebens im Freien zu einem beispiellosen Gesamterlebnis. Kein ‚Outdoor Living Showroom' war jemals so umfassend wie das, was NOA zu bieten haben wird. „Wir werden ‚NOA Outdoor Living' im Herbst 2021 offiziell einweihen können, wenn weiterhin alles nach Plan läuft", sagt Hilde Baekelandt.

www.renson.de

HAROL

Erleben Sie Sonnenschutz der nächsten Generation

Intelligenter. Einfacher. Nachhaltig.

KOLLEKTION Elegant – **MODELL** Tucan

Erleben Sie unsere neuen Markisen exklusiv in VR!

Available on the iPhone App Store

ANDROID APP ON Google play

3 Maßgefertigte Kollektionen*

- **Breite** bis 7 m
- **Ausfall** bis 4 m
- **Erweiterbar** bis 12 m
- **Vario-Volant** bis 2 m
- **Unsichtbar verkabelte** Gelenkarme
- **Wahlweise** direkte oder indirekte LED-Beleuchtung
- **Verschiedene** Optionen: Heizung, Sensoren usw.
- **Getestet** bis 2 Beaufort
- Jede Gelenkarmmarkise ist serienmäßig mit einem Somfy-IO-Motor ausgestattet.

somfy

minimal

Lux

Curved

Praia

Elegant

Tucan

Cadiz

*Die aufgeführten Funktionen sind modellabhängig.

Sonnenschutz - Rollläden - Leben im Freien - Garagentore

Weitere Informationen auf www.harol.com

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

SUNVAS PERLA FR VON MARKILUX AB JETZT AUCH SCHWER ENTFLAMMBAR

Markisengewebe mit neuem Hightech-Schutz

„sunvas perla FR“ ist ein Sonnenschutzgewebe des Markisenherstellers markilux, das neuerdings nicht nur wasserdicht ist, sondern auch gemäß Brandschutzklasse B1 schwer entflammbar. Denn es hat eine spezielle FR Polyurethan-Beschichtung erhalten. Diese ist nahezu transparent und umweltfreundlich.

Foto: Markilux

Das Sonnenschutzgewebe „sunvas perla FR“ gibt es jetzt mit neuer flammhemmender FR Polyurethan-Beschichtung und ist damit auch im gewerblichen Einsatz sehr interessant.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Das wasserdichte Hightech-Polyestergewebe „sunvas perla“ von markilux ist bereits seit mehreren Jahren auf dem Markt. Damit es auch der europäischen Brandschutznorm DIN EN 13501-1 für öffentliche Gebäude entspricht, ist es nun mit einer speziellen FR Polyurethan-Beschichtung ausgestattet. Das Gewebe trägt daher ab jetzt das zusätzliche Kürzel FR, was für schwer entflammbar steht und der Brandschutzklasse B1 entspricht.

Foto: Markilux

„Die neue Ausrüstung von ‚sunvas perla FR‘ verbindet die positiven Eigenschaften der Gewebe ‚sunsilk perla FR‘ und ‚sunvas perla‘“, sagt Michael Gerling, Geschäftsführer für Technik und Produktion.

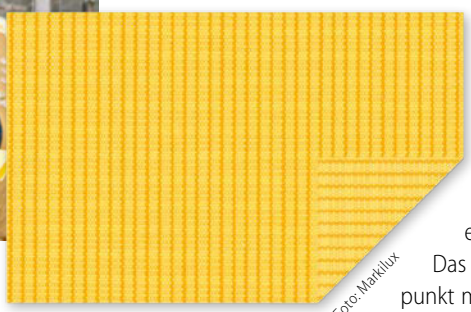


Foto: Markilux

Das neue Gewebe ist transparent und frei von Halogenen.

Neue FR-Beschichtung ist nun auch transparent

„Die neue Ausrüstung von ‚sunvas perla FR‘ verbindet die positiven Eigenschaften der Gewebe ‚sunsilk perla FR‘ und ‚sunvas perla‘. Das Sonnenschutztuch ist damit wasserdicht, schwer entflammbar und transparent“, sagt Michael Gerling, Geschäftsführer für Technik und Produktion.

Die Farben wirkten dadurch fast genauso intensiv wie bei nicht beschichteten Dessins. Die etwas milchige Optik der Gewebeunterseite, die man vom beschichteten „sunsilk Gewebe“ kannte, gebe es bei „sunvas perla FR“ nicht mehr. Technisch sei dies herausfordernd gewesen, da die chemischen Ausrüstungen „flammhemmend“ und „wasserdicht“ gegensätzliche physikalische Reaktionen zeigten. Denn laut Gerling ziehen Zusatzstoffe der FR-Ausrüstung Wasser an, wohingegen der Kleber für das Fluorocarbon, das das Gewebe wasserabweisend macht, flammfördernd wirkt.

„Hier mussten wir schon kreativ sein, um dem Gewebe die gewünschten Eigenschaften zu geben“, erklärt Gerling. Dazu gehöre auch, eine halogenfreie, somit umweltfreundlichere flammhemmende Veredelung einzusetzen.

Das Gewebe bringe aber noch einen weiteren Pluspunkt mit. Es sei nun dauerhaft flexibel und dies auch bei niedrigen Temperaturen. Das Markisentuch ist neben der FR-Ausrüstung zudem SFC-imprägniert und damit weiterhin schmutzabweisend sowie witterungsbeständig.

www.markilux.de

Mitten im Markt Messe Stuttgart

we are R+T

R+T Aussteller & Partner

„Die **R+T** ist für uns eine Herzensangelegenheit und das Veranstaltungshighlight der Sonnenschutz- und Torbranche. Als Weltleitmesse besticht die **R+T** vor allem durch ihre Internationalität und die persönlichen Begegnungen, die auch in Zukunft unersetzlich bleiben. Zum jetzigen Zeitpunkt sehen wir die Verschiebung der **R+T** auf **2022** als einzig richtige Entscheidung an und stehen als langjährige Aussteller und Partner voll und ganz dahinter."

Belegexemplar – Weiterverwendung nicht gestattet

NEUER TERMIN

R+T

Weltleitmesse
für Rollladen,
Tore und
Sonnenschutz

21.–25. Februar 2022
Messe Stuttgart
www.rt-expo.com

JENTSCHMANN ZEIGT INNOVATIONSCENTER MIT LEBENDIGER PRODUKTION

Platz ist in der kleinsten Hütte

Unweit vom Stammhaus in schweizerischen Hüntwangen hat das Unternehmen Jentschmann AG über die Grenze hinweg im deutschen Klettgau ein Innovationscenter mit einer „lebendigen" Produktion geschaffen. Hier können sich Kunden sozusagen „live und in Farbe" ein eigenes Bild von den verschiedenen Produkten der Schweizer Experten in der textilen Bearbeitung machen. Alle Anlagen sind in realen Größen aufgebaut, und werden ständig auf den neuesten Entwicklungsstand gebracht. So könnte hier z. B. jederzeit eine Produktion von Markisentüchern gestartet werden.

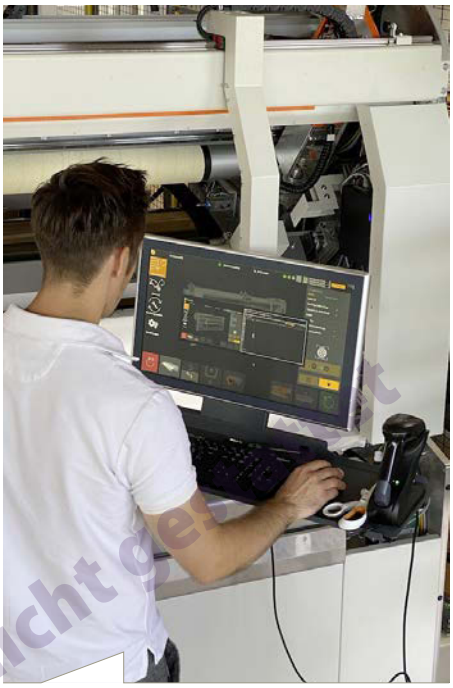


Foto: Olaf Vögele

Dateneingabe und Datenabruf erfolgt schnell und einfach über das Terminal an der ScreenCut.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

„Für unsere Kundenberatung ist das ein sehr elementarer Schritt", erklärt Inhaber und Geschäftsführer Dietmar Heil, „denn in unserer laufenden Produktion in Hüntwangen war dieses aufgrund der guten Auslastung schon seit einiger Zeit nicht mehr optimal durchführbar". Herzstück des Innovationscenter ist die Darstellung von Produktion 4.0 im textilen Bereich, bei der Lager & Handlingsysteme, Zuschnitt, industrielles Nähen und Ultraschall-Schweißen oder Kleben im Mittelpunkt stehen.

„Haben wir früher dem Kunden gezeigt wir seine zukünftige Maschine funktioniert, so hat der Kunde heute nach einer entsprechenden Einweisung die Möglichkeit, in unserer Ausstellung Markisentücher zu produzieren", erzählt Heil und ergänzt: „ er kann sogar seine eigenen Leute mitbringen und so alle wichtigen Mitarbeiter live in die Entscheidungsprozesse bei der Umstellung der Produktion einbinden". Offene Fragen sollen so direkt vor Ort und ausgesprochen zielführend beantwortet werden können, um die Entscheidungprozesse zu vereinfachen bzw. zu beschleunigen.

Foto: Olaf Vögele

Durch den Einsatz von Ultraschall- und Kaltmessern werden unterschiedlichste Stoffe wie Acryl, Polyester, Screen und Soltis in Breiten zwischen 1,2 bis 3,5 m verarbeitet.

Das Herzstück der Anlage

Das RegalLagerSystem RLS ist ein dynamisches Stoffballenlager mit automatischer einer direkten Stoffballenbereitstellung an die ScreenCut oder auch indirekt über eine Auslagerstation zu anderen Maschinen. Das System arbeitet dynamisch und unabhängig zu der Zuschnittmaschine. Direkt an ScreenCut gekoppelt arbeitet das System überlappend. Ein-/Auslagerprozesse der Stoffballen vom Lager werden auch dann vollzogen, wenn der Zuschnitt arbeitet und keine Rolle anfordert. Das installierte RLS ist so optimiert, dass z.B. 1×3,6 m oder 3×1,2 m breite Ware auf einer Lagerebene (chaotisches Lagersystem) Platz finden. Ein automatisierter Ballenwechsler sorgt für die Abkopplung zur ScreenCut und entlastet das Personal bezüglich des Ballenhandlings. Das optionale Verknüpfen mit der Kundenauftragssoftware läßt nahezu keine Stillstandzeiten und Fehlerquellen zu.

Das Handling beim Zuschnitt zählt

Wird mit einem Auftragspool gearbeitet wird, können die benötigten Stoffballen durch die „Look ahead" Funktion automatisch bereitgestellt und bei Auftragsstart dynamisch in der Abzugsposition verbracht werden. Das heißt, dass während eines Zuschnitts auf der ScreenCut schon der Ballen für den nächsten Auftrag bereitgestellt wird und ein anschließendes Umwechseln innerhalb von wenigen Sekunden möglich ist. Ebenso werden alle für den Zuschnitt relevanten Daten eingelesen und auch das Design auf dem Bildschirm dargestellt. Zeitgleich zum Verarbeitungsstart bzw. direkt nach dem Stoffballenwechsel, wird der vorher verarbeitete Stoffballen eingelagert und die Stoffdatenbank aktualisiert. Anschließend erfolgt ein weiteres Bereitstellen des Stoffballens für den nächsten Auftrag.

Die zu schneidende Materialrolle auf der ScreenCut wird je nach Ausstattung der Maschine manuell oder mittels technischer Hilfseinrichtungen in die Rollenmulde an der Frontseite der Maschine eingelegt. Nach Dateneingabe und Erfassung der Materialbreite, errechnet die Maschine die Position der Längsschneider wobei die Positionierung automatisch erfolgt. Die Da-

Foto: Olaf Vögele

Durch den Einsatz eines 4-Achsen-Portals werden Rollen breiten- und durchmesserabhängig eingelagert.

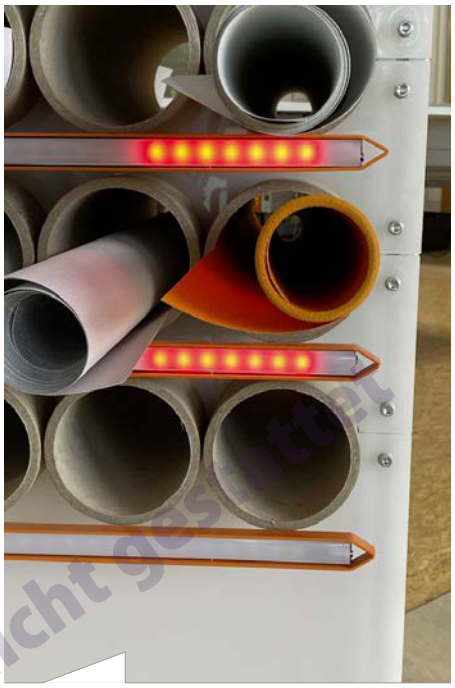
Foto: Olaf Vögele

Über den Bildschirm auf dem MHS ist immer definiert, wo welcher Tuchabschnitt zwischengelagert wird.

Foto: Olaf Vögele

Der Bediener wird beim Zuschnitt über die grafische Anzeige geführt. Fehler sind so ausgeschlossen.

Foto: Olaf Vögele



Der Bediener wird zusätzlich visuell mittels Pick-By-Light Funktion beim Handling unterstützt.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

teneingabe erfolgt manuell mittels DDE über Touchscreen oder mittels Barcode und Computer. Ein Software-Modul ermöglicht den Datenaustausch vom Netzwerk des Kunden zur Maschine und zurück. Im nächsten Arbeitsschritt wird das Material millimetergenau auf die programmierte Länge transportiert, gleichzeitig in Längsrichtung geschnitten und aufgewickelt. Sobald die zugeschnittene Bahn fertig aufgewickelt ist, leuchtet das Fach an der Einlagerstation des MHS auf, in welches der aktuelle Auftrag gelegt werden soll. Beim Schließen des Aufwicklers wird die nächste Zuschnitt Sequenz automatisch gestartet. Werden zwei/drei Teilbahnen gleichzeitig geschnitten, so werden die Fächer mittels unterschiedlichen Farben angezeigt. Ebenso wird der entsprechende Teilbereich im Aufwickler beleuchtet, um Fehler zu vermeiden. Danach wird der befüllte Wagen des MHS an die Näh-/Klebestation übergeben. Dort wird die eindeutige Wagen ID erkannt und die gelagerten Aufträge auf dem TouchPanel in Listenform angezeigt.

Olaf Vögele

Foto: Olaf Vögele

ScreenCut, RegalLagerSystem RLS und das MaterialHandlingSystem MHS sind in dem Ausstellungsgebäude von Jentschmann voll funktionsfähig aufgebaut.

Anzeige

Reflexa

Beraten leicht gemacht

Direkt am Haus Ihres Kunden gleichzeitig bis zu sechs verschiedene Produkte des Reflexa Sortiments erklären und virtuell testen: Mit der neuen App **ReflexaARdesign** auf Ihrem Tablet oder Smartphone.

Jetzt scannen, App laden.

IM INTERVIEW MIT ELERO GESCHÄFTSFÜHRER ENZO VIOLA

Digitalisierung bedeutet Integration

Elero war schon 1964 seiner Zeit voraus. (Ele)ktrisch (ro)llen die hieß damals die Mission um Rollläden, Markisen, Jalousien und Rolltore auf Knopfdruck zu bedienen. Nach den Motoren folgten die Zeitschaltuhren, heute bildet der Centero Home Gateway den Grundbaustein für smarte digitale Anwendungen. Seit dem Umzug nach Schlierbach im Herbst 2018 hat man die Produktionskapazitäten nochmals steigern können, und so gilt elero derzeit als der größte Antriebshersteller „Made in Germany". Die GLASWELT Redaktion hat sich mit Geschäftsführer Enzo Viola über die digitale Entwicklung unterhalten.

GLASWELT _ *Der neue Betrieb in Schlierbach wurde sozusagen auf die grüne Wiese gestellt. Wie digital ist die Fertigung bei Elero?*
Enzo Viola _ Wir haben ein klares Ziel, und das lautet papierlose Fertigung. Und wir sind auf einem guten Weg dieses Ziel in absehbarer Zeit umzusetzen. Nur so können wir zukünftig auch marktgerecht agieren, um die Kundenaufträge schnell und qualitativ hochwertig durch die Auftragsannahme, die Produktion und den Versand zu bringen. Schnelligkeit und die Reduzierung von Verlustzeiten sind hier die entscheidenden Parameter. Die komplette digitale Überwachung des Produktionsverlaufes die entsprechende Trumpfkarte, um den aktuellen Marktanforderungen gerecht zu werden.

Foto: Elero

Enzo Viola hat 2017 die Geschäftsführung bei der Elero GmbH in Schlierbach übernommen.

GLASWELT _ *Was bedeutet aktuelle Marktanforderungen?*
Viola _ Bestellt wird ab der Losgröße eins. In den allermeisten Fällen gilt das Prinzip "Just in Time", also erfolgt die Bestellung nach Bedarf. Die meisten Fachbetriebe wollen zudem keine großen Lager mehr im eigenen Betrieb anlegen, um Kapitalbindung zu vermeiden und weil sie ihren eigenen Bedarf nicht genau kennen. Der Kunde bestellt bei uns so gesehen mehr oder weniger nach dem Zufallsbetrieb, und genau so flexibel muss Elero sein, um diesen Anforderungen gerecht zu werden.

GLASWELT _ *Wie funktioniert da der Bestellvorgang?*
Viola _ Zum ersten, das Faxgerät lebt. Das heißt wir müssen uns auch im digitalen Zeitalter mit analogen Bestellungen auf Papier auseinandersetzen. Diesen Zustand werden wir auch nicht so schnell beseitigen können, also gilt für uns das Prinzip der maximalen Flexibilität, um den Kundenanforderungen in seiner gesamten Breite gerecht zu werden. Viele Bestellungen kommen direkt über den Aussendienst, per Telefon über den Innendienst oder per Email, auch hier heißt es dann Hand anzulegen, um die Bestelldaten in eine für uns brauchbare Form zu bringen. Ein wichtiger Schritt war hier für uns die Einführung des Elero PartnerShops, der exklusiv für unsere Fachbetriebe entwickelt wurde. Wir liegen hier bereits bei weit über 20% des Bestellvolumens, in der Corona-Zeit hat sich die Quote um 50% erhöht. Die Akzeptanz des Webshops steigt also stetig.

GLASWELT _ *Wie tickt der Fachhändler in diesem Prozess?*
Viola _ Der Fachbetrieb ist der Entscheider. Er wählt die Bestellmengen und den Bestellweg. Unsere Aufgabe ist es ihm klarzumachen, das die Bestellungen über den Webshop die beste, einfachste und schnellste Möglichkeit ist, um an seine gewünschte Ware zu kommen. Für ihn und uns bedeutet das Fehlervermeidung beim Übertragen von Bestelldaten und Plausibilitätskontrollen beim Bestellvorgang. Gerade bei der Zunahme der Kleinbestellungen für beide Seiten eine gute Sache, um einen besseren Überblick zu haben. Natürlich braucht es Überzeugungsarbeit, die wir über unseren Außen- und Innendienst aber gerne leisten. Feststellen kann man natürlich, dass in vielen Betrieben mit Eintritt der Junioren bzw. Juniorinnen die Hemmschwelle digitale Bestellung verschwindet.

GLASWELT _ *Wie digital sind ihre Produkte?*
Viola _ Mit dem Centero Home Gateway haben wir uns gut im Markt etabliert. Der Kunde kann seine Rollläden und Markisen vom Smartphone oder Tablet aus bedienen, und das vollkommen unabhängig davon ob er zuhause oder unterwegs ist. Zudem können wir Fremdprodukte wie Somfy RTS Antriebe oder von HomeMatic in unsere Steuerung einbinden. Mit Philips Hue kommt noch die Lichtsteuerung dazu. Sie sehen, wir sind gerade durch die digitalen Funktionen unserer Produkte schon jetzt in der Lage den Kunden maximale Funktionalität zu bieten. Durch unsere Zugehörigkeit zur Nice-Gruppe wird es hier im Zusammenspiel Nice – Elero – Fibaro in der Zukunft weitere sehr interessante Lösungen im Smarthome Bereich geben. Wir sind also insgesamt auf einem sehr guten Weg dem digitalen Wandel in unserer Gesellschaft zu folgen, und das Leben mit Smarthome einfacher zu machen.

GLASWELT _ *Ihre Mitbewerber haben Webshops für Endverbraucher. Wie sehen hier die Entwicklungen bei Elero aus?*
Viola _ Unsere klare Aussage lautet hier wie auf unserer Homepage: Bauherren und Endkunden finden ihren Elero Fachpartner vor Ort in unserer Händlersuche. Wir sind hier absolut Fachhandelstreu und überlassen den Verkauf unserer Produkte unseren Fachpartnern. Selbstverständlich kann sich auch ein Endkunde auf unserer Homepage etc. über unsere Produkte informieren, aber evtl. Anfragen etc. werden immer an die Fachpartner in der jeweiligen Region weitergegeben.

GLASWELT _ *Wie funktioniert die digitale Kommunikation bei Elero?*
Viola _ Social Media ist für uns ein wichtiges Thema und spielt eine immer größere Rolle, weil sich auch der Verbraucher in seinem Verhalten ändert. Mit unserem YouTube Kanal stellen wir deshalb schon heute Einführungs-, Funktions- und Inbetriebnahmevideos unserer Produkte zur Verfügung und werden diesen Bereich auch zukünftig stark ausbauen.

Das Interview führte GLASWELT Redakteur Olaf Vögele in Schlierbach

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

IM INTERVIEW MIT SOMFY MARKETING UND VERTRIEB

Keine Zukunft ohne Digitalisierung

Wenn es um das Thema Webshop geht war Somfy schon immer ein Vorreiter in der Riege der renommierten Hersteller von Antrieben und Steuerungen. Dieses Vorgehen stößt im Bereich der Fachbetriebe aber nicht überall auf Gegenliebe, es wird deshalb teilweise hart diskutiert. Aktuell hat Somfy eine neue Sonnenschutzkampagne aufgelegt um die Fachhändler in Zeiten vor Ort zu unterstützen. Die GLASWELT Redaktion hat sich deshalb nach Rottenburg aufgemacht, um mit der Unternehmenssprecherin Anja Ebert und Vertriebsleiter Peter Kirn über digitale Vertriebswege zu sprechen.

Foto: Somfy / Fotograf: PicturePeople

Anja Ebert (34) ist Unternehmenssprecherin bei Somfy und Leiterin Public Relations & Digitales Marketing.

Foto: Somfy

Peter Kirn (57) verantwortet bei Somfy den Vertrieb im Bereich Fachhandwerk Deutschland.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

GLASWELT _ *Die neue Kampagne von Somfy richtet sich an den Endkunden, läuft im Vertrieb aber nur über das Fachhandwerk. Was was hat es damit auf sich?*

Peter Kirn _ Mit der aktuellen Sonnenschutzkampagne wollen wir Smarthome in Verbindung mit motorisierten Sonnenschutz in die breite Öffentlichkeit tragen und dabei ganz gezielt den Privatkunden ansprechen. Dieser ist sowieso im Internet unterwegs, deshalb gilt es ihn in unsere Richtung lenken, und die Einfachheit von Smarthome zu zeigen. Die aktuelle Aktion mit kostenlosem Sonnensensor ist exklusiv über den Fachhandel erhältlich. Via Geolokalisierung lenken wir die Besucher z. B. direkt zu den neuen Fachhändler-Webshops. Also: Online kaufen und trotzdem lokal shoppen. So können wir als Somfy den lokalen Verkauf beim Fachhandel fördern. Die direkte Belieferung des Privatkunden über unsere Logistik ist ein Service für unsere Partner, nachdem die Bestellung in ihrem eigenen Webshop ausgelöst wurde.

GLASWELT _ *Man könnte sagen, ein Webshop allein macht noch keinen Sommer. Wie erreichen Sie den Endkunden?*

Anja Ebert _ Wir stecken hier jede Menge Leidenschaft rein, schalten zielgerichtet Werbung und gestalten kreative sowie aufmerksamkeitsstarke Formate. z. B. beim ARD-Wettersponsoring das Augenmerk auf smarten Sonnenschutz. Der vor und nach dem Wetter vor Acht laufende Fernsehspot sorgt so mit großer Reichweite für Aufmerksamkeit.

GLASWELT _ *Und wenn das ganze dann immer noch kritisch vom Fachhandel beäugt wird?*

Ebert _ Da hilft das direkte Gespräch, um aufzuzeigen, dass sich das gute Image der Kampagne auf den Fachhandel als unsere Partner unmittelbar überträgt. Wir entlasten sie z. B. bei der Privatkundenbetreuung via Hotline, Chat und auch auf Facebook. Hier arbeiten wir derzeit mit 12 Mitarbeitern in verschiedenen Funktionen, um einen passgenauen Service anbieten zu können, und bauen sowohl die technischen als auch die personellen Ressourcen ständig aus. Im Jahr führen wir über 1 Million Nutzer auf unsere Webpräsenzen. Diese Reichweite teilen wir ganz bewusst mit unseren Partnern – wir sehen uns hier als Türöffner für den Verkauf vor Ort. Die Smarthome-Nachfrage in den Online-Suchmaschinen ist enorm und gemeinsam können wir diese prima nutzen. Es gilt hier die Früchte zu ernten. Seite an Seite. Mit mittlerweile über 100 Webshops bei 400 Somfy-Experten sind wir bereits auf einem guten Weg.

GLASWELT _ *Wie schwierig ist eigentlich das Thema Kunden-Support?*

Kirn _ Es ist eine Gratwanderung. Ein guter Techniker ist nicht unbedingt ein guter und geduldiger Berater. Der Kunde muss auf Augenhöhe betreut werden. Essentiell ist hier, dass der Support zum Kunden passen muss, nicht umgekehrt.

Ebert _ Um es auf den Punkt zu bringen: Jeder Nutzer hat andere Bedürfnisse – der eine möchte sich in die Technik reinfuchsen und der andere will vor allem eine einfache Bedienung ohne großen Aufwand. Oft wohnen übrigens beide Parteien zusammen. Unser Anspruch ist es, beide glücklich zu machen. (lacht).

GLASWELT _ *Wie wichtig nehmen Privatkunden das Thema Sicherheit beim Kundenservice?*

Ebert _ Wir haben hier den großen Vorteil, dass die Kunden der Marke Somfy Vertrauen schenken. Gerade beim Support macht sich das sehr hilfreich bemerkbar, wenn wir uns z. B. über Teamviewer beim Kunden aufschalten dürfen, um ein Problem zu lösen.

GLASWELT _ *Heiß diskutiert sind auch die Renovierungskits. Was ist der wichtigste Benefit für ihre Fachpartner?*

Kirn _ Mit den angebotenen Renovierungs-Kits etc. schaffen wir bei vielen Kunden den erstmaligen Einstieg in die Somfy-Welt. Wir selbst verkaufen keine Sonnenschutzantriebe an Endkunden, aber die Online-Nachfrage ist groß. Mit dem exklusiven Angebot dieser Kits über die Partner-Webshops die Chance zu haben Zusatzgeschäfte zu generieren. Das kann von der nachträglichen Motorisierung bis zum Neuverkauf von Rollläden, Raffstoren oder Markisen gehen.

Ebert _ Ganz einfach betrachtet ist es eine Marketingoffensivel, um den Privatkunden mit dem Fachbetrieb zu vernetzen. Sozusagen eine Win-Win-Win Situation für Somfy, den Fachpartner und den Endkunden.

Das Interview führte GLASWELT Redakteur Olaf Vögele in Rottenburg.

IM INTERVIEW MIT RALF KERN VON RADEMACHER

Der User steht im Vordergrund

Der Leitspruch von Rademacher ist simpel: Viel Technik mache noch kein Smart Home und erst das bedürfnisgerechte Zusammenspiel der verschiedenen Geräte in Wunschszenarien begeistere die Nutzer. Mit dem HomePilot ist das Unternehmen aus Rhede am Niederrhein schon seit vielen Jahren im Bereich Smarthome erfolgreich unterwegs. Grund genug für die Redaktion der GLASWELT das Gespräch mit Geschäftsführer Ralf Kern zu suchen, um über den digitalen Wandel in unserer Gesellschaft und die sich daraus ergebenden Perspektiven zu sprechen.

GLASWELT _ *Wo besteht für sie als Rademacher heute die Herausforderung in unserer immer digitaler werdenden Welt?*
Ralf Kern _ Unser Anspruch ist relativ einfach zu formulieren. Wir wollen, das die digitale Reise, die der Endkunde beim Erkunden von Smarthome unternimmt, bei Rademacher endet, und er sich für unser Smarthome System entscheidet. Egal ob er noch in der Informationsphase ist, oder er schon Berührungspunkte mit anderen Smarthome Produkten hatte. Dabei gilt es unsere Fachpartner mit diese Abläufe einzubauen, um gemeinsam erfolgreich zu sein.

GLASWELT _ *Wie läuft denn der Vertrieb in diesem Bereich bei Rademacher?*
Ralf Kern _ Das geht zu großen Teilen direkt über den Fachhandel. Aber gerade mit dem Thema Smart Home sprechen wir z.B. über unsere Internetpräsenz zwangsläufig immer mehr den Endkunden als Rademacher direkt an. Unser HomePilot ist ein sehr Endkunden-affines Produkt, das auch sehr oft vom Kunden selbst installiert wird. So gesehen entstehen auch hier Fragen, die wir mit unserem bundesweiten Netzwerk an geschulten Fachpartnerbetrieben („HomePilot-Fachmann") oder unserer Hotline klären können. So gesehen wird der Onlinehandel zunehmend wichtiger für uns.

GLASWELT _ *Kann der Kunde denn direkt bei Rademacher kaufen?*
Ralf Kern _ Ja, kann er! Der Privatkunde kann sich seine Smarthome Wunschliste in unserem Webshop einfach online zusammenstellen. Diese wird automatisch an einen „HomePilot-Fachmann" in seiner Nähe weitergeleitet. Dieser tritt dann zeitnah mit ihm in Kontakt, um eine auf den Kunden zugeschnittene Smarthome Lösung zu beraten und ein passgenaues Angebot zu erstellen. Auch die Hilfe bei der Installation übernimmt bei Bedarf der „HomePilot-Fachmann". Den endgültigen Preis inkl. gewünschter Dienstleistungen nennt der Fachbetrieb wenn alle Fragen geklärt sind. Das sorgt für Klarheit und einen zufriedenen Kunden, und bietet gegenüber anderen Onlinekanälen den besten Support. Alternativ kann der Endkunde in unserem Webshop direkt kaufen und die Installation dann selbst durchfühlen. Was den Endkunden betrifft, wollen wir den Namen Rademacher als bekannten Smart Home-Anbieter noch besser im Markt etablieren.

Foto: Rademacher

Geschäftsführer Ralf Kern hat als Sprecher der Geschäftsführung die Leitung des Unternehmens und ist schwerpunktmäßig für die Produktstrategie und -technologie der Gesellschaft verantwortlich.

GLASWELT _ *Was tut sich bei ihren Produkten?*
Kern _ Aktuell wollen wir mit dem „Start2Smart" Kit den Einstieg in die Welt von Smart Home so einfach wie noch nie machen. Es enthält einen Funk-Gurtwickler und eine smarte Bridge, die unkompliziert an den beim Kunden vorhandenen Internet-Router angeschlossen wird. Die Bridge kann direkt über den Computer oder die Handy-App angesprochen werden, der HomePilot entfällt, und die Daten werden in der Cloud statt Lokal gespeichert. Mit der Bridge können bis zu 100 DuoFern Geräte bedient werden. Dazu muss nur das jeweilige Gerät an der Bridge angemeldet sein. Die Bedienung der Geräte ist dann von jedem Ort der Welt möglich.

GLASWELT _ *Cloud statt Lokal? Wird das nicht kritisch gesehen?*
Kern _ Nein, die Entwicklung der Bridge ist ein Resultat unserer Marktforschung. Clouds sind in Zeiten der Dropbox und anderer Onlinespeicher allgemein akzeptiert und vereinfachen viele Dinge, wenn es darum geht Installationsaufwände und z.B. das Thema Update zu minimieren. Letztlich hat der Kunde immer die Wahl mit HomePilot (Lokal) und der Bridge (Cloud). Für uns bedeutet das auch den Zugang zu neuen Märkten, wie z.b. den Mietermarkt. Für den Fachhandel ist es ein Einstieg beim Kunden, wie gesagt wir wollen das seine digitale Reise bei Rademacher endet, und er sich mit unserem System wohl fühlt. Der Einstiegspreis bei der Bridge liegt zudem bei unter 100 Euro, und bietet im Umfeld der vielen Smarthome Systeme die angeboten werden, eine preisgünstige Alternative. Ein späteres Umstellen auf den Homepilot ist durch die verwendeten DuoFern Bausteine jederzeit möglich.

GLASWELT _ *Wie sieht die Zukunft aus?*
Kern _ Wir entwickeln uns ständig weiter. Updates, zeitgemäße Produktneuheiten und die Integration smarter Consumer-Lösungen wie Alexa, Google oder Philips Hue zeigen, dass wir auf aktuelle Nutzerbedürfnisse schnell reagieren und auch so weitermachen. Der User steht dabei immer im Vordergrund. Wir werden deshalb auch noch mehr in die Weiterbildung unserer Fachpartner investieren, und unseren eigenen Support wie Hotlines etc. ausbauen. Social Media, und allen voran unser YouTube Kanal mit seinen Erklärvideos ist im digitalen Zeitalter nicht mehr wegzudenken und wird ständig erweitert.

Das Gespräch führte GLASWELT Redakteur Olaf Vögele am Firmensitz in Rhede.

Belegexemplar, nicht zur Weitergabe bestimmt

JENTSCHMANN AG

SWISS PRECISION, COMPETENCE AND INNOVATION

REGAL LAGER SYSTEM

BIS ZU 1.728 ROLLEN AUF EINEM PLATZ H5m x B11m x L16m AUTOMATISCH VERWALTET

Das RLS bietet die höchste Lagerkapazität bei geringstem Platzbedarf durch chaotische und stangenlose Lagerung der Stoffrollen in verschiedenen Breiten zwischen 1.2m bis 3.5m. Durch den Einsatz eines 4-Achsen-Portals können Rollen breiten- und durchmesserabhängig eingelagert werden. Somit werden kleine Rollen auf einem Lagerfach mehrfach nebeneinander gelegt.

MATERIAL HANDLING SYSTEM

DIGITALE UND PAPIERLOSE FERTIGUNG

Das MHS ist ein intelligentes und platzsparendes Transportsystem für zugeschnittene und weiterzuverarbeitende Aufträge. Dabei wird der Bediener visuell mittels Pick-By-Light Funktion unterstützt. Über die übergeordnete Produktionssoftware **JAG NODE EXPLORE** kann jeder Auftrag in Echtzeit nachverfolgt werden.

SCREEN CUT

SCHNELLSTE ZUSCHNITTMASCHINE DER WELT

Das revolutionäre Design erlaubt eine signifikante Steigerung der Produktionskapazität bei gleichzeitig sehr geringem Platzbedarf von nur 4m x 2m. Durch den Einsatz von Ultraschall- und Kaltmessern können unterschiedlichste Stoffe wie Acryl, Polyester, Screen und Soltis in Ballenbreiten zwischen 1.2 bis 3.5m verarbeitet werden. Mit einer Datenanbindung an die Produktionssoftware JAG NODE EXPLORE werden Auftragsdaten automatisch übermittelt.

PRODUKTIVITÄT GESTEIGERT

AUF 2.520 QM PRO TAG

REALISIERT AUF NUR 176 QM

MIT 1.728 ROLLEN KAPAZITÄT

Mehr Informationen
unter www.jentschmann.ch

HANDWERKSBETRIEBE IM SPANNUNGSFELD DER DIGITALISIERUNG

In die Zukunft investieren

ERP-Systeme sind in aller Munde und sind bei vielen Handwerksbetrieben bereits seit vielen Jahren im Einsatz. Anbieter und Lösungen gibt es viele auf dem Markt. Die richtige Anwendung mit den entsprechenden Funktionsmodulen zu finden, die den Leistungsumfang des jeweiligen Handwerksbetriebes abbilden, die Aufgabe. Eigentlich sollte man meinen, jeder Betrieb in einer Branche hat die gleichen Bedürfnisse. Eigentlich.

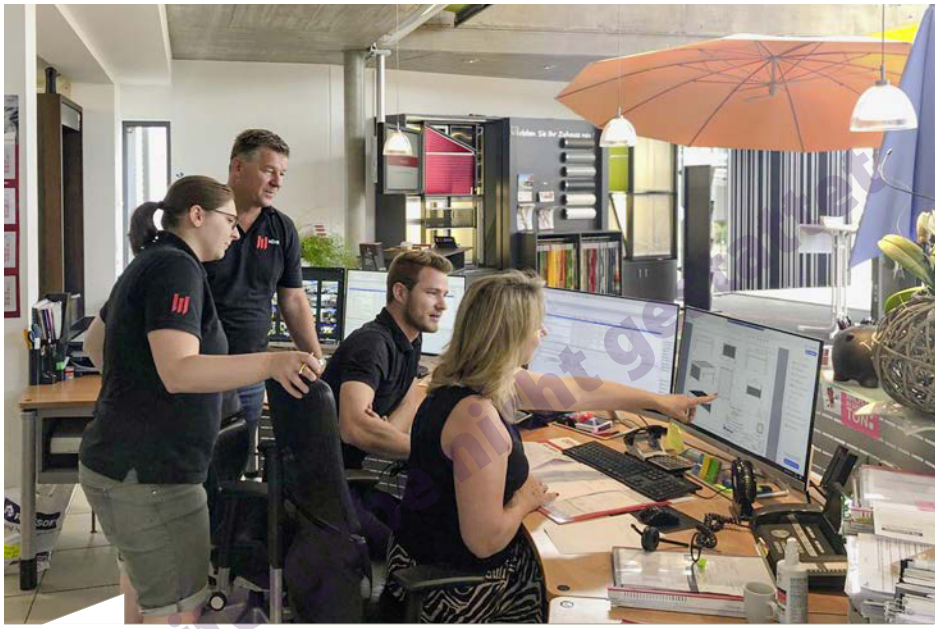


Foto: Olaf Vögele

Die richtigen Informationen, am richtigen Platz zur richtigen Zeit ist eine wesentliche Forderung an ein ERP-System, um das tägliche Business und die Bedürfnisse der jeweiligen Mitarbeiter optimal abbilden zu können.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Enterprise-Resource-Planning (ERP) bezeichnet die eigentliche unternehmerische Aufgabe, Ressourcen wie Kapital, Personal, Betriebsmittel, Material und Informations- und Kommunikationstechnik im Sinne des jeweiligen Unternehmenszwecks und -ziel bedarfsgerecht zu planen, steuern und verwalten. Die Zeitachse spielt dabei eine ganz wesentliche Rolle, um einen effizienten betrieblichen Wertschöpfungsprozess zu sichern. Wesentlich sind hier auch die Möglichkeiten der Nachkalkulation von Herstellungsprozessen und Montageabläufen um eine optimierte Steuerung der unternehmerischen und betrieblichen Abläufe zu erreichen. Rainer Möhn, der Geschäftsführer der Möhn GmbH steht mit seinem Unternehmen mitten in dem digitalen Wandel, um alle Bereiche seines Unternehmens in ERP einzubinden.

Auf der Suche nach der eierlegenden Wollmilchsau?

„Unser ehemaliger Sattlereibetrieb hat in den letzten Jahren die fast vollständige Transformation in die Sonnenschutzbranche vollzogen, so dass hier unser Kerngeschäft in der Beratung, Planung, Montage und Service liegt. Die Sonnenschutzsysteme aus unserem Produktportfolio beziehen wir von Vorlieferanten, und werden

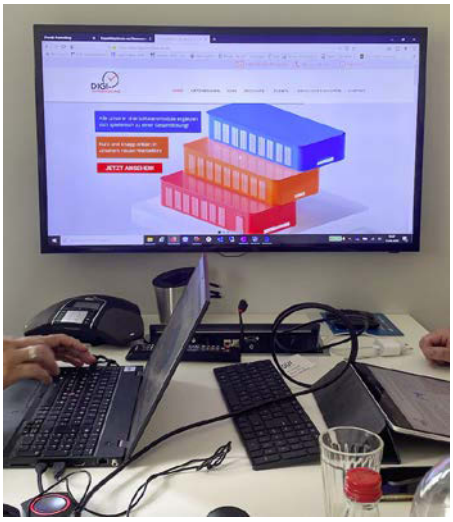
Foto: Olaf Vögele

Die Weiterentwicklung des ERP-Systems ist Teamarbeit, keine Chefsache. Nur so können alle Bereiche optimiert werden.

Foto: Olaf Vögele

Der offene Dialog mit dem Softwareentwickler ist ein wesentlicher Bestandteil in der Kommunikation, bei der beide Seiten aufeinander angewiesen sind.

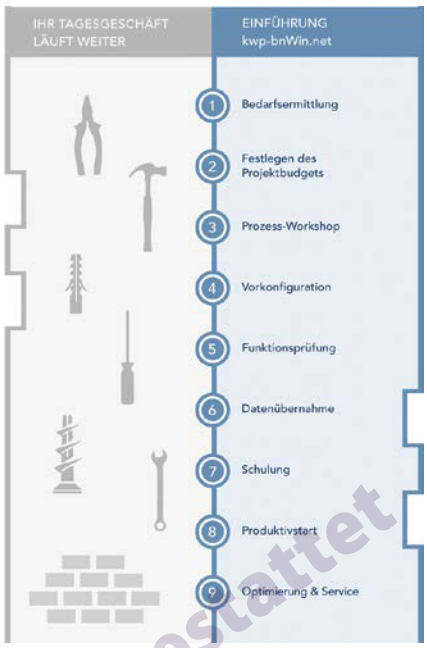
Foto: Olaf Vögele



Auch ein objektives, verlässliches und zugängliches System mit dem die Arbeitszeit der Arbeitnehmer erfasst werden kann, muss ein funktionierender Bestandteil der Software sein.

Der Weg ist das Ziel, die Vorgehensweise bei der Projektrealisierung ist so ausgelegt, dass das Tagesgeschäft nicht mehr als notwendig belastet wird.

Foto: ODV



teilweise veredelt. Die Fertigung der Sonnensegel wird noch durch unser Unternehmen geleistet", erklärt Rainer Möhn und ergänzt: „so gesehen bewegen wir uns mit unserem Geschäft auf allen Seiten der ERP Funktionalitäten. Zum einen als produzierendes Unternehmen das seine Materialbedarfsplanung für alle in der Herstellung der Erzeugnisse und Komponenten erforderlichen Materialien an der richtigen Stelle, zur richtigen Zeit und in der richtigen Menge zur Verfügung stellen muss, und auf der anderen Seite die Touren- und Montageplanung, mit denen wir unsere Termine bei den Kunden koordinieren".

Offener Dialog

Um das optimale Ergebnis zu erzielen setzt man bei Möhn auf offene Dialoge, um die Vereinheitlichung von Geschäftsfällen, Prozessen und Tätigkeiten, um eine abteilungs- und unternehmensübergreifende Zusammenarbeit zu ermöglichen. Die Kommunikation innerhalb und ausserhalb des Unternehmens spielt dabei eine wesentliche Rolle, um erfolgreich zu sein.

Die Einbindung der eigenen Mitarbeiter in die Entwicklung neuer Geschäftsprozesse über das ERP-System ist dabei ein Schlüsselfaktor für Möhn, um die Zusammenarbeit zu optimieren, und nicht nur ein neues System vorzusetzen. „Die Beteiligten müssen in der Lage sein, auch gedanklich Abteilungsgrenzen zu überwinden, um Prozesse bis zum Ende denken zu können, damit auch Verständnis für die ein oder andere Vorgehensweise besteht, und Dinge nicht nur isoliert betrachtet werden", erklärt Möhn, „denn das Verständnis unter einander sei der stärkste Motivator im Team, weil alleine die Mitarbeiter für den richtigen Input im ERP-System, und damit für den Erfolg im Ganzen sorgen. Letztlich gilt auch hier der Leitspruch Möhn macht Freude."

Das gilt auch in der Kommunikation mit den Softwarelieferanten. Auf der Grundlage von „kwp-bnWin.net" des Unternehmens KWP Informationssysteme GmbH wird mit dem autorisierten Vertriebspartner ODV GmbH aus Stuttgart besteht auch hier ein sehr enger und offener Dialog.

Alle müssen an einem Strang ziehen

„Seit 30 Jahren ist es unser Ziel, die Betriebsabläufe und die IT-Anforderungen gemeinsam mit unseren Kunden erfolgreich zu lösen, denn die einfache Formel lautet Kundenbegeisterung + Mitarbeiterbegeisterung = Erfolg", sagt der Teamleiter Support-Anwendung Ulrich Wefelmeier von ODV, „unsere Stärke liegt darin den Kunden ganzheitlich mit der Handwerkersoftware, Organisationsberatung, IT Beratung, Service und Schulung aus einer Hand zu betreuen".

Mit „kwp-bnWin.net" stehe ein ERP-System zur Verfügung, mit dem vom kleinen oder mittelständischen Unternehmen bis zu einem Großbetrieb von bis zu 500 Personen im Baunebenhandwerk Lösungen angeboten werden können. Vier Niederlassungen, 40 autorisierte Vertriebspartner wie ODV im deutsch-österreichischen Raum und mehr als 7000 Kunden zeigen die entsprechende Akzeptanz des ERP-Systems.

In der Weiterentwicklung liegt die Chance für die Zukunft

Das gemeinsame Ziel von Möhn und ODV ist es, das eingesetzte ERP-System kontinuierlich weiterzuentwickeln, auszubauen und zu verfeinern, damit auch die zukünftigen Anforderungen im täglichen Business bestens gelöst werden können. „So erreiche man Sicherheit im System und damit einen entsprechend hohen Investitionsschutz", sagt Möhn, „denn man investiere hier in die Zukunft des Unternehmens". Zukunftsgerichtet ist im Unternehmen Möhn auch die Aufgabenverteilung bei der Einführung des neuen ERP-Systems. So hat die Position des Projekt-Managers ERP einer der Junioren im Unternehmen übernommen. Mit seiner kaufmännischen Ausbildung und dem jahrelangen Einblick ins Unternehmen ist es die Aufgabe des 23-jährigen Maximilian Möhn, die Prozesse zu kontrollieren, und zusammen mit seinem Bruder Johannes, der gerade seine Meisterprüfung im R+S Handwerk ablegt, schon heute mit die Weichen für die Zukunft des Unternehmens zu stellen.

Olaf Vögele

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

Argumente, auf die man sich verlassen kann!

Nur bei GAYKO: Die neue Ausstattung GAYKO**SafeGA® 5000 SL** ermöglicht das Lüften im gekippten Zustand mit der bewährten GAYKO**SafeGA®** Spitzentechnologie. Gekippt bietet es eine hohe Sicherheit, RC2, DIN EN 1627ff und VdS geprüft und zertifiziert.

GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

CUBE BERLIN – DOPPELFASSADE MIT SMARTER SONNENSCHUTZSTEUERUNG

Smart Building mit Hightech-Fassade

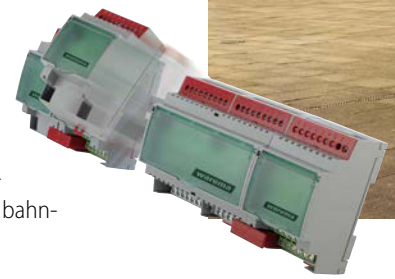
Hinter der glänzenden Fassade des Cube Berlin verbirgt sich Europas intelligentestes Bürogebäude. Einen wesentlichen Anteil an dem innovativen Smart Building-Konzept hat die vollverglaste Doppelfassade, die für den Cube Berlin mit technischen Sonnenschutzlösungen von Warema zu einem echten Hightech-Bauteil weiterentwickelt wurde.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Mit seiner skulpturalen Fassade ist der Cube Berlin ein echter Hingucker. Die prismenförmigen Glasflächen spiegeln die Umgebung und lassen das Gebäude ständig anders aussehen, je nach Blickwinkel, Wetter und Tageszeit. Hinter den vollverglasten Faltungen verbergen sich von außen nicht einsehbare Balkone und Ausgucke für die Mieter.

Cube Berlin wurde von dem Büroimmobilienspezialist CA Immo als Smart Commercial Building nach einem Entwurf von 3XN Architekten aus Kopenhagen errichtet. Der 42,5 m hohe Würfel beherbergt auf zehn Geschossebenen rund 17.500 m² Büroflächen, die flexibel ausbaufähig sind und damit offen sind für alle Formen innovativen Bürolayouts. Aktivitätsbasiertes Arbeiten, dynamisches Büro, organisationsübergreifende Kommunikation, Mehrmieterbelegung: Der Cube Berlin bietet für alle modernen Arbeitsplatztrends die notwendige digitalisierte Umgebung wie Inhouse Navigation, das Tracking von Personen und Gegenständen oder Zugangskontrolle durch Personenerkennung.

Foto: Warema/Adam Mørk



Um das Aufheizen des Fassadenzwischenraums in den Sommermonaten zu verhindern, wurden in diesen intelligent gesteuerte Warema Raffstoren E 80 AF mit BAline Steuerung eingebaut.

Künstliche Intelligenz

Das Ziel des Smart Building-Konzepts ist die optimale Unterstützung durch intelligente Technologien. Die bahnbrechende Innovation an diesem Konzept ist die speziell für den Cube Berlin entwickelte KI (künstliche Intelligenz): Das sogenannte „Brain" vernetzt die gesamte Gebäudetechnik und macht den Cube Berlin erst wirklich „smart".

Dafür wurden rund 3800 Sensoren bzw. Beacons im Haus installiert. Durch die ständige Kommunikation der Systeme untereinander wird das Nutzerverhalten kontinuierlich analysiert und interpretiert. Auf diese Weise kann der Betrieb des Gebäudes fortlaufend optimiert werden. Das selbst-

Anzeige

Argumente, auf die man sich verlassen kann!

GAYKO Haustüren aus Aluminium bieten individuelle Designs, Spitzentechnologie und hochwertige Materialien. Über den **Online Haustürdesigner**, der für jeden Fachbetrieb erhältlich ist, lassen sich Haustüren individuell konfigurieren.

GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

Foto: Warema/Adam Mørk

Das Solitärgebäude befindet sich auf dem Washingtonplatz, direkt am Berliner Hauptbahnhof und am Spreebogen, vis-a-vis zum Regierungsviertel.

lernende System erkennt Verbesserungsbedarf und macht Vorschläge, wie sich Räume zum Beispiel effizienter oder sinnvoller nutzen lassen.
Den Mietern steht für die selbständige Bedienung eine von Thing-it speziell für den Cube entwickelte App zur Verfügung, mit der sie Raumklima, Zugangsberechtigungen und Services steuern können. Per App werden auch die Parkplatzvergabe in der Tiefgarage und die Raumverteilung beim Desk Sharing gesteuert.
Das Brain erkennt den Mitarbeiter über eine Bluetooth-Schnittstelle auf seinem Smartphone und kann ihm für jeden Arbeitsplatz die individuellen Raumklimaeinstellungen einstellen.

Smarter Sonnenschutz

Ein wesentlicher Baustein für die optimale Büronutzung ist die vollverglaste, hinterlüftete Doppelfassade mit ihrer spiegelnden Außenhaut. Sie garantiert nicht nur eine optimale Tageslichtausbeute, sondern erlaubt auch die natürliche Belüftung der Büroräume und schützt vor solarem Wärmeeintrag. Um das Aufheizen des Fassadenzwischenraums in den Sommermonaten zu verhindern, wurden in diesen intelligent gesteuerte Warema Raffstoren E 80 AF mit BAline Steuerung eingebaut, die mit den Mitarbeitern kommunizieren. Solange niemand im Raum ist, reagiert der Sonnenschutz vollautomatisch auf die Informationen der Messtechnik.
Bei Präsenz erfolgt eine Behangfahrt bzw. Lamellennachführung jedoch erst nach Freigabe durch den Nutzer. Die Mitarbeiter im Raum erhalten dazu Nachrichten über die hausinterne App. Erst wenn der Nutzer einverstanden ist, erfolgt die Reaktion des Sonnenschutzes. „Mit diesen intelligenten Steuerungsmaßnahmen erreicht der Cube Berlin eine hohe Sonnenschutz-Akzeptanz der Nutzer," sagt Reimund Jessberger, bei Warema im Vertrieb von Smart Building Solutions tätig.

www.warema.de

Foto: Warema/Adam Mørk

Die prismenförmigen Glasflächen spiegeln die Umgebung und lassen das Gebäude ständig anders aussehen, je nach Blickwinkel, Wetter und Tageszeit.

BAUTAFEL

Objekt: Cube Berlin
Standort: Washington Platz, Berlin
Nutzung: Bürohaus
Nutzfläche: 17 500 m²
Architekten: 3XN, Kopenhagen/Stockholm/New York/Sydney
Planung UG: Maedebach & Redeleit Architekten, Berlin
Tragwerksplaner: Remmel + Sattler Ingenieurgesellschaft, Frankfurt/Berlin
Fassadenplaner: DS-Plan, Stuttgart; TAW Weisse, Hamburg
Smart Building: CA Immo, Wien; Thing-it, Bad Homburg; Drees & Sommer, Stuttgart
Brandschutz: hhpberlin, Berlin
Gebäudetechnik: DS-Plan, Berlin/Frankfurt
Fassadenbauer: GIG Fassaden GmbH, Attnang-Puchheim/AT
Gebäudeautomation: Kieback&Peter GmbH & Co. KG, Berlin
Fertigstellung: Februar 2020
Sonnenschutz: Warema Raffstoren E 80 AF mit SMI Motor (1.259 Anlagen)
Raffstore-Steuerung: Warema BAline LONMCM und BAline MIO SMI 8I (120 Stück)

Belegexemplar – Weiterg... nicht gestattet

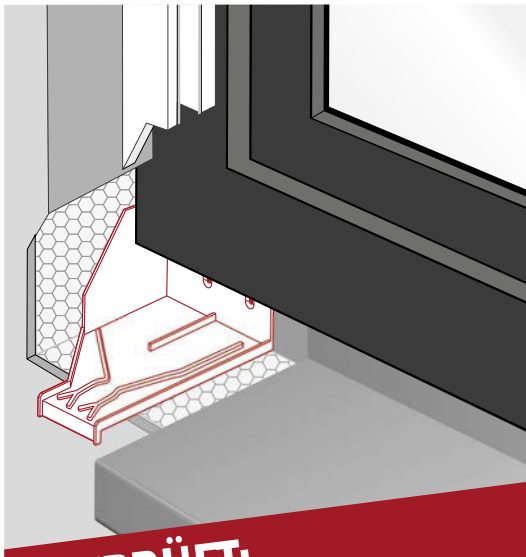
Anzeige

Lösung für die
GEWERKELOCH
Abdichtung

Die sichere zweite Abdichtungsebene unter der Fensterbankecke!

VORSCHRIFT
gem. RAL Leitfaden

bewa-plast
Entwässerungsmodul



GEPRÜFT:
Schlagregendichtigkeit bis 1200 Pa.

MADE IN GERMANY

Sprechen Sie uns an:
Tel: 06476 / 91 30 0
www.bewa-plast.de

bewa-plast
Fenstersysteme

TERRAZZA SEMPRA: NEUES GLAS-TERRASSENDACH VON WEINOR

Bewährte Technik, zeitloses Design

Hersteller Weinor bringt ein weiteres Terrassendach auf den Markt. Terrazza Sempra basiert auf dem langjährig erprobten Modell Terrazza Originale, weist aber bei Pfosten und Dachträgern eine geradlinige Optik auf. Zielgruppe sind Bauherren, die sich ein modernes Design wünschen, ohne auf die gewohnte Dachneigung zu verzichten.

Foto: Weinor

Technik in solider Aluminium-Konstruktion: Terrazza Sempra ist mit einer besonders stabilen Dacheindeckung aus Sicherheitsglas ausgestattet, die bei Regen sehr geräuscharm ist.

Foto: Weinor

Ansprechendes Design: Das äußere Erscheinungsbild von Terrazza Sempra überzeugt durch eine klare Linienführung. Durch die neue Form von Abdeckkappe und Glasleiste erhält der stabile Dachträger eine geradlinige, eckige Optik.

Belegexemplar – Weitergabe gestattet

Überdachungen aus Glas haben einen entscheidenden Vorteil gegenüber anderen Terrassendach-Konstruktionen: Sie bringen viel Licht auf die Terrasse. Das ist gerade in nord- und mitteleuropäischen Breiten ein klares Plus, sind die Tage im Winterhalbjahr doch relativ kurz und dunkel.

Klare Linienführung, hohe Stabilität

Das Terrazza Sempra vereint bewährte Technik mit zeitlosem Design. Als Vorlage diente das Weinor-Dach Terrazza Originale, das seit fast 20 Jahren erfolgreich verkauft wird.

Dominieren beim Traditionsdach eher runde Formen, ist Terrazza Sempra eckig konstruiert. Dachträger, Pfosten, Dachrinne – überall ist eine klare Linienführung zu erkennen. Besonders einfallsreich: Die aufgrund ihrer T-Träger-Form sehr stabilen Dachträger werden vorne einfach mit einer eckigen Abdeckkappe abgeschlossen, so dass sich ein stimmiges Gesamtbild ergibt. Auch die Glasleisten wurden optisch entsprechend angepasst. Es bleibt die gewohnte Dachneigung. Hier unterscheidet sich Terrazza Sempra vom durch und durch kubischen Dach Terrazza Pure.

Clevere Details für eine einfache Montage

Viele weitere technische Details, die sich beim Original bewährt haben, sind für Terrazza Sempra übernommen worden. Besonders praktisch für den Monteur ist etwa der eckige Pfosten 115 mit integriertem Fallrohr und Öffnungsfunktion für eine einfache Montage und Wartung. Der Wasseraustritt ist hier individuell in der Höhe anpassbar, je nach den baulichen Gegebenheiten und Wünschen des Bauherrn vor Ort. Mit der Dachrinne 220 sind zudem, abhängig von Tiefe und Schneelast, bis zu 20 % größere Spannweiten möglich, ohne die Dachrinne mit zusätzlichem Stahl zu verstärken. Dadurch genießt der Bauherr einen ungehinderten Blick nach draußen, ohne Mittelpfosten.

Die Stahlverstärkung kann lose bestellt und vor Ort eingesetzt werden, so dass sich das Transportgewicht erheblich verringert und die Montage erleichtert. Terrazza Sempra ist in unterschiedlichen Dachformen realisierbar, zum Beispiel für zahlreiche Pultdachtypen mit Wandversatz oder Balkonausschnitt. So kann der Fachbetrieb seinem Kunden individuelle Lösungen anbieten und den bauseitigen Anforderungen gerecht werden.

LED-Beleuchtung, Heizsystem, Sonnenschutz

Für das Sempra wird auch die LED Design-Lichtleiste in eckiger Formgebung angeboten. Die LED-Leiste RGB Stripe mit 48 Farb- und 3 Weißtönen bringt dabei Farbe auf die Terrasse. Sie ist bauseits flexibel montierbar, ebenso wie das Heizsystem Tempura Quadra mit seinem kubischen Look.

Als Sicht- und Sonnenschutz sind die Senkrechtmarkise VertiTex II sowie die untergesetzte Wintergartenmarkise Sottezza II und die aufgesetzte Version WGM Top problemlos zu ergänzen. Bedient wird mit der Funksteuerung BiConnect.

Ausbau zum Kalt-Wintergarten möglich

Wenn Bauherren einen erweiterten Wetterschutz für ihre Terrasse möchten, können Fachbetriebe diesen Wunsch einfach erfüllen – mit den maßgefertigten, vollflächigen Glas-Schiebetüren w17 easy. Sie lassen sich schnell und einfach wetterfest verschließen, an warmen Tagen ebenso einfach wieder öffnen und können auch nachträglich ergänzt werden.

www.weinor.de

BAT-GROUP PRÄSENTIERT NEUE GLASSCHIEBEWÄNDE

Klare Linien und quadratische Formen

Foto: BAT

Neben den rechteckigen Glasscheiben kann BAT auch quadratische Formen fertigen. Geliefert wird ein selbstverriegelnder und/oder abschließbarer Verschluss.

Line Glass heißt das neue Verschlusssystem von der BAT-Gruppe, das aus verschiebbaren Glaswänden auf Bodenschienen besteht. Einfach zu installieren und ohne Randprofil, sollen die Glaswände aus Italien den ästhetischen Aspekt mit einer Höchstleistung an Technik kombinieren. Die neuen Glasschiebewände seien damit die ideale Lösung, um Terrassen, Bogendurchgänge und Pergolamarkisen in echte Wohnzimmer im Außenbereich zu verwandeln, die vor Wind, Regen und Lärm schützen sollen. Die Verschlusssysteme, die komplett aus Glas bestehen, erlauben es, dass weiterhin Sonnenlicht eintreten kann, und der Panoramaausblick erhalten bleibt. Line Glass besteht aus einer lackierten Aluminiumstruktur und Paneelen aus gehärtetem, 10 mm dickem Glas, die sich auf einer integrierten Bodenlaufschiene abstützen, und damit die Last unkritisch nach unten abführen, ohne die jeweilige Systemstruktur zu belasten. Innovativ sind die Verschlusskomponenten der Bodenschienen selbst: Sie vereinfachen die Installation, ermöglichen das perfekt lineare Einsetzen der Paneele, ein sauberes Gleiten und vereinfachen die Reinigung.
Die Maße erreichen bis zu 7 m Breite und 3 m Höhe, um auch große und breite Glasflächen zu kreieren. Die vielseitig umsetzbaren Konfigurationen, mit drei-, vier- oder fünfläufigen Bodenschienen Reihen, ermöglichen jeden denkbaren Einsatzfall.

Foto: BAT

Dichtungen mit Bürsten sorgen für ein flüssiges und leises Gleiten. Die untere Schiene ist nur 18 mm hoch.

Ein sorgfältig umgesetzter Stil, viel Liebe für Details und die Sicherheit eines komplett in Italien hergestellten Produktes sind die Gemeinsamkeiten der Systeme von BAT, einem internationalen Unternehmen, das seit 40 Jahren an seinem Hauptsitz in Noventa di Piave in der Nähe von Venedig Sonnenschutzkomponenten entwirft und herstellt.

www.bat-group.com

SOMFY-SYSTEMLÖSUNG ANIMEO IB+ TOUCHBUCO WIRD DURCH BACNET ERWEITERT

Die Sonnenschutzzentrale fürs ganze Gebäude

Die Systemlösung animeo IB+ TouchBuco von Somfy wurde speziell für die Bedienung von Sonnenschutzsystemen aller Gebäudegrößen konzipiert. Ein TouchBuco regelt das Zusammenspiel intelligenter Fassaden (sogenannter Zonen) mit komfortablen Raumlösungen für den jeweiligen Nutzer. Damit eignet sich das System beispielsweise für den Geschosswohnungsbau, Schulen, Hotels, Seniorenheime oder auch im Smart Office. Das System ist leicht zu installieren, nutzerfreundlich und flexibel: Es ist mit allen animeo IB+ Motor Controllern und zur 2-Draht-IB+ Bustechnologie kompatibel.

Foto: Somfy

Thorsten Bendisch hat im Juni 2020 die Leitung des Objektgeschäfts der Somfy GmbH übernommen.

Die Sonnenschutzzentrale TouchBuco löst in Kombination mit einer Wetterzentrale auf dem Dach zeit- und sensorbasierte Steuerungsautomatismen aus, sodass die Raffstoren, Senkrechtmarkisen und Rollläden etwa bei Sonneneinstrahlung selbstständig runter- und bei Sturm hochfahren. Durch raumübergreifende Verschattungen und Thermostate entsteht so ein gutes Gebäudeklima. „So können individuelle Bedürfnisse berücksichtigt und die gesamte Energiebilanz verbessert werden. Das zahlt sich natürlich auch finanziell aus und damit bekommt die Architektur einen emotionalen Wert", erklärt der Leiter des Objektgeschäfts Thorsten Bendisch. Aufgrund des geringen Verdrahtungsaufwands ermöglicht die Steuerleitungstechnik animeo IB+ während der Planungsphase eine flexible Aufteilung der Antriebe in verschiedene Zonen. Seit Juli besteht nun auch die Möglichkeit einer Anbindung des Systems an das BACnet. Der Standard steht für „Building Automation and Control network" und ist ein Netzwerkprotokoll für die Gebäudeautomation. BACnet ist als Norm DIN EN ISO16484-5 international anerkannt.

www.somfy.de

Foto: Somfy

Der Facility Manager kann alle im TouchBuco vorkonfigurierten Zonen per Touch-Display über den BACnet-Zugriff auf gewünschter Position und Priorität überwachen und bedienen. Insgesamt stehen 97 (vier Zonen) beziehungsweise 189 (acht Zonen) BACnet-Objekte zur Verfügung.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

mediola unterstützt die Rohrantriebe für Rollläden, die mit dem internationalen EnOcean Funkstandard ausgerüstet sind.

Foto: Becker Antriebe

BECKER RÜSTET AUF

Neue EnOcean-Antriebe in mediola integriert

mediola steht mit seinen offenen, integrativen und zukunftssicheren All-In-One Smart Home Lösungen bestehend aus Software, Apps und Gateways für einfache Installation, kontinuierliche Erweiterbarkeit und unzählige markenübergreifende Kombinationsmöglichkeiten. Dabei schlägt mediola Brücken zwischen technischen Insellösungen und verbindet verschiedenste Funk-Systeme mit Bus- und IP-Technologien zu einer der größten und umfassendsten Smart Home Plattformen Europas. Durch die erweiterte Zusammenarbeit mit Becker-Antriebe als langjährigen „works with mediola"-Partner, hat die große Zahl unterstützter Geräte erneut attraktiven Zuwachs bekommen.

So unterstützt mediola ab sofort auch die neu entwickelten Rohrantriebe für Rollläden, die mit dem internationalen EnOcean Funkstandard ausgerüstet sind. Dieser zeichnet sich durch extrem sparsamen Energieverbrauch und Energy Harvesting aus. Über die offene mediola All-In-One-Smart Home Lösung lassen sich die neuen EnOcean-Modelle ganz einfach und nahtlos mit den bereits seit langem unterstützten Centronic-Funkantrieben kombinieren. Für Becker und deren Kunden bietet die Einbindung in das preisgekrönte mediola Smart Home System, dessen neueste Produktinnovation, das AIO Gateway Modell V6 Plus, erst kürzlich von einer Fachjury mit dem Smart Home Deutschland Award 2020 als „Bestes Produkt" ausgezeichnet wurde, ein großes Plus an smarten Optionen. So lassen sich die hauseigenenFunk-Antriebe nicht nur untereinander nach Belieben mischen, sondern sie können zusätzlich mit einer großen Zahl weiterer Markenprodukte aus den Bereichen Gebäude- & Sicherheitstechnik, Haushaltsgeräte oder mit Hifi-Systemen vernetzt sowie in einer einheitlichen Benutzeroberfläche gesteuert und automatisiert werden.

Becker-Produkte verschmelzen auf diese Weise über Marken- und Technologiegrenzen hinweg mit Geräten von Sonos, Homematic IP, Eltako, Roto, Somfy, Siegenia, Netatmo, Doorbird, Hautau, Nuki, Philips HUE, netatmo u. v. m. zu einem homogenen und vor allem smarten Gesamtsystem. Gerade für verbauende Fachbetriebe ergibt sich aus der Kooperation zwischen Becker und mediola die attraktive Möglichkeit, ihren Kunden eine fertige Steuerung als ausbaufähige Smart Home Lösung zu übergeben, die der Kunde später eigenständig personalisieren kann. Je nach Wunsch kann der Benutzer neue Geräte hinzufügen, sich dabei seinen ganz individuellen Produktmix zusammenstellen und außerdem das Ganze nach Belieben zu individuellen Szenen kombinieren, clevere Automatisierungen erstellen und alles auch per Sprache steuern. Die App iqontrol NEO wurde dabei ganz gezielt als Einstiegslösung für Fachbetriebe und deren Kunden konzipiert.

www.becker-antriebe.de

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

RADEMACHER BIETET START2SMART-KIT „GURTWICKLER" FÜR ENDVERBRAUCHER AN

Der einfache Einstieg in Smart-Home

Mit dem neuen Start2Smart-Kit „Gurtwickler" von Rademacher ist der Einstieg in die Smart-Home-Welt sehr einfach. Das Set umfasst einen Funk-Gurtwickler und die neue smarte Bridge und ist jederzeit um viele weitere spannende Smart-Home-Komponenten erweiterbar. Dank der Bridge lässt sich der Rollladen komfortabel per Smartphone App oder, noch komfortabler, per Sprachassistent bedienen.

„Das Start2Smart-Kit „Gurtwickler" macht es ganz einfach, mit einem Fingertipp oder Zuruf von überall aus die Rollläden in der Wohnung steuern und das ohne sich über eine Smart-Home-Komplettlösung den Kopf zu zerbrechen", so Produktmanager Smart Home Benjamin Hitpass. Der im Start2Smart-Kit enthaltene Gurtwickler RolloTron Basis DuoFern lässt sich mit wenigen Handgriffen gegen einen vorhandenen manuellen Gurtwickler austauschen. Dabei passt der RolloTron in jeden gängigen Gurtkasten. Sobald der Funk-Gurtwickler über den Netzstecker an die Stromversorgung angeschlossen ist, öffnet und schließt er den Rollladen mit nur einem Tastendruck. Richtig smart wird es, wenn die im Set enthaltene Bridge ins Spiel kommt: Die Bridge wird mit einem LAN-Kabel mit dem Router verbunden und stellt dann als Zentrale die Verbindung zu dem Funk-Gurtwickler her.

Foto: Rademacher

Eine einheitliche Bedienung und Automation gemeinsam mit anderen Alexa- oder Google Assistant-fähigen Geräten ist ohne Probleme möglich.

Die Konfiguration der Rollläden erfolgt über die intuitive Bedienoberfläche der Smartphone-App per Fingertipp oder auch auf Zuruf, da in Kombination mit Amazon Alexa oder Google Assistant sich die Rollläden per Sprachbefehl steuern lassen: „Alexa, fahre die Rollläden im Schlafzimmer auf 50 %".

Über Amazon Alexa lassen sich zusätzlich Routinen festlegen. So kann man z.B. einstellen, dass die Rollos im Schlafzimmer immer zum Sonnenaufgang automatisch geöffnet, zur Mittagszeit halb geschlossen und bei Sonnenuntergang komplett geschlossen werden. Die Verbindung mit bereits installierten smarten Komponenten kann im Handumdrehen über die Sprachsteuerung hergestellt werden.

Einen angenehmen Nebeneffekt haben automatisierte Rollläden neben der optimalen Raumtemperatur auch noch: Dadurch, dass der Sonnenschutz automatisch zu festen Zeiten herunterfährt, werden auch empfindliche Möbel, der Holzfußboden oder Zimmerpflanzen vor zu starker Sonneneinstrahlung geschützt. Ganz besonders wertvoll ist das bei längerer Abwesenheit, zum Beispiel durch einen Urlaub. „Statuskontrolle während des Urlaubs ist ein weiterer Vorteil der smarten Bridge-Nutzung", so Benjamin Hitpass. „Wer sein Start2Smart-Kit „Gurtwickler" beispielsweise um DuoFern Fenster-/Türkontakte erweitert, kann jederzeit auch von unterwegs aus überprüfen, ob zuhause alle Fenster geschlossen sind."

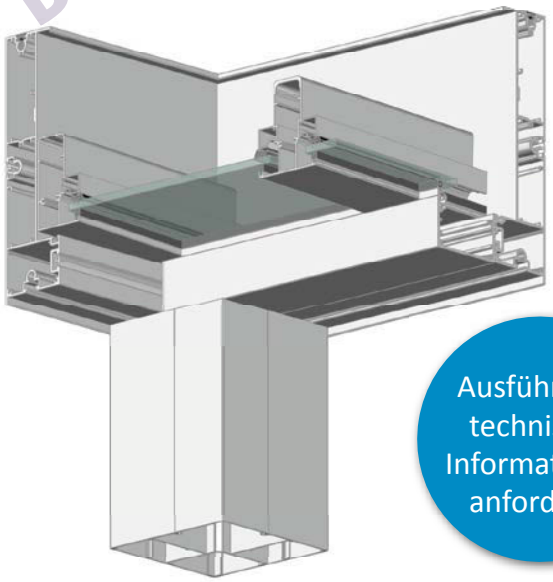
www.rademacher.de

So setzt man mit einer Überdachung architektonische Akzente

Belegexemplar – Wir sind Dankbar mit Gestaltet

Ganz im Trend bei Ihren Kunden: **Das Flachdach**

Kubisches Bauen gehört zu den aktuellen Trends. Mit dem neuen Profilsystem für das unisolierte Flachdach von TS Aluminium können auch Sie Ihre Kunden an diesem Trend teilhaben lassen.



Ausführliche technische Informationen anfordern!

Das System ist so konzipiert, dass keine Spezialwerkzeuge zur Verarbeitung erforderlich sind und ein optimales Preis-Leistungsverhältnis erzielt werden kann: ohne erforderliche Stahlverstärkung, mit einem universellen Rahmenprofil und einem hohen Vorfertigungsgrad für geringen Montageaufwand. Das System kann in Lagerlängen oder **vorkonfektioniert für die Direktmontage an der Baustelle** geliefert werden.

TS Aluminium®
Ideen mit System

TS-Aluminium-Profilsysteme GmbH & Co. KG
Industriestraße 18 · 26629 Großefehn
Telefon 04943 - 9191 - 800
info@ts-alu.de · **www.ts-alu.com**

GLASWELT UNTERWEGS BEI KLAES IN BAD NEUENAHR-AHRWEILER

Darum gehen Fensterbauer bei der Software auf Nummer sicher

Innovative IT-Lösungen, die dem Anspruch gerecht werden, transparente und kurze Workflows im Fensterbau zu etablieren, dafür steht die Horst Klaes GmbH & Co. KG. Lesen Sie im Interview mit den geschäftsführenden Gesellschaftern Miriam Berzen und Lars Klaes sowie dem Vertriebsleiter Stefan Müller, wie sich das Softwarehaus in der Pandemie-Phase schlägt, wo man sich positioniert und was man sich für die Zukunft vorgenommen hat.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

GLASWELT _ *Die Klaes Software ist bei vielen Fensterbauern die Basis ihrer Fensterproduktion. Damit haben Sie das Ohr am Markt. Wie stellt sich bei Ihren Anwendern in Deutschland die Situation im Corona-Jahr dar?*
Lars Klaes _ Wir hören, dass die produzierenden Betriebe gut zu tun haben. Einen Einbruch durch die Pandemie sehen wir nicht. Viele hatten noch einen langen Vorlauf aus bestehenden Projekten. Allerdings blicken die Fensterbauer auch vorsichtig in die Zukunft und fragen sich, ob der Auftragseingang im Jahresverlauf so hoch bleiben oder der Fenstermarkt einen Rückgang erleben wird. Gerade was den öffentlichen Bau angeht, sind die Firmen eher skeptisch.
Stefan Müller _ Es gab auch teilweise erhöhten Abstimmungsbedarf oder es wurden Montagetermine verschoben. Problematisch wurde es beispielsweise auch bei einem Fensterbauer, der eine neue Maschine geliefert bekommen sollte. Ihm wurde ein lokales Einreiseverbot zum Verhängnis, der Anliefertermin konnte nicht eingehalten werden. Auch wir waren dabei betroffen, da wir im Zuge der Anlagenlieferung die Software aufspielen mussten. Das Lieferverbot wurde übrigens dann gerichtlich aufgehoben…

GLASWELT _ *Schauen wir auf das Softwarehaus Klaes. Ihr Vater war als Student in Rosenheim …*
Miriam Berzen _ Unser Opa hatte hier in der Eifel eine Bauschreinerei und mein Vater hatte sich während seines Holztechnik-Studiums in Rosenheim gedacht, seinem Vater die praktische Arbeit in der Werkstatt zu erleichtern. Es ging darum, das Aufmaß des Glases zu digitalisieren anstatt die Glasmaße zu ermitteln, wenn die Fenster bereits produziert wurden. Dieses Programm stieß in den 1980er-Jahren auf großes Interesse und zahlungswillige Abnehmer und so gründete er noch während seines Studiums seine eigene Software-Firma.

GLASWELT _ *Damals ging es erst einmal um den Werkstoff Holz?*
Klaes _ Zunächst ja, aber 1988 hatte mein Vater bereits das Kunststofffenster im Blick.

GLASWELT _ *Was waren rückblickend die wichtigen Meilensteine?*
Klaes _ Da gab es viele, wie beispielsweise unsere erste Maschinenansteuerung. Auch das Angebot, bei uns alles aus einer Hand zu bekommen. Das bedeutet: Die PCs und die Server wurden bei uns selbst gebaut und installiert. Wichtig war natürlich auch die Ausweitung auf weitere Materialwerkstoffe. Ein wichtiger Schritt war auch der Umzug hier nach Bad Neuenahr-Ahrweiler in dieses Gebäude – damit war Platz für weiteres Wachstum gegeben, wir konnten unsere Gäste und Kunden hier betreuen und schulen und wir wurden als Systemhaus regional aktiver.
Müller _ Extrem wichtig war auch der Schritt ins Ausland für uns, also die Ausdehnung zunächst nach Tschechien und dann in weitere Länder östlich unserer Grenzen. In Tschechien haben wir übrigens noch einen höheren Marktanteil als hier in Deutschland. Ein weiterer wichtiger Markt ist für uns natürlich China.

GLASWELT _ *Wie sind Sie beide, Frau Berzen und Herr Klaes, im Familienunternehmen gelandet? Wann sind Sie in die Leitung eingestiegen?*
Berzen _ Das hatte sich eigentlich schon sehr früh abgezeichnet. Ich habe Bürokauffrau gelernt und BWL studiert und während des Studiums hier im Büro mitgeholfen. 2013 haben wir dann die Verantwortung übernommen.
Klaes _ Nach der Schreinerlehre habe ich auch wie mein Vater Holztechnik studiert. Mein Weg war für den Einstieg hier geebnet. Wir waren ab 2013 noch zwei Jahre zu dritt in der Geschäftsleitung, bis sich schließlich mein Vater 2015 aus dem Unternehmen zurückgezogen hatte.

GLASWELT _ *Wie haben Sie sich jetzt die Aufgaben in der Geschäftsleitung aufgeteilt?*
Klaes _ Wir haben uns das so organisiert, dass meine Schwester den kaufmännischen Bereich leitet und ich den technischen Teil mit der Softwareentwicklung und der Anwendungstechnik. Aber wir sind Teamplayer, jeder weiß über alles Bescheid.

GLASWELT _ *Wie viel Mitarbeiter arbeiten für und bei Klaes?*
Berzen _ Wir kommen mittlerweile auf 265 Mitarbeiter/-innen in 27 Ländern.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Stefan Müller, Miriam Berzen und Lars Klaes beim Redaktionsbesuch im Juli 2020.

GLASWELT _ *Offensichtlich ist Klaes auch international gut etabliert …*
Klaes _ Unsere Software wird weltweit in über 50 Ländern genutzt. Es gibt 26 Sprachversionen unserer Anwendungen, die von den Klaes-Teams also von eigenen Mitarbeitern übersetzt und gepflegt werden.

GLASWELT _ *Wie wichtig sind die ausländischen Aktivitäten? Welche Auswirkungen haben Sie in der Pandemie-Phase auf Ihre Geschäfte gespürt?*
Berzen _ Noch dominiert für uns der deutsche Markt. Das Ausland trägt zu einem guten Drittel zum Umsatz bei. Den Corona-Einbruch haben wir früh in China verspürt. Die Auftragseingänge sind dort sehr stark eingebrochen.

GLASWELT _ *Haben Sie Ihre Umsatzerwartungen zurückgeschraubt?*
Berzen _ In manchen Ländern waren wir auf der Überholspur und mussten eine absolute Notbremse einlegen. Vor der Pandemie sind wir noch von einem guten Wachstum ausgegangen, nachdem die letzten Jahre auch schon sehr erfolgreich waren. Das wird in diesem Jahr schwierig. In China werden wir einen Rückgang von über 10 Prozent verkraften müssen. Anders aber Klaes Tschechien: Dort werden wir auch dieses Jahr zulegen, von einer Notbremse sind wir dort weit entfernt. Auch Deutschland läuft aus unserer Sicht her gut.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

> In manchen Ländern waren wir auf der Überholspur und mussten jetzt eine absolute Notbremse einlegen.

Miriam Berzen, Tochter des Firmengründers Horst Klaes

Müller _ Wir liegen in Deutschland eigentlich im Plan. Entscheidend wird die zweite Jahreshälfte, was Neuaufträge und Projekte betrifft. Wir hätten natürlich gerne einen gewissen Schub von der FENSTERBAU mitgenommen, die Messe ist für viele Fensterbauer auch die Gelegenheit, einen Projektstart zu markieren. Jetzt müssen wir schauen, dass wir unsere Themen, Ideen und Projekte auch ohne eine Messeplattform zu den Fensterbauern bringen.

GLASWELT _ *Konzentrieren Sie sich im Anwendungsbereich hauptsächlich auf den Fensterbau, oder haben Sie auch andere Branchen im Blick?*
Klaes _ Wir sind auch in der Fassade aktiv, das stellt einen großen Wachstumsmarkt für uns dar. Auch hier bieten wir einige Alleinstellungsmerkmale, ausgehend von unserem echten 3D-Datenkern. Übrigens basiert auch der Türdesigner darauf.

GLASWELT _ *Es gilt bei der Software für Fensterbauer: Never change a running system. Wie häufig kommt es trotzdem vor, dass sich ein Fensterbauer dazu überwindet, die Software zu wechseln?*
Müller _ In Summe haben wir in Deutschland 50 bis 70 Umstellungen oder Neukunden im Jahr. Aber dabei sprechen wir nicht nur von reinen Fensterherstellern sondern auch von Handelshäusern oder von Kunden, die unsere Fassaden-, Web- oder Türlösungen in Anspruch nehmen.

GLASWELT _ *Können Sie wesentliche USPs Ihrer Software nennen?*

DIE KLAES PRODUKTLINIEN

Das Softwarehaus bietet für alle Unternehmensgrößen maßgeschneiderte Lösungen für die Fenster-, Türen-, Fassaden- und Wintergartenbranche. Von flexiblen Softwarelösungen für den Bauelementehandel bis hin zu vollintegrierten und durchgängigen ERP Lösungen für die industrielle Produktion.
Die Module teilen sich auf in:

- Premium (Die ERP-Lösung zur Vernetzung aller Unternehmensbereiche)
- Professional (Software für Fensterbau-Unternehmen mit automatisierter Fertigung)
- Klaes vario – passt sich dem Auftragsvolumen an
- Klaes Trade – die Händlerlösung
- Klaes 3D – die Wintergarten- und Fassadenlösung

Klaes _ Wir verkörpern für unsere Kunden ein hohes Maß an Sicherheit. Ein weiterer wichtiger Punkt ist der Service und die Zusammenarbeit und Vernetzung mit der Zulieferindustrie.
Müller _ Dabei geht es auch darum, dass die Beschlagsanbieter und Profilsystemgeber ihre Daten im Klaes-Format bereitstellen. Dann geht eine Umstellung oder eine Maschinensteuerung sehr viel leichter von der Hand, alle Produkte und Maschinen sprechen die gleiche Sprache. Dazu haben wir durch eine völlig andere Herangehensweise an die Maschinenansteuerung die ausufernden Variantendefinitionen deutlich beschränken können. Dadurch geht eine Stammdatenimplementierung viel zügiger vonstatten. »

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

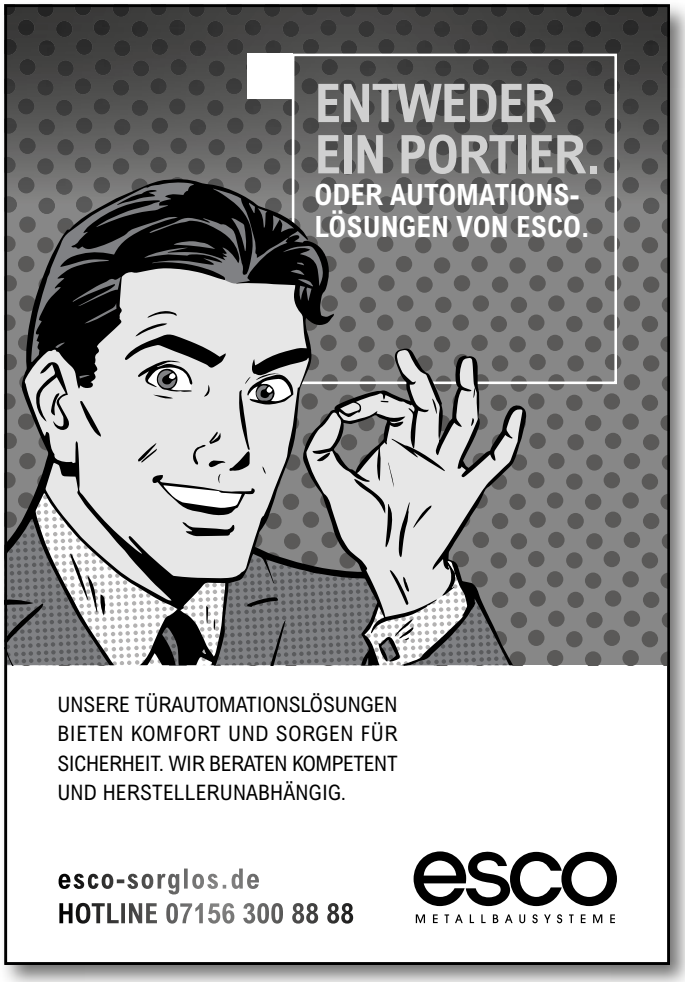


Foto: Daniel Mund / GLASWELT

> Bevor die Maschine nicht das alles produziert, was sie auch können soll, geht unser Mann nicht aus dem Haus.

Stefan Müller, Leitung Vertrieb bei Horst Klaes GmbH & Co. KG

Nicht zuletzt möchte ich auf den Klaes-Spirit, den der Gründer Horst Klaes uns allen in die Wiege gelegt hat, hinweisen: Bevor die Maschine nicht das alles produziert, was sie auch können soll, gehen unsere Experten nicht aus dem Haus. Wir schließen Projekte komplett ab und halten auch die Versprechungen, die am Anfang gemacht wurden.

GLASWELT _ *Wie viel Fenster werden in Deutschland mit Klaes produziert?*
Klaes _ Das erfassen wir nicht, wir wissen aber durch eigene Marktbefragungen, dass mehr als 60 Prozent der Fensterhersteller mit unserer Software arbeiten.

GLASWELT _ *Was sind die Sorgen der Fensterbauer in Sachen Software?*
Klaes _ Sie brauchen einen Partner, auf den sie sich verlassen können, aber der auch innovativ ist und Prozesse im Blick hat, die in Zukunft noch smarter und noch effizienter gestaltet werden können.

GLASWELT _ *Was sind Ihre Innovationsfelder?*
Klaes _ Wir haben uns sehr viel Know-how im 3D-Bereich aneignen können. Stammdaten liegen bei uns im Aluminiumbereich jetzt dreidimensional vor. Diese Expertise haben wir durch die Fassaden- und Wintergartenlösung Klaes 3D gewonnen und wollen das auch nutzen und in die Fensterwelt auf die anderen Materialarten übertragen.
Darüber hinaus schauen wir uns Montagebetriebe genauer an. Ziel ist dabei, diese Betriebe in die Prozesskette mit den Fensterlieferanten erfolgreich einzubeziehen.

GLASWELT _ *Klaes web trade ist für Sie dann der Einstieg in dieses Thema gewesen?*
Klaes _ Genau, diese online-Lösung zielt in diese Richtung, weil sich die Eingabesystemmatik genau an die Nutzer richtet, die wenige Fenster in der Woche erfassen. Der Händler kann schon nach einer 1-2 stündigen Einweisung mit der Lösung arbeiten.

GLASWELT _ *Wird in Zukunft die Augmented Reality App für die digitale Verkaufsunterstützung sorgen?*
Klaes _ Augmented Reality wird im Verkauf und auch in der Fertigung immer wichtiger. Ich bin der festen Überzeugung, dass dieser Bereich sich noch deutlich ausweiten wird. Unsere Visualisierung mit Klaes 3D läuft auf normalen Tablets und Smartphones. Nach nur wenigen Klicks kann man durch die Konstruktion gehen und dabei alle Details live betrachten.

GLASWELT _ *Sie haben die Lösung Alu plus entwickelt, mit der Sie auch Aluminiumfenster-Hersteller bedienen möchten…*
Klaes _ Das ist vor allem für die Mischbetriebe interessant, bei denen dann alles über eine Lösung laufen kann. Und wir können jetzt beides: Fremdsoftware in unser System integrieren oder auch als Komplettanbieter auftreten.

GLASWELT _ *Frau Berzen, Herr Klaes und Herr Müller: Herzlichen Dank für den Empfang und das interessante Gespräch hier in Bad Neuenahr!*

Das Interview führte Chefredakteur Daniel Mund.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

> Wir wissen, dass wir mehr als 60 Prozent der Fensterhersteller in Deutschland mit unserer Software ausgestattet haben.

Lars Klaes

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

HIER WIRD DER DIGITALE WORKFLOW REALITÄT

Nicht nur mehr Produkte sorgen für Herausforderungen, sondern auch die immer kürzeren Lieferzeiten und gesplittete Liefertermine. Mit den Klaes Werkzeugen könnten diese Anforderungen digital erfüllt werden. Egal ob es dabei um Kapazitätsplanung, Warendisposition oder die eigentliche Produktion gehe. Einheitliche Arbeitsabläufe seien nur möglich, wenn alle Produkte in einer Lösung verwaltet werden, ist die Überzeugung des Software-Experten Lars Klaes. „Deshalb haben wir die Materialart Alu plus entwickelt. Pilotkunden arbeiten bereits erfolgreich mit der neuen Lösung für Aluminium-Fenster."
Der digitale Klaes-Workflow erstrecke sich auch über den LV-Austausch per GAEB und das Aufmaß am Bau sowie den Austausch von Dokumenten. Im Hintergrund werden CE- und Leistungserklärungen erstellt und Kunden können ihre Aufträge „tracken". Der Klaes **TürDesigner** ist die Softwarelösung für die individuelle Gestaltung und Produktion von Haus- und Zimmertüren. Rahmentüren und auch frei gestaltete Vollblatttüren können damit in den Gesamtworkflow integriert werden.
Augmented Reality einfach nutzen: Pergola-Systeme, Überdachungen, Ganzglas-Schiebeanlagen – die Software wird mittlerweile für immer mehr Konstruktionen aus Profilen und Flächenelementen eingesetzt. Die Augmented Reality App sorge für die digitale Verkaufsunterstützung. Mit dem Tool können die Konstruktionen (z. B. ein Wintergarten) virtuell live vor Ort an ein Haus gestellt und aus allen Richtungen betrachtet werden. Klaes tritt darüber hinaus auch als Hardware-Anbieter auf, das Angebot ist umfassend: klassische Terminalserver, hochperformante Spezialserver, Cloud-Services zur Datensicherung und mehr.

Foto: Klaes GmbH & Co. KG

Fenster, Fassaden, Türen oder Wintergärten – Klaes organisiert die digitalen Workflows.

www.klaes.com

OKNOPLAST
Europas Fensterexperten

Sie sind doch Fenster-Fachhändler. Wieso verkaufen Sie dann keine Oknoplast Produkte?

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Nutzen auch Sie unsere digitalen Lösungen.

Für langfristigen Erfolg, dauerhaft zufriedene Kunden und mit einem starken Partner an Ihrer Seite.

Denn Ihre Kunden wissen zu schätzen, wofür wir stehen: **Premium-Qualität, Innovationskraft und edles Design.**

Jetzt Oknoplast-Fachhändler werden!

www.oknoplast.de/fachhaendler
vertrieb@oknoplast.de
+49 5451 545837-82
+49 5451 545837-90

OKNOPLAST Deutschland GmbH · Ibbenbürener Str. 86 · 49479 Ibbenbüren

GLASWELT UNTERWEGS: BEI HAIDL IN A-REICHERSBERG

Hoher Output in herausragender Qualität

2020 sollte für Haidl ein besonderes Jahr für den Holz- und Holz/Alu-Fenster-Bereich werden: Der Standort Reichersberg in Österreich lief schon in der Vergangenheit hervorragend, jetzt wurde nochmals in eine weitere Produktionsanlage und moderne Oberflächentechnik investiert. Dann kam die Corona-Pandemie und nicht nur die Eröffnungsfeier musste verschoben werden. Lesen Sie, wie das Unternehmen mit den schwierigen Umständen umgegangen ist und was man noch vor hat.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Gehört seit 2009 zur Haidl-Unternehmensgruppe und wurde ab 2018 noch einmal erweitert: Der Standort Reichersberg in Österreich. Hier werden mit 90 Mitarbeitern ausschließlich Fenster und Türen aus Holz und Holz-Aluminium gefertigt.

Belegexemplar - Weitergabe untersagt

Max Haidl ist zu Recht stolz auf die Entwicklung, die sein Unternehmen in den vergangenen fast 30 Jahren in Sachen Fensterbau genommen hat. 1993 hatte er als Geschäftsführer einer Zimmerei nach Neuem gesucht und beschlossen, Fenster und Haustüren in hoher Qualität aber in industrieller Fertigung herzustellen. Jetzt kann er zurückblicken auf zwei prosperierende Unternehmensteile im bayrischen Röhrnbach (hier werden Kunststoff- und Aluminiumfenster produziert) und jenseits der Grenze in Reichersberg im Innviertel (hier geht es ausschließlich um Fenster und Türen aus Holz und Holz-Aluminium). Haidl betont im Gespräch, dass für ihn das wichtigste der Generationswechsel im Unternehmen ist, den er vor fünf Jahren eingeläutet hat. Seine zwei Söhne Philipp und Florian haben die ihnen übertragende Verantwortung (Philipp ist GF in Österreich und Florian GF in Röhrnbach) gerne angenommen und sich schon bestens in ihren Rollen eingefunden.
Ein weiteres Mosaiksteinchen für den Erfolg des Standorts Reichersberg war die Einstellung des Betriebsleiters Helmut Lang, der aus seiner Tätigkeit als Vertriebsleiter Deutschland eines großen Beschlaghauses in der Branche bestens vernetzt ist. Personell und jetzt auch anlagentechnisch ist man nach einer Mega-Investition also bestens aufgestellt. Der Produktivitätsfortschritt sei aber auch angezeigt, denn so Haidl: „Sowohl im Bayrischen Wald als auch hier in Österreich haben wir es nicht mehr mit einem Fachkräftemangel, sondern mit einem Arbeitskräftemangel zu tun."
Glücklicherweise verfüge man über eine gute Grundstruktur an qualifizierten Fachkräften. Viele Mitarbeiter seien übernommen worden, als Haidl 2006 den insolventen österreichischen Fensterbauer Lederbauer in die Firmengruppe integrierte. Der damalige Produktionsstandort wurde aufgegeben als das Grundstück in Reichersberg gefunden und 2009 bezogen wurde.
Auch an der Kunden-Ausrichtung ist gefeilt worden: Das Fachhandelsgeschäft wurde deutlich ausgebaut, das Objektgeschäft aufrechterhalten. Geschäftsführer Phillip Haidl erläutert: „Früher hatten wir mit rund 80 Prozent des Umsatzes den Fokus auf das Objektgeschäft in Wien." Heute hat sich das Verhältnis umgedreht. „Wir machen jetzt rund 60 Prozent unseres Umsatzes mit dem Fachhandel." Dabei wird besonders viel Augenmerk auf die Qualität der Produkte gelegt – gleichzeitig wollte man mit der Anlageninvestition „aber auch die Geschwindigkeit auf dem Niveau einer Durchlaufanlage etablieren", so Haidl, um fristgerechte Lieferungen gewährleisten zu können.
So kristallisierte sich früh ein ganz besonderes Maschinenkonzept heraus: Miteinander gekoppelte CNC-Anlagen des italienischen Maschinenbauers Working Process S.r.l. gewährleisten den hohen Output in herausragender Qualität. Vor zwei Jahren wurde schließlich die Anschluss-Investition in

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Max Haidl hat ein prosperierendes Unternehmen geschaffen.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Philipp Haidl ist seit 2017 GF der Holzfenstersparte.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Helmut Lang ist Betriebsleiter am Standort Reichersberg.

Höhe von über 10 Mio. Euro angegangen: Unter anderem sollte durch eine weitere CNC-Anlage „der Ausstoß in der Endausbaustufe nochmal um bis zu 80 Prozent“ gesteigert werden, erklärt Betriebsleiter Lang.

Anlagenexperten blieben daheim

„Dann hat es uns allerdings auch erwischt“ – die Corona-Pandemie führte dazu, dass die CNC-Anlage aus Italien nicht installiert und eingefahren werden konnte. Philipp Haidl erläutert die Dramatik, die dahintersteckte: „Die Maschinen waren ja hier. Nur durften die Techniker von heute auf morgen nicht mehr nach Österreich einreisen.“ Aber auch diese Hürden wurden jetzt genommen und nun sei man auf einem guten Weg, die gesteckten Ziele zu erreichen. Bereut haben die Experten jedenfalls die Investition in die italienische Anlage nicht. Lang: „Wenn das Konzept steht, dann gehören wir sicher zu den modernsten Betrieben in Europa.“ Auch die ganz spezielle Software-Konzeption trage dazu bei, dass man so weit vorne stehe: Das eigene ERP-System in Verbindung mit der Klaes-Software und der Prologic-

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Fertig verleimte Rahmen laufen durch eine Pufferstation und werden dann der Grundierung zugeführt.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Der Digitalisierungsansatz wird überall sichtbar – die papierlose Produktion wurde früh umgesetzt.

Ansteuerung der Anlagen würde dafür sorgen, dass man in Sachen Digitalisierung ganz weit vorne sei. Aber Haidl will noch mehr: Im nächsten Jahr wolle man so weit sein, den Fenster-Liefertermin schon bei der Bestellung taggenau bestimmen zu können.

Beim Werksrundgang verweist Max Haidl auf die hohe Oberflächen-Güte der Fenster: „Mit Sicherheit haben wir eine der perfektesten Oberflächen aller Holzfenster-Anbieter. Auch dafür haben wir hier viel investiert.“ Die Beschichtungsanlage wurde von einer Zweifach- auf eine Dreifach-Lackierung umgestellt. Sein Sohn berichtet von einer deutlichen Taktzeitverkürzung: „Ein Durchlauf dauert nur noch vier Stunden.“ Vor der Grundierung werden die Elemente auf die Traversen gehängt und müssen bis zur Endmontagehalle nicht mehr abgenommen werden. Im Schnitt können 150 Traversen am Tag verarbeitet werden und der Halogentrockner beschleunigt durch Wärme- »

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

Sonnige Aussichten für zuhause...

Die SUNFLEX Terrassendächer bieten optimalen Schutz vor Wind und Wetter. Durch die verschiedenen Dachformen und Ausstattungsdetails lassen sich die SUNFLEX Terrassendach-Systeme optimal an jede Situation anpassen. Ob Frühling, Sommer, Herbst oder Winter – mit einem SUNFLEX Terrassendach sind Sie immer auf der sicheren Seite.

sunflex.de

SUNFLEX

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Philipp und Max Haidl sowie Helmut Lang vor dem Herzstück der Fensterproduktion: der Pufferstation der neuen CNC-Anlage von Working Process.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Im Durchschnitt können 150 Traversen an einem Tag verarbeitet werden, der Halogentrockner beschleunigt den Trocknungsprozess.

Belegexemplar, Weitergabe nicht gestattet

strahlung den Trocknungsvorgang. Der Zwischenschliff bedarf kaum mehr Aufwand, ein Abnehmen der Elemente zum Schleifen sei nicht notwendig. Bei der Deckbeschichtung wurde auf eine besondere Technik zurückgegriffen: An den rotierenden Prolac-Säulen sammelt sich der Overspray, das ablaufende Material kann wieder auf Spritzkonsistenz eingestellt werden, die Materialeinsparung beträgt bis zu 40 Prozent, so die Aussage des Anlagenspezialisten Range + Heine.

Eiche ist gerade en vogue

Was das Produktspektrum insgesamt angeht, so habe man für jeden Geschmack etwas im Portfolio. Alle wichtigen Holzarten könne man realisieren, aktuell sei die Eiche besonders gefragt, sie mache rund 15 Prozent des Ausstoßes aus. Das Haustürenangebot wolle man insgesamt ausbauen – für das Türenangebot aus Aluminium habe man bereits ein ‚all in-Paket' geschnürt", erläutert Geschäftsführer Philip Haidl. Damit biete man für etliche Modelle einen Fixpreis – egal welche Entscheidung für die Wahl von Griff, Glas und Farbe getroffen werde. Auch habe man den Ausbau der Hebe-Schiebe-Linie im Haus auf dem Zettel.

Aktionsradius erweitert

Bisher galt, dass Haidl-Fenster in Bayern und Österreich vertrieben werden. Jetzt hat man den Zirkel etwas weiter gespannt: Auch bis nach Baden-Württemberg werden die Elemente geliefert und ein Zwischenhändler bedient selbstständig den Markt in Südtirol. Wenn man nach der aktuellen Auftragslage fragt, blickt man in zufriedene Gesichter: „Wir haben für dieses Jahr einen um fast 30 Prozent höheren Auftragseingang als noch vor einem Jahr" – und 2019 sei schon ein sehr gutes Jahr gewesen, schiebt Max Haidl hinterher. Worauf er die hohe Nachfrage zurückführe? Für Haidl ist das klar: „Unseren Kunden fehlen auch die Fachleute in den Schlüsselpositionen. Und wir können ihnen mit unserem umfassenden Service viel Arbeit abnehmen, sind immer zur Stelle. Auf Anfragen antworte man zügig, meist innerhalb von 24 h mit einem Angebot. „Wir haben einen eigenen Fuhrpark und unsere deutschen Fahrer kennen sich aus." Viele Händler setzten auch deshalb gerade jetzt auf den verlässlichen Partner aus Röhrnbach bzw. Reichersberg. Haidl zu den Zukunftsaussichten: „Was Sie hier sehen ist einer der modernsten und gesündesten Betriebe, die es weit und breit gibt." Klar, dass ein bayrischer Qualitätsanbieter über Dumping-Angebote im Markt nicht glücklich sein kann: „Man muss schon aufpassen, dass der Produktivitätsfortschritt Schritt hält mit dem Preisverfall in der Branche." Er wolle aber mit seinen herausragenden Produkten dazu beitragen, dass das Fenster nicht noch weiter abgewertet wird.

Daniel Mund

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Eine vollautomatische Versiegelungsanlage von Wintech sorgt für eine hochwertige Nassversiegelung.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

In einem Flügelpuffer warten die Elemente auf die weitere Verarbeitung.

MASCHINENKONZEPT AUSGEBAUT

Insgesamt 10,2 Mio. Euro investierte Haidl in den Ausbau in Reichersberg. Es wurde eine zusätzliche Produktionshalle mit rund 4000 m² Fläche errichtet. Dort sind jetzt die Beschlag-, Glas- und Flügelmontage sowie der Versand organisiert. Eine weitere CNC-Anlage sorgt für noch mehr Durchsatz und die Möglichkeit der Trennung von Flügel- und Rahmenproduktion. Die neue Anlage lässt sich über einen Puffer bevorraten, aus dem die Teile automatisch in die Bearbeitungsanlage eingeschleust werden. Philipp Haidl spricht von einer Anlagenkapazität von 200 Flügeln pro Tag, aktuell würden 120 bis 130 Flügel produziert. Betriebsleiter Helmut Lang berichtet von einer jährlichen Fensterproduktion von aktuell 23 000 Fenstern. Es sei aber noch deutlich mehr möglich, wenn das Fertigungslayout stehe, „dann können wir auch 40 000 Fenster im Jahr fertigen."

www.haidl.de/fenster-und-tueren

Foto: Haidl Fenster

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

VEKAMOTION 82

Mehr Licht. Mehr Raum. Mehr Möglichkeiten.

Unser Antrieb ist es, Produkte besser zu machen, effizienter, durchdachter. Nur so kann für VEKA Partner ein echter Wettbewerbsvorteil entstehen. Wie mit der VEKAMOTION 82: Ein neuentwickeltes Hebe-Schiebetürsystem mit einer einzigartigen Konstruktion in zwei Varianten sowie vielen innovativen Detaillösungen. Dazu effizient zu fertigen und sicher zu montieren. Eben 100 % VEKA-Qualität.

Informieren Sie sich. Auf vekamotion82.de.

VEKA Das Qualitätsprofil

★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

VEKA AG · Dieselstraße 8 · D-48324 Sendenhorst · Telefon 02526 29-0 · Fax 02526 29-3710 · **www.veka.de** · Ein Unternehmen der Laumann Gruppe

Foto: SHA Scheffler Helbich Architekten /v-cube

SIEGENIA UND HEROAL

Leistungsstarkes Doppel

Zwischen Natur und historischer Industriekultur entsteht derzeit in Dortmund ein innovativer Arbeitsraum, dessen Backstein-Fassade die Tradition des ehemaligen Hüttenstandorts aufgreift: das PhoenixWerk. Die exklusive Umsetzung legt Wert auf modernste Technik, ausgewählte Materialien und eine nachhaltige Bauweise. Hierzu entschieden sich die Projektleiter bei SHA Scheffler Helbich Architekten u. a. für hochwertige Lösungen von heroal und Siegenia.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Schon während der Ausschreibungsphase stellte das Aluminium-Systemhaus seine hohe Serviceorientierung durch die Vermittlung eines Metallbauers und die Beratung bei der Systemauswahl unter Beweis.

Für die Auftragsvergabe war dies ebenso mitentscheidend wie die Systemlösungen selbst. Insgesamt erhielt heroal einen Auftrag über die Lieferung von rund 550 m² des Fassadensystems heroal C 50 HI, 14 Türsysteme, 3 Hebe-Schiebe-Systeme sowie 172 Fensterelemente.

Dem hochwertigen Design des Objekts entsprechend, spielten bei den Aluminiumfenstern nicht nur die Energieeffizienz der Systemlösung heroal W 72 eine wesentliche Rolle, sondern auch die Beschlagtechnik. Hier konnte heroal mit dem verdeckt liegenden Beschlag Alu axxent Plus von Siegenia punkten: Mit seiner verdeckt liegenden Optik erfüllt dieser wertige Beschlag höchste Ansprüche an Ästhetik, Design und die klare Linienführung moderner Architektur. Die Vorteile reichen von der durchgängigen Fertigung aus Edelstahl über eine hohe Tragkraft ohne Zusatzbauteile bis zur hohen farblichen Gestaltungsfreiheit und der einfachen, effizienten Montage.

Seit mehr als 30 Jahren arbeitet das Systemhaus erfolgreich mit Siegenia zusammen. Das stimmige Beschlagkonzept, den Einsatz hochwertiger Materialien sowie die hohe Stabilität und Langlebigkeit weiß heroal zu schätzen. Ebenfalls sehr zufrieden ist das Unternehmen mit der hohen Termintreue und Fertigungsqualität sowie der Bereitschaft zur Realisierung von Sonderanforderungen.

Zu den Vorzügen, die die Partner von heroal unmittelbar zu spüren bekommen, zählt u. a. ein vielseitiges Verpackungskonzept, das Lagerhaltungskosten reduziert: Drei unterschiedliche Verpackungsgrößen sorgen für die gewünschte Flexibilität. Ideal für das Großprojekt PhoenixWerk waren die sortenreinen Großverpackungseinheiten. Sie erlauben Metallbauern mit separater Flügel- und Rahmenmontage die Bestellung der benötigten Komponenten maßgeschneidert nach Fertigungslinien.

Schon bald soll das PhoenixWerk bezugsfertig sein. Dass die Realisierung so reibungslos läuft, verdankt das Projekt nicht nur den hochwertigen Lösungen und dem engagierten Einsatz der Fachkräfte vor Ort, sondern auch der engen Abstimmung zwischen den Beteiligten.

www.siegenia.com

Foto: heroal

Foto: Siegenia

Links: Im Fenstersystem WF 100 i von heroal unterstützt der Beschlag Alu axxent Plus die klare Linienführung. Rechts: Die verdeckt liegende Optik des Beschlags erfüllt höchste Ansprüche an Ästhetik und Design.

Maco bietet alles rund um die Tür – aus einer Hand. Verarbeiter punkten durch Möglichkeiten und Beratungs-leistung für den Endkunden.

Foto: Maco

MACO PROTECT-TÜRSCHLOSSFAMILIE IST KOMPLETT

Komplexität reduziert

Maco wartet mit einem vollständigen Türschlossportfolio auf, das mit wenigen, clever abgestimmten Komponenten viele und modulare Fertigungsmöglichkeiten bei einfacher Montage bietet. Mit griff- und zylinderbetätigten, automatischen und motorischen Schlössern steigen die Salzburger zum Vollsortimenter unter den Türexperten auf. Mit nur einer Schließteilplattform für alle zylinderbetätigten Schlösser sowie umfangreichem Zubehör, optimiere der Anbieter die Fertigung und reduziert die Komplexität für seine Verarbeiter.

Das A-TS verriegelt beim Zuziehen automatisch ganz ohne Zusperren. Von innen kann es mit einer Schlüsselumdrehung versperrt werden, damit Kinder oder Haustiere nicht ungewollt auf Wanderschaft gehen. Für den deutschen Markt ist das A-TS auch ohne Drückerblockade erhältlich, um die Eingangstür in Mehrparteienhäusern jederzeit von innen öffnen zu können.

Das 3-Fallen-Schloss mit Kurbelfalle ist nun mit Hakenverriegelung (MF-HO) erhältlich. Das Besondere ist nicht nur die hohe Sicherheit, sondern dass sie die Tagesentriegelung optional ermöglicht und mit nur einem E-Öffner statt bisher drei auskommt. Das spart Verarbeitungsaufwand.

Das künftige M-TS (das bis Ende des Jahres marktreif sein wird) werde neue Standards im Markt der Motorschlösser setzen, so der Anbieter aus Österreich. Es vereint sichere Verriegelung mit vielfältigen Öffnungslösungen und integrierter Verschlussüberwachung für die Einbindung in Smarthome-Systeme. Sein Geheimnis liege in der cleveren Konzeption: Der Motor sitzt am Hauptschlosskasten und steuert die Verriegelung direkt an. Dieser wird nur zum ver- und entriegeln aktiv, da der Anpressdruck über drei Fallen mechanisch erzeugt wird. Darum ist das M-TS schneller als herkömmliche Motorschlösser.

Auch bei Stulpen hält Maco ein umfassendes Angebot und bietet seinen U-Stulp nun auch in hochwertig gebürsteter Oberfläche speziell für Aluminiumsysteme. Damit setzen Türenbauer neue Akzente.

Know-how beweise man auch in der Formgeometrie der Stulpe: so bei dem Hutstulp, der hinter seinem trapezförmigen Überschlag ungenaue Fräsungen und Schmutzablagerung kaschiert.

www.maco.at

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

ATRIUM® MOVE

Abstell-Schiebe-Beschlag

für Kunststoffelemente

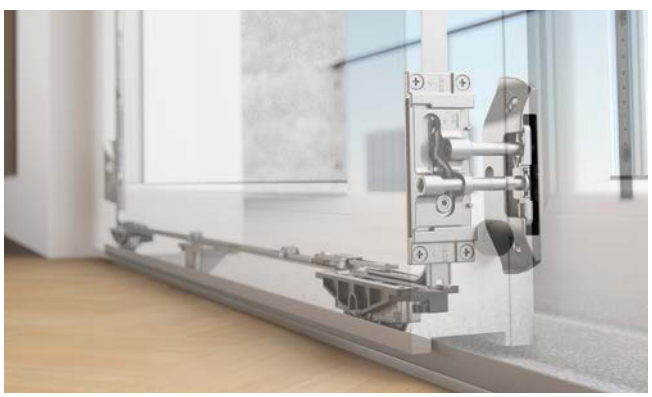
HAUTAU

OPENS NEW DIMENSIONS

DICHT, DEZENT, LEICHT

Der Abstell-Schiebe-Beschlag für hohe Dichtigkeit. Verdeckte Beschlagmechanik für schmale Profilansichten.

ATRIUM® MOVE vereint Leichtgängigkeit und intuitive Handhabung durch innovative Laufwerktechnik.



www.hautau.de

HESSISCHE FENSTERTAGE BESCHÄFTIGEN SICH MIT PERSONALFRAGEN

Menschen für das Unternehmen finden und halten

Am 5. und 6. November 2020 haben Fensterbauer in Bad Wildungen auf den Hessischen Fenstertagen die Gelegenheit, sich über Personal- und Nachhaltigkeitsthemen und technischen Fragen zur Fenstermontage zu informieren und ihre Netzwerke weiter zu knüpfen – natürlich unter Beachtung des Hygienekonzepts des Veranstalters. Wir haben im Vorfeld den Wintergartenexperten Matthias Brack gefragt, was ihn animiert hat als „Allgäuer" nach Nordhessen zu gehen und mehrere Workshops zu gestalten.

Foto: Matthias Brack

Matthias Brack, Geschäftsführer von Brack Wintergärten, wird in Bad Wildungen gleich zweimal einen Workshop leiten.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Die GLASWELT wird als exklusiver Medienpartner über die Hessischen Fenstertage in den Räumlichkeiten der Holzfachschule Bad Wildungen live via Facebook und auch im Nachgang berichten. Neben der Ausstellung der zahlreichen Sponsoren finden folgende Vorträge statt:

- Neue Herausforderungen durch Gesetze, Normen und Richtlinien (von Asbest bis VVTB). Ralf Spiekers, Abteilungsleiter Technik Normung Arbeitssicherheit bei Tischler Schreiner Deutschland (TSD), und Peter Ertelt, Ausschussvorsitzender Fenster und Fassade, machen einen Rundumschlag.
- Mitarbeiter sind das größte Gut. Unternehmen mit zufriedenen Mitarbeitern sind erfolgreicher, Martin Köhler (pe werk Personal und Unternehmensentwicklung)
- Nachhaltige Vorbereitung auf Krisensituationen (Strategie zur schnellen Einleitung von Maßnahmen, bestmöglichste Unternehmensaufstellung, ist eine hohe Eigenkapitalquote und ein breites Produkt- und Kundenspektrum die Lösung? (Rolf Neijman, Experte für Kundengewinnung)

Das Tagungsprocedere hat mit seinen Workshops einen ganz eigenen Charakter: Dabei können die Fenstermacher in kleineren Runden einfach mehr Details erfahren. Es gibt insgesamt acht Workshop-Angebote, jeder Teilnehmer hat die Gelegenheit sich aus dem Angebot vier Beiträge herauszupicken. Auch der intensive Austausch zwischen Tischlern und Ausstellern wird so und in den Pausen und am Abend noch weiter forciert.

www.leben-raum-gestaltung.de/veranstaltungen

Wir haben Matthias Brack, als Referent zweier Workshops und Moderator bei der Podiumsdiskussion zur Aussicht auf die Tagung befragt.

GLASWELT _ *Herr Brack, Sie waren schon auf den letzten Hessischen Fenstertagen vor Ort. Jetzt dürfen die Teilnehmer gleich zwei Beiträge von Ihnen erleben. Offensichtlich haben Sie Gefallen gefunden an den Fenstertagen im von Ihnen aus gesehenen hohen Norden?*

Matthias Brack _ Es scheint so, als hätten die Hessen an mir gefallen gefunden (lacht), was mich natürlich sehr freut. Deshalb darf ich wieder kommen und dieses Mal sogar mit 2 Vorträgen. Außerdem finde ich den Austausch mit Kollegen aus anderen Landesverbänden durchaus interessant und man kann spannende Kontakte mit Kollegen auch außerhalb Bayerns knüpfen.

GLASWELT _ *Im ersten Workshop mit Ihnen geht es um die Einbindung der Belegschaft in unternehmerische Entscheidungsprozesse. Was sind für Sie die Mittel einer eigenverantwortlichen Aufgabenerfüllung?*

Brack _ Ziele und Sinn vermitteln. Erst wenn man weiß wohin man will und warum man etwas tut, ist man erfolgreich und die Arbeit ist mehr als nur ein Job. Mir ist es wichtig, meinen Mitarbeitern möglichst viel Freiraum zu geben und trotzdem müssen wir natürlich wissen, wo wir gemeinsam hin wollen, was am Ende rauskommen soll, und wir müssen natürlich auch unsere wirtschaftlichen Ziele erreichen. In meinem Workshop möchte ich ein paar Beispiele aufzeigen, wie wir das bei uns im Betrieb umsetzen. Es klingt nämlich viel einfacher, als es dann am Ende des Tages tatsächlich ist.

GLASWELT _ *Im zweiten Workshop mit Ihnen geht es um den werteorientierten Unternehmer. Warum ist es so wichtig, sich über seine Unternehmensziele im Klaren zu sein und diese auch mit allen Mitarbeitern zu teilen?*

Brack _ Naja, wenn Sie mit der Bahn verreisen, dann setzen Sie sich ja auch nicht einfach in den Zug und fahren drauf los, sondern Sie planen vorher, wo sie hin wollen und wann sie dort ankommen möchten. Ähnlich wie bei der Bahn klappt es dann auch im Betrieb nicht immer, aber wenn sie gar kein Ziel und Datum vorgeben, dann wird es noch schwieriger anzukommen. Natürlich muss ich mir vorher, idealerweise mit den Mitarbeitern gemeinsam, überlegen wo meine Ziele liegen und wann und wie wir diese erreichen wollen. Wobei es mir ja bei der werteorientierten Unternehmensführung um die Stufe darüber geht. Da wird es noch schwieriger, da geht es nämlich um Visionen und gemeinsame Werte. Ein sehr spannendes Thema.

GLASWELT – *Was versprechen Sie sich von der Podiumsdiskussion mit den Diskutanten Martin Köhler, Susanne Hasemann, Christa Peters, Dr. Reinhard Walter von der PAX AG und den Mitarbeitern eines Fensterbaubetriebs?*
Brack – Ich denke, es ist spannend in einigen kurzen Schlaglichtern zu erfahren, wie unterschiedliche Menschen in unterschiedlichen Unternehmen an das Thema Mitarbeiter und Mitarbeiterführung herangehen. Wir haben da ja schon die geballte Kompetenz auf dem Podium. Da freut es mich natürlich besonders, dass ich als Moderator fungieren darf. Vielleicht gelingt es mir ja, dass uns der/die ein oder andere auch ein paar Tipps aus seinem Nähkästchen gibt. Ich kann aber nichts versprechen…

GLASWELT – *Die Hessischen Fenstertage finden statt, ähnliche andere Veranstaltungen, wie z. B. die Rosenheimer Fenstertage und auch die Jahrestagung des Wintergarten-Fachverbandes, wurden aufgrund der Corona-Thematik abgesagt. Fahren Sie jetzt mit einem mulmigen Gefühl nach Bad Wildungen?*
Brack – Ja es ist schade, dass andere ebenfalls hochkarätige Veranstaltungen abgesagt wurden. Selbstverständlich habe ich vollstes Verständnis dafür! Trotzdem finde ich es auch gut, dass die Hessen trotz der Rahmenbedingungen ihre Fenstertage stattfinden lassen. Ich freue mich sehr darauf mal wieder mit Kollegen in den Austausch zu treten und glaube, wenn man die notwendigen Hygieneregeln einhält, dann ist das Risiko überschaubar. Schlussendlich muss es natürlich jeder für sich selbst entscheiden!

GLASWELT – *Noch ein Wort zu Ihrer wirtschaftlichen Situation in dem von der Pandemie gebeuteltem Jahr 2020. Wie laufen Ihre Geschäfte, ist Ihre Ausstellung „La Casa" frei zugänglich und wie schauen Sie in die Zukunft?*
Brack – Aktuell laufen die Geschäfte wirklich sehr gut. Das hätten wir Mitte März so nicht gedacht! Wir sind während der vier Wochen, wo wir unsere Ausstellung geschlossen halten mussten, erfolgreich auf online Beratung umgestiegen und haben einen eigenen YouTube Kanal gestartet, in dem wir unsere Produkte/Projekte vorstellen und Tipps und Tricks rund um das Thema Wintergarten weitergeben. Außerdem haben wir eine neue Marketing-Stelle geschaffen, um die gute Phase jetzt zu nutzen und unsere Marktposition als Handwerkernetzwerk weiter auszubauen.
Wie es in naher Zukunft weitergeht, ist wirklich sehr schwer abzuschätzen. Ich hoffe weiterhin so gut, wie vor der Krise. Grundsätzlich glaube ich aber, dass wir auch durch die Pandemie weiter an positivem Image für den Mittelstand, als moderner Arbeitgeber und für das Handwerk in der Region gewonnen haben. Der Trend zum Service des Handwerks vor Ort nimmt weiter zu. Insofern sehe ich langfristig für das Handwerk sehr gute Chancen. Was dafür tun muss man natürlich immer, es wird einem nichts in den Schoß fallen.

Die Fragen stellte Chefredakteur Daniel Mund.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Neue Herausforderungen durch Gesetze, Normen und Richtlinien: Ralf Spiekers, Abteilungsleiter Technik Normung Arbeitssicherheit bei Tischler Schreiner Deutschland (TSD) macht einen thematischen Rundumschlag.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

Alle Marken unter einem Dach

gentnershop.de

Bild: Getty Images

SCHNELL
KOMPAKT
INFORMATIV

FACHWISSEN print, digital und online

+ Alle Hefte auch als E-Paper
+ Online-Archiv
+ Editionen
+ Wissensbibliothek
+ Weiterbildungsdatenbank
+ Attraktive Prämien

Alle Angebote finden Sie unter
www.gentnershop.de

GLASWELT
Fassade Sicherheit Sonnenschutz

FACHKRÄFTEBEDARF IN DEN STRATEGISCHEN MITTELPUNKT STELLEN

Wer die besten Lösungen oder Strategien hat, wird überleben

Ein Weckruf auf dem Arbeitsmarkt: Der Fachkräftemangel wird sich drastisch verschlimmern – und die guten Firmen werden sehr erfolgreich überleben, auch nach Corona. Lesen Sie die Zukunftsaussichten und den Weckruf von Armin Leinen.

In der Juliausgabe der GLASWELT wurden im ersten Teil dieses Beitrags die Auswirkungen der Bevölkerungsentwicklung auf den Kundenmarkt analysiert. Gerade die Entwicklung auf dem Modernisierungsmarkt verspricht für Bauelementehändler enorme Potenziale. Doch was nützt die gigantische Modernisierungswelle, wenn den Betrieben nicht genügend oder gar keine Fachkräfte mehr zur Verfügung stehen? Wer wird die tollen Produkte dann überhaupt einbauen?

Wettbewerb um Fachkräfte

Automatisierung, Digitalisierung und Robotik werden zwar deutlich zunehmen, doch ohne Menschen werden keine Produkte in der Modernisierung eingebaut werden können. Der entscheidende Erfolgsfaktor der Zukunft ist nicht der Wettbewerb um Kunden, sondern der Wettbewerb um Fachkräfte. Wer hier nicht aktiv in Unternehmenskultur und damit in Mitarbeiter investiert, wird seinen Betrieb kurzfristig nicht wegen fehlender Nachfrage, sondern mangels fehlender Fachkräfte zusperren müssen. Die Corona-Krise zeigt uns zudem auf, dass auch die Digitalisierung von Betriebsabläufen eine absolute Notwendigkeit ist, damit auch in Krisenzeiten Mitarbeitern sichere Arbeitsplätze geboten werden.

In den Grafiken auf der nächsten Seite sieht man die Bevölkerungsstruktur in Deutschland in den Jahren 2000, 2020 und 2040. Links die Männer, rechts die Frauen. Die Linie quer durch alle Grafiken gibt als Orientierung die 30-Jährigen an. Die Grafik 2020 beschreibt den aktuellen Fachkräftemangel. Der ist für viele Betriebe schon schlimm genug. In Zukunft wird sich das Problem aufgrund von vier Effekten deutlich dramatisieren:

- Die größte Bevölkerungsgruppe sind die rund 55-Jährigen. Diese stehen in den nächsten 5-10 Jahren nicht mehr dem Arbeitsmarkt zur Verfügung.
- In dieser Altersgruppe sind zudem überproportional viele Menschen aus handwerklichen oder handwerksähnlichen Berufen beschäftigt, weil das damals noch so üblich war und Handwerk auch gesellschaftlich besser dastand. Ein doppeltes Problem also in dieser älteren Generation.
- Die Bevölkerungsentwicklung nimmt ab der 30-Jährigen-Linie ab. Es kommen künftig immer weniger junge Menschen nach.
- Die Wenigen, die nachkommen, wollen lieber studieren als einen Handwerksberuf erlernen.

Subunternehmer sind kein Lösungsansatz

Wer jetzt den Kopf in den Sand steckt, wird seinen Betrieb in naher Zukunft zusperren müssen. Es gilt wie immer: Wer die besten Lösungen oder Strategien hat, wird überleben.

Foto: Armin Leinen

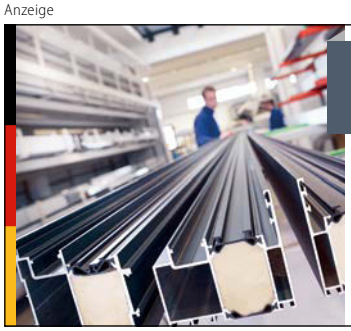
Armin Leinen ist Experte für gelebte Kundenbegeisterung im Handwerk und insbesondere für den Ausbau der Kunden-Marke und Arbeitgeber-Marke im Verkauf und der Montage von Bauelementen und Sonnenschutz. Er gibt seine langjährigen praktischen Erfahrungen anhand erfolgreicher Referenzunternehmen in Impulsvorträgen auf Händler- oder Fachtagungen sowie in Schulungen für Händler und Handwerksbetriebe authentisch, motivierend und vor allem umsetzbar weiter. Weitere Infos und zahlreiche Referenzen unter www.arminleinen.com.

Welche Lösungen gibt es aber, um der Fachkräfteproblematik zu entkommen und daraus sogar einen Nutzen zu ziehen? Eine Möglichkeit: Man kann das Problem verschieben und immer mehr mit Subunternehmern zusammenarbeiten, damit sich diese um die Fachkräfte kümmern.

Diese Einstellung ist jedoch fahrlässig und ändert vor allem nichts an der Problematik. Damit überlässt man auch seinem Subunternehmer die Entscheidung, wen dieser einstellt und in die heiligen Räume seiner Kunden lässt. Und von begeisterten Arbeitnehmern kann da meist keine Rede sein. Außerdem werden Subunternehmer erst recht schwer an Fachkräfte herankommen, denn diese suchen sich gerade in der jetzigen Zeit krisenresistente Betriebe.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige



Argumente, auf die man sich verlassen kann!

Höchste Qualität und zeitloses Design: **GAYKO Fenster aus Aluminium** fertigen wir am Standort Wilnsdorf, nachhaltig „Made in Germany"! Klare Typen- und Ausstattungshierarchie, abgestimmt auf individuelle Kundenanforderungen.

GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

Aktiv in Fachkräfte investieren

Es gibt grundsätzlich keinen einzelnen Königsweg, um das Fachkräftethema zu lösen. Es ist vielmehr ein breit gefächertes Maßnahmenpaket, dem man sich bedienen sollte. Ein Weg ist die Zuwanderung von Fachkräften. Damit sind nicht nur arbeitswillige Asylanten gemeint, sondern auch Fachkräfte aus östlichen, südlichen oder südwestlichen europäischen Ländern.

Damit dies gelingt, ist das Erlernen der deutschen Sprache von ganz wesentlicher Bedeutung. Nicht nur für die interne Kommunikation, sondern auch wegen der Verständigung mit Kunden. Es gibt bereits Betriebe, die Sprachkurse für neue Mitarbeiter bezahlen – mit Erfolg.

Ob diese oder ähnliche Maßnahmen zur langfristigen Bindung dieser Mitarbeiter führen, hängt von vielen weiteren Faktoren ab. Fakt ist jedoch, wer nicht aktiv in Fachkräfte investiert, ist sowieso bald weg vom Fenster.

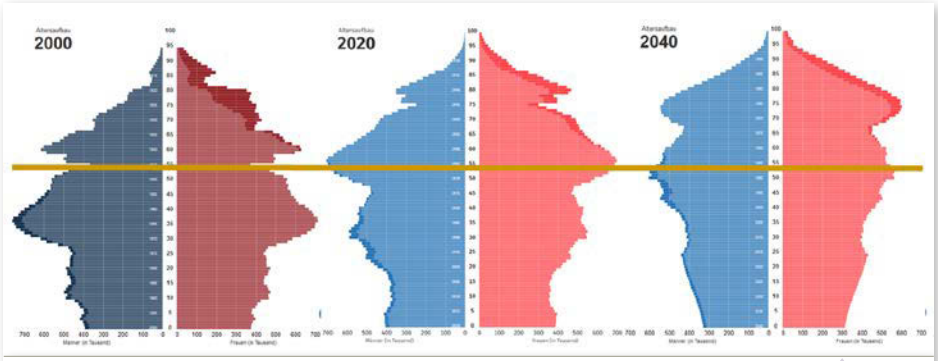
Erfolgreiche Betriebe investieren zudem in die Ausbildung und kümmern sich so um den eigenen Nachwuchs. Dazu müssen diese Firmen früh Kontakte mit Schulen aufnehmen und aktiv Flagge zeigen. Junge Menschen suchen einen Arbeitsplatz, der cool ist und wo es einfach Spaß macht. Dazu zählt beispielsweise auch die Investition in digitale Baustellenabläufe übers iPad oder gesundheitsfördernde Montagehilfen wie Exoskelette.

Ein Betrieb sollte auch wie in einer Familie Halt und Orientierung geben. Es geht also um die Unternehmenskultur, das Miteinander im Team und vor allem die Stimmung. In Corona-Zeiten ist der enge Kontakt zu Mitarbeitern und deren Familien von besonderer Bedeutung, damit sie sich sicher fühlen und aus Angst nicht „abwandern".

Auch neue Arbeitsmodelle müssen künftig angeboten werden. Natürlich wird auch der Lohn künftig sehr hoch sein. Handwerkliche Fachkräfte werden künftig mehr verdienen als so mancher ehemaliger Schulfreund, der eine akademische Laufbahn eingeschlagen hat.

In Zukunft wird es zudem immer mehr Handwerksbetriebe geben, die keinen Nachfolger, weder aus der Familie noch von extern, gefunden haben. Gerade in der derzeitigen Pandemie-Situation werden so manche Betriebe schließen müssen, weil ihnen die Liquidität fehlt. Zudem werden viele Industriebetriebe mehr und mehr in Digitalisierung, Automatisierung und Robotik investieren, um besser gegen Krisen gewappnet zu sein. Daher müssen gerade jetzt die Fühler zu diesen Betrieben in der Region ausgestreckt werden. Deren gekündigten Mitarbeitern kann man eine sichere handwerkliche Perspektive bieten.

Alles was investiert wird, muss natürlich letztlich durch Kunden bezahlt werden. Aber Kunden sind bereit dazu, insbesondere weil sie künftig keine andere Wahl haben, wenn sie überhaupt noch einen fachkundigen Handwerker finden möchten.



Der Fachkräftemangel wird sich drastisch verschlimmern.

Foto: Destatis

Mach es einfach!

Schlechte Zeiten waren immer schon gute Zeiten für gute Unternehmen. Der Fachkräftemangel und vor allem die strategischen und operativen Maßnahmen, um Fachkräfte zu finden, bieten ein sehr großes Erfolgspotenzial für gute Unternehmen.

Eine Voraussetzung muss dazu allerdings unbedingt erfüllt werden: Die Lösung des Fachkräftethemas muss in den strategischen Mittelpunkt eines Betriebes gestellt und täglich daran aktiv gearbeitet werden. Es wird höchste Zeit, dass eine ganze Branche endlich aufwacht und umsetzt, gemäß dem Motto „Mach es einfach, aber mach es einfach!"

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

DURCHGÄNGIGE DIGITALISIERUNG MIT DEM DIGITALEN AUFMASS

Aufmaß-App macht Schluss mit Zettelwirtschaft

Gerade auf der Baustelle geht es größtenteils analog und oft auch wenig effizient zu. Nicht selten wird das Aufmaß eines Fensters oder einer Tür auf einem Zettel erfasst. Das ist umständlich und birgt ein hohes Fehlerpotenzial. Besser ist es, alle relevanten Informationen zum Objekt schon bei der Eingabe zu digitalisieren. Möglich macht dies die 3E-Aufmaß-App, die als Modul fest mit der neuen Version 10 der Fensterbausoftware 3E Look verzahnt ist.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Mit der App für Smartphone oder Tablet erfasst der Außendienst vor Ort beim Kunden nicht nur das Aufmaß, sondern sie versorgt ihn obendrein mit wichtigen Informationen zum Auftrag. „Da die App live auf die Datenbank in 3E Look zugreift, gibt es logischerweise keine Schnittstellen. Gerade dies macht die Anwendung für den Nutzer so praktisch, denn er bekommt nahtlos Zugriff auf alle relevanten Infos zum Kunden und zum Projekt. Es gibt zwar auch andere Apps für das Aufmaß, aber mit unserer Lösung, die wie gesagt direkt mit der Datenbank kommuniziert, haben wir ein echtes Alleinstellungmerkmal", berichtet Tobias Feth, Technischer Vertrieb 3E Look. Feth zeigt hier die einzelnen Schritte bis zum Aufmaß auf:

Foto: 3E Datentechnik GmbH

Tobias Feth, Technischer Vertrieb 3E Look, betont die nahtlose Verbindung zu 3E Look.

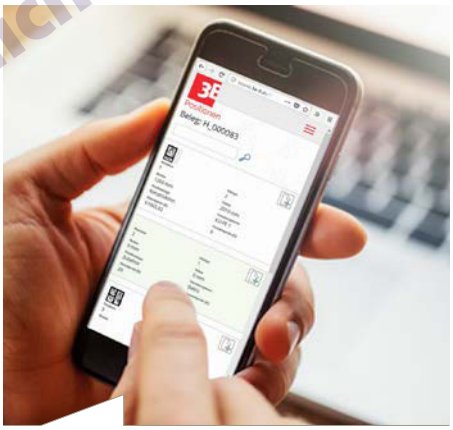


Foto: 3E Datentechnik GmbH

Jederzeit Zugriff auf alle relevanten Infos zum Kunden und zum Projekt

Schritt 1

Da zum Zeitpunkt des Aufmaßes bereits Daten zum Kunden und zum Bauprojekt in 3E Look vorliegen, greift die App auf diese zu und ergänzt sie um Daten, die auf der Baustelle gesammelt werden (z. B. Angaben zum Architekten oder zum Planer, Anzahl der zu fertigenden Fenster und Türen, technische Details). Auf Basis dieser Angaben wird das Angebot erzeugt. Bereits zu diesem Zeitpunkt wird über die Software geprüft, in welchem Zeitraum die Produktion erfolgen kann.

Schritt 2

Einige Tage vor dem Aufmaß haben Innendienst-Kollegen die Termine mit dem Kunden vereinbart und bereits in 3E Look eingeplant. Diese Daten bekommt der Außendienst automatisch auf sein mobiles Endgerät überspielt. Dadurch hat er auch Zugriff auf wichtige Notizen, die hinterlegt wurden. Im Idealfall navigiert der Außendienst mit dem Smartphone und kann direkt über Google Maps die Routenplanung zum Kunden starten und seine Ankunft telefonisch ankündigen.

Schritt 3

Beim Kunden vor Ort wird schließlich das Aufmaß genommen – mit Zollstock oder Maßband oder digital per Lasermessgerät. Die Daten zu den einzelnen Fenstern werden direkt in der App erfasst. Ebenso können Bilder, kurze Videos oder auch Audio-Nachrichten hinterlegt werden, umfassende Daten zur Einbausituation und den zu fertigenden Bauelementen führen zu weniger Rückfragen und der Vermeidung von Fehlern.

Schritt 4

Sofern auf der Baustelle eine Netzverbindung vorhanden ist, gelangen die Daten ohne Verzögerung zurück ins Büro. So werden Abläufe beschleunigt und transparenter. Zugleich sind jederzeit alle relevanten Informationen im Zugriff. Im Idealfall werden – noch während der Außendienst unterwegs ist – alle notwendigen Maßnahmen zur Ausführung des Auftrags eingeleitet. Sprich die Materialverfügbarkeit wird geprüft und eventuell bereits ein Bestellvorgang ausgelöst. Ebenso können Kapazitäten in der Fertigung eingeplant werden.

Da sämtliche Prozesse, die auf der Baustelle oder vor Ort beim Kunden stattfinden mit der App in 3E-Look integriert sind, hat der Außendienst auch Zugriff auf Daten zu Montage, Wartung und Service. Sollte kein Netz vorhanden sein, werden die erfassten Aufmaß-Daten zunächst offline gespeichert und zu einem späteren Zeitpunkt übermittelt.

„Bei der Entwicklung der App war uns wichtig, die Anwendung für den Nutzer so einfach wie möglich zu gestalten. Alle Schritte sollten selbsterklärend sein, denn nur dann wird solch ein Werkzeug auch genutzt. Den ersten Rückmeldungen unserer Kunden zufolge ist uns dies auch gelungen", freut sich Tobias Feth abschließend.

www.3e-it.com

WINDOWMENT VON BECK+HEUN

Einfach schneller fertig

Zuverlässige Planung, schnittstellenoptimierter Baustellenablauf, fehlerfreie Ausführung, das sind Garanten für wirtschaftliches Bauen. Vorkonfektionierte Bauelemente wie das Fenster-Komplettsystem Windowment von Beck+Heun erfüllen diese Anforderungen. Denn damit werden auf der Baustelle in einem Arbeitsschritt Fenster, Beschattungseinheit mit Rollladen, Raffstore oder ZIP-Screen und Antriebstechnik sowie die Innen- und Außenfensterbank eingebaut.

Alle Komponenten sind in einem gedämmten Tragrahmen-Stahlprofil mit vorgefertigten Fensteranschlüssen integriert. Einzig Fenster und Rahmen setzt der Fensterhersteller oder Fensterbauer ein. Anschließend erfolgt die Bereitstellung auf der Baustelle oder an den Verarbeiter. Geliefert wird ein fugendichtes sowie baustellengerecht verpacktes Komplettelement. Es kann zwischengelagert oder direkt in die Außenwand eingemauert werden. Für den Einbau haben sich zwei Möglichkeiten in der Praxis bewährt: Im Zuge des Aufmauerns der Außenwände wird Windowment in die entstehende Wand integriert und mit eingemauert. Oder das Element wird von oben in die freie Fensternische eingelassen, bevor der Sturz bzw. die Geschossdecke eingebaut werden.

Für eine sichere Verbindung zum Mauerwerk sorgen einsteckbare Maueranker oder Schienen. Kommen die Maueranker beim Aufmauern zum Einsatz, wird das Komplettsystem zusätzlich mithilfe von Stützen gesichert. Bestehen die Außenwände aus Systembausätzen mit vorkonfektionierten großformatigen Steinen, kann Windowment von oben in die zuvor in den Innenseiten der Maueröffnungen fixierten Schienen eingelassen werden.

Eine zusätzliche Sicherung über Stützen entfällt. Einsetzbar ist das Komplettsystem in Mauerwerk mit Wandstärken von 300 bis 490 mm.

Unterstützt wird die Montage durch definierte und geprüfte Kran-Hebepunkte. So können die Elemente schnell und einfach mit i.d.R. vorhandenen Kränen an die vorgesehenen Stellen im Rohbau gehoben werden. Durch diese schnelle, einfache und kräfteschonende Montage reduziert sich nicht nur der notwendige Aufwand, sondern werden auch Schnittstellenprobleme vermieden. Das Komplettsystem ist mit allen am Markt erhältlichen Fenstern bestückbar. Neben klassischen Fenstern sind auch bodentiefe Fenster sowie Hebe- und Schiebeanlagen bis 3 m Breite mit dem Komplettsystem realisierbar.

Foto: Beck+Heun

Einsetzen des Fenster-Komplettelements in teilweise aufgemauerte Außenwände mittels Kran

Belegexemplar - Weiterverwendung nicht gestattet

www.beck-heun.de

Anzeige

Fenster- und Haustürmontage:
Komplett neu gedacht...

Jetzt mal ehrlich... ein hochwertiges Möbelstück würden Sie sicher nicht in einem feuchten Rohbau lagern, oder? Aber hochwertige Holz-Alu-Fenster sind auch Möbel!

STAHLMANN
Customized Strategies

Stahlmann-Consulting GmbH
Gottlieb-Keim-Str. 58 | D-95448 Bayreuth
Fon +49(0)921 . 1692413
Fax +49(0)921 . 7929292

joerg@stahlmann-consulting.com
www.montagezarge.com

Foto: Jörg Stahlmann

Die Montagezargen von Stahlmann sind Wandstärken-unabhängig und eignen sich gleichermaßen für Neubau und Sanierung.

STAHLMANN MONTAGEZARGEN

Mit Montagezargen sind Fensterbauer und Monteure auf der sicheren Seite

Der Fenster- und Türensektor ist innovativ, nur die Montage im Baukörper hinkt leider häufig oft etwas hinterher. Dem hat sich nun ein ift Arbeitskreis angenommen und erste Ergebnisse im neuen „Leitfaden zur Ausführung der Montage von Fenstern und Haustüren", präsentiert. Dort wird auch auf Montagezargen eigegangen. Die Vorteile einer 2-stufigen Elementmontage mit Montagezargen sind immens und alle Beteiligten profitieren davon: Monteur und Fensterbauer, sowie Planer und Bauherren. Diese erhalten Planungssicherheit und den Nachweis der Energieeffizienz. Die zweistufige Elementmontage mit Montagezarge entspricht dem Prinzip der Vorabinstallation, d. h. nach dem Abschluss der Folgegewerke erfolgt lediglich die Endmontage.

Für Fenster- und Türelemente kann sich der Nutzer dadurch sicher sein, dass bei einer 2-stufigen Fenstermontage das Produkt dem entspricht, was er in der Ausstellung des Fensterbauers gesehen und beauftragt hat. Da die eigentlichen Fenster- und Türelemente erst zu einem späteren Zeitpunkt eingebaut werden können, so ist der Schutz der Leistung im eingebauten Zustand einfacher zu realisieren.

Bereits seit 2004 beschäftigt sich Anbieter Stahlmann mit Montagezargen und verfügt über 15 Jahren an Erfahrung mit dieser Technologie. Das System eignet sich für Neubau und Sanierung und ist Wandstärken-unabhängig. Ob als konfektionierte Rahmen oder Einzelbauteile mit Verarbeitungshilfen, das Stahlmann Montagezargensystem bleibt unabhängig von Fensterrahmenmaterialien, Leistungsanforderungen und Einbaulage. Zur Abrundung des Systems sind Leerkästen für den Einsatz von Rollo- und Jalousiesystemen lieferbar, die hier eine freie Produktwahl erlauben. Ab Herbst/Winter 2020 veröffentlicht Stahlmann ein neues Kompendium für den 2-stufigen Einbau von Fenstern.

Auf rund 400 Seiten werden darin den Fensteranbietern und Monteuren alle technischen und vertrieblichen Argumente an die Hand gegeben, damit sie ihren Kunden die risikominimierte Elementmontage mit Montagezargen als Wettbewerbsvorteil darstellen können.

www.montagezarge.com

Foto: Stahlmann

Auch wenn die Fensteröffnung mit Rollladenkästen kombiniert wird, können Montagezargen von Stahlmann ihre Vorteile voll ausspielen.

Anzeige

Teure Haustür schützen!

Montieren auch Sie mit der

Optizarge

Die Montagezarge für Fenster und Türen in der Fassade.

www.optizarge.de

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

VFF EMPFIEHLT

So schützen Vorab-Zargen die neuen Fenster

Häufig sind neue Fenster bereits am Ende einer Baumaßnahme geschädigt. Der Fensterverband VFF empfiehlt daher den Einsatz einer Vorab-Zarge, damit das Beschädigungsrisiko in der Bauphase verringert werde.

Die Vorab-Montagezargen oder auch Einbaurahmen oder Blindstock genannten Elemente bieten die Möglichkeit, die eigentlichen Fenster erst in der „trockenen" Bauphase einzubauen. „Das senkt das Beschädigungsrisiko deutlich", sagt Frank Lange, Geschäftsführer des Verbandes Fenster + Fassade (VFF).

Lange vergleicht ein neues Fenster gerne mit einem hochwertigen Möbelstück. „Und wer würde ein solches schon in einen nassen Rohbau stellen?" Trotzdem geschieht das üblicherweise mit Fenstern. Die Folge: Sie können in der „nassen" Bauphase durch nachfolgende Gewerke, Schmutz und Feuchtigkeit beschädigt werden. Qualitativ, funktional und optisch hochwertige Fenster erfordern jedoch eine Einbauumgebung ohne diese außergewöhnlichen Belastungen.

Ein weiterer Vorteil des Fenstereinbaus mit Vorab-Zargen: Bei einem späteren Fensteraustausch – zum Beispiel wegen einer Nutzungsänderung, nach einem Einbruchsversuch oder bei einer Modernisierungsmaßnahme – ist kein Eingriff in die angrenzende Bausubstanz notwendig und das neue Fenster kann einfach, schnell und kostensparend, und das weitestgehend ohne Schmutz und Dreck, eingebaut werden.

Dabei stehen dem Bauherrn mehrere Arten von Vorab-Zargen zur Verfügung: Putz- bzw. Laibungszarge, Vorwandmontagezarge und Modulzarge.

Und einen Tipp für den Bauherrn oder Modernisierer hält Frank Lange auch noch bereit: „Die bereits genannten Modulzargen sind echte Allrounder. Wer noch weitere Funktionen wie zum Beispiel Sonnenschutz, Lüftung, Steuerungen, Sensorik, Anschlüsse und dergleichen ins Fenster integrieren möchte, kann mit dieser Zargen-Art die Maße der Rohbauöffnung individuell anpassen."

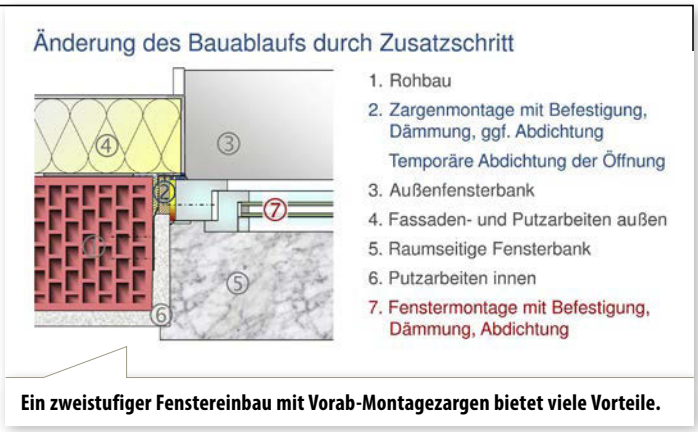


Foto: ift Rosenheim

Ein zweistufiger Fenstereinbau mit Vorab-Montagezargen bietet viele Vorteile.

Die GLASWELT hat in ihrem Sonderheft „Montage" umfassend über das Thema Montage-Zarge informiert – unter anderem mit einer Übersicht über die verfügbaren Angebote und einem Interview mit einem Anwender. Hier können Sie das Sonderheft nachbestellen: https://gentnershop.de/gw/1909S

www.window.de

Anzeige

DIGITALISIERUNG UND TRADITION. **PASST DAS ZUSAMMEN?**

THINK WEINIG

Individuelle Handwerkskunst ist heute vielleicht gefragter denn je. Kürzere Lieferzeiten und attraktive Preise aber auch. Für unseren Betrieb brauchen wir deshalb einen Partner, der uns nicht nur eine Maschine verkauft, sondern uns mit umfassender persönlicher Beratung und skalierbaren digitalen Lösungen in die Zukunft begleitet. **WEINIG bietet mehr.**

Der erste Schritt nach vorn: **think.weinig.com**

WEINIG HOLZ-HER

LÜFTUNGSKONZEPTE NACH DER NEUEN DIN 18017-3 GEWÄHRLEISTEN AUSREICHENDE LÜFTUNG

Fensterfalzlüfter für das perfekte Zusammenspiel

Nach der DIN 1946-6 im vergangenen Winter erfuhr im Frühjahr mit der DIN 18017-3 eine weitere für die Wohnraumlüftung wesentliche Norm eine Reform. Thomas Verhoeven, GF des Fensterlüfter-Herstellers Regel-air Becks, erklärt wichtige Änderungen und warum die Norm nicht nur bei Objekten mit innenliegenden Bädern oder Toiletten zu beachten ist.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

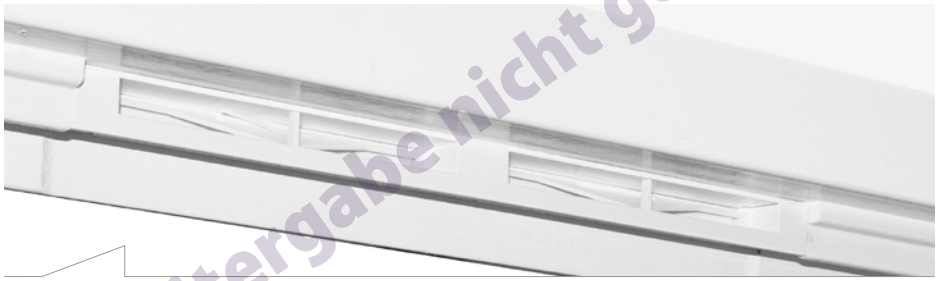


Foto: Regel-air Becks

Der neue FFLHmax für Holzfenster bietet sich dank seines hohen Volumenstroms für Lüftungskonzepte an.

Die immer dichtere Gebäudehülle ist wesentlicher Grund, warum immer häufiger Ventilatoren auch in Bädern mit Fenster eingebaut werden. Dadurch wird ein gleichbleibender Luftwechsel erreicht. Das kann mittels eines bedarfsgeführten Lüfters geschehen, der anspringt, wenn beispielsweise der Lichtschalter betätigt wird und nach dem Ausschalten noch eine Weile nachläuft. Alternativ bietet sich ein dauerhafter Luftstrom auf kleiner Stufe an, der bei Bedarf hochfährt, zum Beispiel gesteuert über einen Feuchtesensor. So ist ein sicherer Feuchteschutz für die Wohnung gewährleistet.

Häufig wird von der DIN 1946-6 gesprochen, doch im Arbeitsalltag bei Regel-air Becks stellen wir fest, dass letztlich etwa 70 Prozent der Lüftungskonzepte auf Basis der DIN 18017-3 erstellt werden. Diese gilt nominell vorrangig für innenliegende Bäder und Toiletten ohne Fenster, aber sie lässt sich auch auf Bäder und Toiletten mit Fenster anwenden. Ein darauf basierendes Lüftungskonzept gewährleistet eine ausreichende Lüftung. Somit wird die Gefahr von Feuchteschäden oder Schimmelbildung deutlich reduziert. Solche Lüftungskonzepte sollten eigentlich generell auf den Feuchteschutz ausgerichtet sein. Bei unseren planerischen Tätigkeiten stellen wir allerdings häufig fest, dass die Konzepte sich an der Nennlüftung orientieren. Das ist die zweithöchste Stufe in der DIN 1946-6, darüber folgt nur noch die Intensivlüftung mit geöffneten Fenstern. Doch schon aus energetischer Sicht macht die hohe Luftwechselrate der Nennlüftung wenig Sinn, was sich ganz besonders im Winter bemerkbar macht. Für das perfekte Zusammenspiel zwischen ventilatorgestützter Lüftung und Außenluftdurchlass erweisen sich Fensterfalzlüfter als ideale Wahl. Sie ermöglichen den regelmäßigen Ausgleich der abgesogenen Luft durch frische Luft und verhindern, dass in den Räumen ein Unterdruck entsteht. Entsprechend sind die Vorgaben der DIN 18017-3 ein wichtiger Bestandteil des kostenlosen Lüftungs-Berechnungstools, das Regel-air Becks auf seiner Webseite anbietet. Mit Hilfe der Software ermittelt der Nutzer in wenigen Schritten, was für sein Projekt benötigt wird, um eine effektive und ausreichende Lüftung zu gewährleisten.

Foto: Regel-air Becks

Geschäftsführer Thomas Verhoeven.

Letztlich sollte bei der Auswahl der Produkte auch darauf geachtet werden, dass sie leicht zu reinigen sind. Das gilt für Fensterfalzlüfter, die sich idealerweise leicht entfernen, spülen und wieder einsetzen lassen, und auch für die Abluftfilter, in denen sich besonders viel Schmutz sammelt.

Geschäftsführer Thomas Verhoeven ist seit 2013 bei Regel-air Becks. Er engagiert sich in diversen Verbänden und Ausschüssen – u.a.begleitet er auch den Reformprozess der DIN 1946-6 aktiv mit.

www.regel-air.de

ZWEI NEUE NORMEN FÜR DIE LÜFTUNG

Im Mai 2020 wurde die überarbeitete DIN 18017-3 veröffentlicht, die besonders die Ventilator gestützte Entlüftung innenliegender Bäder behandelt. Ein Grund für die Neuauflage war nicht zuletzt die Reform der DIN 1946-6, da sich die 18017-3 auf die dort formulierten Infiltrationsgrundlagen bezog. Mit der neuen DIN 1946-6 waren diese Bezüge jedoch nicht mehr zutreffend.

Analog zur überarbeiteten DIN 1946-6 betreffen auch die auffälligsten Änderungen bei der DIN 18017-3 die angegebenen Volumenströme der Entlüftungssysteme, ganz besonders die nachströmende Frischluft aus dem Freien.

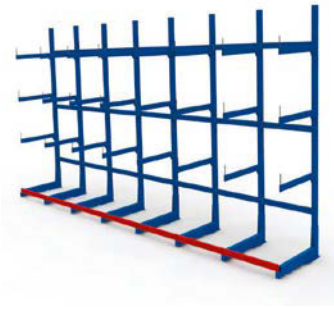
Die Angaben zu den Volumenströmen der Entlüftungsanlagen liegen nun nicht mehr als etwas sperriger Fließtext vor, sondern werden in einer übersichtlichen Tabelle präsentiert. Die Übersicht wurde zudem ergänzt mit den Lüftungssystemen, die sich komplett abschalten lassen. Außerdem werden jetzt auch die Solo-WCs genauer betrachtet, was vorher eher verklausuliert in der Norm beschrieben wurde.

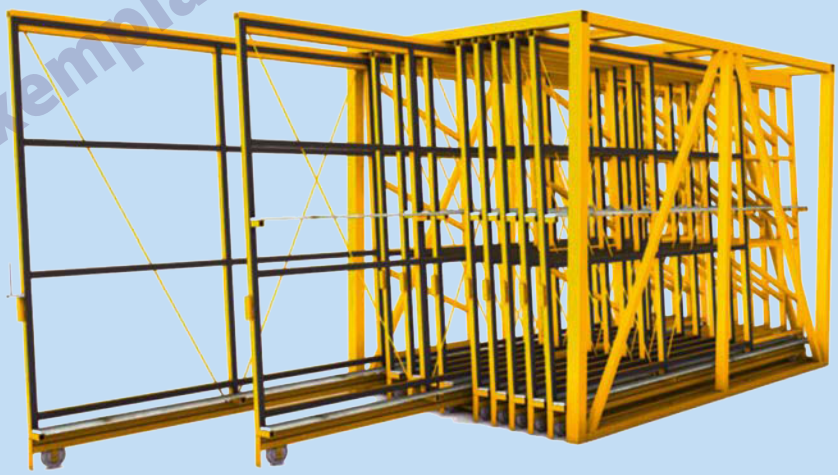
www.fglgmbh.de

Sprechen Sie mit uns !

Unser Sortiment umfasst über 130 verschiedene Transport- und Lagersysteme

FGL - Schubfachlager- und Querlagersysteme
Glas- und Fenstertransportgestelle
Roll- u. Kommissionswagen - Scheibensortierwagen
verschiedene Lagergestelle bis Jumbomaßgröße
Sonderanfertigungen, individuelle Problemlösungen
und vieles mehr ...





Ihr Partner rund ums Glas und Fenster

Qualität aus Deutschland
Made in Germany

Prüfexemplar – Weitergabe nicht gestattet

FGL-GLASLAGER + TRANSPORTSYSTEME GmbH

Florenz-Sartorius-Straße 16
D-37079 Göttingen
Internet: www.fglgmbh.de

Telefon: +49-(0)551-6 38 63
Telefax: +49-(0)551-6 33 94 74
E-Mail: info@fglgmbh.de

IM INTERVIEW MIT FLORIAN KNEER, ANDREAS HARTLEIF UND HELMUT HILZINGER

„Generell gibt es noch viel Luft in Sachen Digitalisierung in unserer Branche“

Corona hat Deutschland durcheinandergewirbelt. Auch die Fensterbranche. Uns haben trotzdem viele positive Botschaften erreicht. Das Handwerk und die Industrie zeigen sich kreativ, neue Ideen sind entstanden, Serviceangebote werden ausgebaut und digitale Lösungen angeschafft. Nach vorne schauen ist für viele Unternehmen das Gebot der Stunde. Lesen Sie hier die Einschätzung von Florian Kneer, Andreas Hartleif und Helmut Hilzinger zur aktuellen und künftigen Lage.

GLASWELT _ *Meine Herren, wie hat die Pandemie den Markt aus Ihrer Sicht verändert?*
Florian Kneer _ Die Geschäftsentwicklung der Kneer-Südfenster-Gruppe ist aktuell unbeeindruckt von der Corona-Pandemie. Die Auftragslage ist gut und erfreulich stabil. Intern haben wir viele Maßnahmen (Schichtmodelle, Homeoffice, verschärfte Hygieneregeln etc.) getroffen, um unsere Mitarbeiter so gut wie möglich zu schützen. So werden wir hoffentlich weiter produzieren und liefern können. Der weitere Jahresverlauf hängt sicherlich davon ab, wie sich die Dinge entwickeln. Da wir sowohl auf Kunden- als auch auf Lieferantenseite sehr stark mit regionalen, sprich deutschen und mitteleuropäischen Partnern zusammenarbeiten, hoffen wir darauf, dass uns die Lieferkette nicht abreißt. Am stärksten leidet aktuell der Industriebau der stark betroffenen Branchen.
Andreas Hartleif _ In Deutschland ist die gesamte Branche ja mit guter Auslastung und vollen Auftragsbüchern in die Krise gegangen. Produktions- und lieferfähig zu bleiben bzw. schnell wieder zu werden und die benötigten Ressourcen dafür zu mobilisieren, ist entscheidend. So hat die Sicherheit der Lieferketten durch die Krise sicher enorm an Bedeutung gewonnen. Insbesondere Verzögerungen beim grenzüberschreitenden Warenverkehr haben ein Umdenken angestoßen. Es wird wieder verstärkt darüber nachgedacht, Lieferanten im nahen Umfeld zu suchen und für kritische Produktbestandteile sogar lokale Fertigungskapazitäten aufzubauen. Zudem hat uns die Krise die Vorteile der Digitalisierung aufgezeigt, zum Beispiel im Bereich der Kommunikation wie etwa bei Videokonferenzen, die in viel stärkerem Maße eingesetzt werden. Dieses wird sicher auch in der Nach-Corona-Zeit ein bleibender Nutzen sein, wobei das persönliche Gespräch durch nichts zu ersetzen ist.
Helmut Hilzinger _ Das Handwerk und somit auch wir in der Fensterbaubranche konnten glücklicherweise nahezu uneingeschränkt weiterarbeiten. Hier gab es lediglich einzelne Verschiebungen im Bereich der Montage im bewohnten Altbau. Man merkt aber schon, dass eine gewisse Zurückhaltung, vor allem im Privatsegment, zu spüren ist. Leider ist davon auszugehen, dass uns die Krise mit Verzögerung auch noch tangieren wird. In unsicheren Zeiten spart man sich eine Investition eher auf. Das Kaufverhalten ändert sich zudem. Man muss dennoch abwarten, wie sich die Situation in Zukunft entwickeln wird. Die schweren wirtschaftlichen Folgen sind noch nicht final abzusehen. Trotz allem bin ich der Überzeugung, dass wir gestärkt aus der Krise hervorgehen werden. Es wird mit großer Sicherheit weiterhin so sein, dass man in sein Eigenheim investieren wird. Mit unserer differenten Vertriebsstruktur in den Segmenten Fachhandel und Objektgeschäft sind wir breit aufgestellt. Darüber hinaus wird sich auch in unserer Branche das Online-Geschäft zunehmend etablieren und auch die Digitalisierung wird voranschreiten.

Foto: Kneer GmbH

„Aufgrund der eingeschränkten Reisetätigkeit beschäftigen sich Eigenheimbesitzer mit der Renovierung ihres Zuhauses.“

Florian Kneer, Geschäftsführer Kneer-Südfenster

GLASWELT _ *Was kurbelt die Wirtschaft aus Ihrer Sicht jetzt wieder an?*
Kneer _ Am wichtigsten sind die schnelle Öffnung der Grenzen und die Rückkehr zur neuen Normalität. Die aktuellen Zuschüsse für Unternehmen und die Umsatzsteuersenkung sind nur kurzfristige Maßnahmen. Langfristig würde die Wirtschaft stark von Steuer- und Abgabensenkungen und der damit gestärkten Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem europäischen Ausland profitieren. Speziell auf unsere Branche bezogen sehe ich aber auch positive Aspekte. Aufgrund der sehr eingeschränkten Reisetätigkeit beschäftigen sich viele Eigenheimbesitzer mit der Renovierung und Erneuerung ihres Zuhauses. Parallel entdecken

Anzeige

Foto: heroal

Argumente, auf die man sich verlassen kann!

GAYKO**Aluline HSA VIEW** Hebeschiebetüren eröffnen neue großflächige Dimensionen und garantieren mit einer innovativen Rahmenkonstruktion und rahmenloser Verglasung eine maximale Transparenz.

GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

> Es kommt jetzt darauf an, wieder Optimismus und Vertrauen in Wirtschaft und Zukunft zu erlangen.

Andreas Hartleif

Stadtbewohner und Wohnungsbesitzer die Vorteile eines Hauses mit Garten auf dem Land. Diese Effekte können zu einer weiterhin hohen Nachfrage nach Fenstern und Bauelementen führen.

Hartleif _ Die Entschlossenheit der Regierung(en), mit kurzfristigen Liquiditätshilfen und Erleichterungen beim Kurzarbeitergeld Unternehmen und Mitarbeiter zu stützen, sind gut und hilfreich, sofern sie schnell da ankommen, wo sie gebraucht werden. Auch das angekündigte Konjunkturpaket wird seine Wirkung nicht verfehlen. Die allgemeine temporäre Senkung der Mehrwertsteuer hingegen halte ich nicht für sinnvoll. Hier wären gezielte Mehrwertsteuersenkungen z. B. für das Hotel- und Gaststättengewerbe oder auch für den kulturellen Bereich wesentlich effektiver gewesen.

Es kommt jetzt darauf an, wieder Optimismus und Vertrauen in Wirtschaft und Zukunft zu erlangen. Ein Programm wie die „Initiative Wasserstoff" kann da vielleicht viel Gutes bewirken, denn es weist einen möglichen Weg Richtung innovativer Technologien mit Wachstumsperspektiven. Für die Bau- und Bauzuliefererindustrie glaube ich nach wie vor an eine nachhaltig gute Perspektive, da bezahlbarer Wohnraum dringend benötigt wird und die Umsetzung vieler Baugenehmigungen noch aussteht.

Hilzinger _ Das ist branchenbezogen unterschiedlich zu bewerten. Der Einzelhandel und die Gastronomie oder Hotellerie, um nur einzelne Beispiele zu nennen, werden sicherlich lange Zeit brauchen, um die Defizite aufzuarbeiten. Es brauche aber auch in Zukunft Modelle und Programme, die den Steuerzahler in irgendeiner Form entlasten. Mit der Senkung der Mehrwertsteuer ist beispielsweise ein Grundstein gelegt. Auch für unsere Branche ist die seit dem 01.01.2020 laufende steuerliche Förderung für Fenster und Türen im Rahmen des Klimaschutzpaketes für den Sanierer sehr attraktiv, bei der es bei gewissen Voraussetzungen 20 Prozent der Summe zurückgibt.

GLASWELT _ *Welche positive Erkenntnis nehmen Sie aus der Krise mit?*

Kneer _ Die Auftragsabwicklung kann deutlich harmonischer und mit weniger Rückfragen vonstatten gehen. Diese Erfahrung haben wir in den vergangenen Monaten gemacht. Außerdem muss nicht jeder Kunden- oder Lieferantentermin vor Ort stattfinden, sondern kann auch sehr zeitsparend und effektiv per Videokonferenz durchgeführt werden. Ebenso wie die Kommunikation mit Mitarbeitern, die nicht jeden Tag am Standort sind, beispielsweise mit dem Außendienst. Generell gibt es noch viel Luft in Sachen Digitalisierung in unserer Branche. Das hat sich jetzt während der Krise besonders gezeigt. Viele Projekte bei uns wurden lange aufgeschoben und jetzt schnell umgesetzt.

Hartleif _ Zum einen hat uns die Corona-Krise gezeigt, dass wir in Deutschland eine stabile politische Führung und gesellschaftliche Kultur haben, die sich unter anderem auch durch eine offene und transparente Informationslage für alle auszeichnet. Die Orientierungs- und Handlungsvorgaben haben gegriffen, Solidarität und Rücksichtsmaßnahmen zahlen sich aus. Auch bei Veka konnten wir uns auf ein hohes Maß an Solidarität verlassen. Regelmäßig wurde die gesamte Belegschaft über den aktuellen Stand des Unternehmens informiert. Alle Mitarbeiter haben gut mitgezogen, die getroffenen Regeln eingehalten und Rücksicht aufeinander genommen. So haben wir es bislang gemeinsam gut gemeistert, die Herausforderungen dieser schwierigen Zeit zu bewältigen.

Hilzinger _ Die eingeschränkte Reisetätigkeit hat uns natürlich alle vor entsprechende Herausforderungen gestellt. Mit unserer dezentralen Struktur und den 20 Standorten waren Besuche und der persönliche Austausch innerhalb der Werke nicht möglich. Auch Treffen mit Kunden und Lieferanten blieben weitestgehend aus. Telefon- und Videokonferenzen gehen sicherlich als Gewinner aus der Pandemie hervor. Da haben auch wir im Unternehmen positive Erfahrungen gemacht. Meetings konnten problemlos durchgeführt werden. Auch wenn der persönliche Kontakt sicherlich noch an oberster Stelle steht, wird man sich in Zukunft schon fragen, ob die eine oder andere Auto-, Flug- oder Bahnreise denn wirklich sein muss, oder ob dieses Treffen nicht auch digital durchführbar wäre. Die stark zunehmende Homeoffice-Tätigkeit ist sicherlich ebenfalls positiv zu bewerten. Ich denke, dass die flexible Arbeit über Homeoffice auch jetzt in vielen Betrieben angekommen ist.

Die Fragen stellte Chefredakteur Daniel Mund.

Foto: Hilzinger

> Die flexible Arbeit über Homeoffice ist in vielen Betrieben angekommen!

Helmut Hilzinger

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

KÜFFNER

Wandbündige Türen mit Aluzargen

Die wandbündigen Zeroline-Türen von Küffner kommen ohne sichtbare Zarge aus.

Foto: Küffner

Küffner komplettiert sein Programm von wandbündigen Türen mit der Serie Zeroline. Dieses System kommt ohne sichtbare Zarge aus, so dass bei geschlossener Tür die Zeroline-Zarge unsichtbar ist und so zum Bestandteil der Wand wird. Das universelle Profil TZL kann dabei band- oder bandgegenseitig flächenbündig montiert werden.

Der stabile Rahmen dient als Putzprofil, Dichtungsaufnahme und Verbindung zur Wand. Im System inbegriffen sind spezielle Putzgewebe, die in das Aluminiumprofil eingeklipst werden und für einen abrissfreien Wandanschluss sorgen.

Verdeckte Bandsysteme sowie ein Magnetfallenschloss ergänzen die 40 mm dicken Türblätter. Durch den verdeckten Einsatz der neuen Zarge Zeroline konzentriert sich die Wahrnehmung ganz auf das Türblatt, das dann im besten Falle wie ein 2-dimensionales Möbelstück den Raum mitgestaltet. Oder, der Türdurchgang wird dezent zurückgenommen, sodass die Tür unscheinbar mit der Wand verschmilzt und hinter der Tapete verschwindet, was dieser Art der Tapetentür ihren ursprünglichen Namen gab. Ganz gleich für welchen Weg sich der Kunde entscheidet, Zeroline bietet ein hohes Maß an Gestaltungsfreiheit für den Planer bzw. den Endkunden, wie der Anbieter unterstreicht.

Weitere Modelle der Serie Zeroline sind zudem mit Funktionstüren lieferbar. In Kombination mit ent-

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet.

FOPPE + FOPPE

Komplette Türsysteme jetzt im Angebot

Foto: Jürgen Pollak für Geze GmbH

Foto: Jürgen Pollak für Geze GmbH

Bei seinen Komplettanlagen arbeitet Foppe seit Jahren mit Produkten von führenden Systemanbietern zusammen, hier im Bild ein Türschließer von Geze.

Für Türen mit Drehtürantrieb gibt es vor Bestellung eine ganze Agenda von Fragen abzuarbeiten, die in ihrer Komplexität bei den verarbeitenden Betrieben für eine hohe Fehlerquote sorgen. Häufig werden erst bei der Montage auf der Baustelle Kabelführung sowie -übergang festgelegt sowie die einzelnen Komponenten wie Antrieb, Sensorleisten oder Flatscan, Motorschlösser, E-Öffner, Fingerklemmschutz etc. zusammengeführt. Hier sind Fehler vorprogrammiert, die dann sehr hohe Kosten verursachen bei Behebung vor Ort verursachen können. Das muss nicht sein.

Mit den Komplettlösungen übernimmt Foppe die gesamte Koordination des Bauelements. Für den weiterverarbeitenden Betrieb bedeutet dies: eine Bestellung, ein Ansprechpartner und kein Risiko. Foppe garantiert eine umfassende Abarbeitung aller relevanten baulichen und zulassungsrelevanten Anforderungen für die Fertigung.

Nach der Montage durch den weiterverarbeitenden Betrieb erfolgt seitens Foppe auch die Inbetrieb- und Abnahme vor Ort (deutschland- und europaweit). Einfacher geht es nicht. Die weiterbearbeitenden Betriebe können sich sicher sein, dass bei Lieferung zur Montage alle Komponenten funktionssicher und fachgerecht vormontiert sind und, dass vom Kabelübergang bis hin zur Abstimmung der elektronischen Schnittstelle alles zusammenpasst. Dieser Sicherheit kommt speziell bei Brandschutztüren eine besondere Bedeutung zu. Bei den Brandschutztüren im Innenbereich ist somit gewährleistet, dass stets nur für das System zulässige Antriebe verwendet werden.

Seit dem Frühjahr 2020 bietet Foppe diese Türkomplettlösungen auch für Brandschutztüren im Außenbereich (EI230C5-S200) an.

Für alle Komplettlösungen gilt: Auf Grund der langjährigen Zusammenarbeit von Foppe mit den führenden europäischen Systemherstellern sind in der Auswahl der einzelnen Komponenten, sei es das Rahmenprofil, die Beschläge, Antriebe oder elektronischen Komponenten, kaum Grenzen gesetzt.

www.foppe.de

Foto: Küffner

Küffner bietet ein umfassendes Programm an wandbündigen Türen für unterschiedliche gestalterische Anforderungen.

sprechenden 50 mm oder 70 mm dicken Türblättern, ebenfalls band- oder bandgegenseitig wandbündig, lassen sich die Türen nach außen oder nach innen (invers) öffnend positionieren, so die Entwickler.

Je nach Anforderung werden die Türelemente von Küffner auch mit weiteren Funktionen geliefert, unter anderem mit Brand-, Rauch- oder Schallschutzfunktionen.

www.kueffner.de

HILFE FÜR HANDWERKER

Unterstützung für Handwerker und Monteure bietet Küffner mit der aktuellen Neuauflage der Broschüre „Wandbündige Türen und Zargen". Dort präsentiert der Türenspezialist auf 28 Seiten eine Vielzahl an Fachinformationen.

Die Broschüre gibt einen umfassenden Überblick über flächenbündige Türlösungen, und was heute mit und durch solche Systeme möglich ist. Dies wird ergänzt durch viele detaillierte technische Darstellungen der Türzargen und der Wandanschlüsse, die alle als CAD-Daten verfügbar sind. Die Broschüre kann kostenfreiangefordert werden unter

info@kueffner.de

BRANCHENRADAR

Innentüren im Aufschwung

In Deutschland wuchs der Markt für Innentüren auch im vergangenen Jahr signifikant. Die Zuwächse kamen vor allem aus dem Geschoßwohnbau, wie die aktuellen Daten einer Marktstudie zu Innentüren des Marktforschungsinstituts Branchenradar.com Marktanalyse zeigen. Hier die Zahlen.

Nach Auskunft der Marktforscher von Branchenradar wuchs der Markt für Innentüren in Deutschland auch im Jahr 2019 signifikant, wenngleich mit rückläufiger Dynamik. Bei nahezu stabilen Preisen erhöhten sich die Herstellererlöse – laut aktuellem Branchenradar Innentüren in Deutschland 2020 – insgesamt um zwei Prozent gegenüber Vorjahr auf 1,07 Milliarden Euro.

Als Schwungrad erwies sich weiterhin der Geschoßwohnbau. Im Vergleich zu 2018 wuchs die Nachfrage um rund fünf Prozent. Der kleinvolumige Wohnbau entwickelte sich hingegen nur moderat (+0,8 % gegenüber Vorjahr), der Nicht-Wohnbau rückläufig (–1,5 % gegenüber Vorjahr).

Erlösseitige Zuwächse gab es in allen Produktgruppen. Der Umsatz mit Innentüren aus Röhrenspan stieg um 0,8 Prozent, aus Kartonwabe um 2,5 Prozent und mit Ganzglastüren um 2,9 Prozent gegenüber Vorjahr. Bei Innentüren aus anderen Materialien, wie beispielsweise aus Massivholz, Vollspanplatten oder Flachspanplatten, lag das Erlösplus bei 2,8 Prozent gegenüber Vorjahr.

Im laufenden Jahr ist jedoch nicht zuletzt aufgrund der wirtschaftlichen Folgen der Covid-19-Pandemie ein Wachstumsknick zu erwarten. Nach Berechnungen von Branchenradar.com Marktanalyse sinken die Erlöse um rund ein Prozent gegenüber Vorjahr. Der Trend hält auch im kommenden Jahr an.

www.branchenradar.com

Bild: Getty Images / liuzishan

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

Invisidoor S

Unsichtbarer Aluminium Rahmen für wandbündige Schiebetüren

argenta®
opening doors

www.argentalu.com

Foto: Eclisse

Automatische Schiebetüren bieten ein großes Plus an Komfort. Hier arbeitet Eclisse mit elektrischen Antrieben von dormakaba.

SCHIEBETÜREN FÜR DEN WOHN- UND OBJEKTBAU

Bequem wohnen mit Schiebetüren

Im Objekt- und im Wohnbau erfreuen sich Schiebetüren einer steigenden Kundennachfrage. Im nachfolgenden Gespräch mit Dietmar Kanitz, Geschäftsführer der Eclisse Deutschland GmbH beleuchten wir, welche unterschiedlichen Systeme am Markt sind, was diese jeweils leisten und welche Zusatzfunktionen den Nutzerkomfort steigern.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

GLASWELT _ *Warum wollen immer mehr Bauherren und Endkunden Schiebetüren?*

Dietmar Kanitz _ Im Vordergrund steht oft der Wunsch nach flexiblen Raumlösungen. Gerade hier spielen Schiebetüren ihren großen Vorteil aus. So kann etwa der beliebte offene Wohn- und Essbereich mit integrierter Küche realisiert werden, ohne dass Kochgerüche durch den gesamten Wohnraum ziehen. Eine flexible Raumteilung mit Schiebetüren ist auch zur Trennung von Arbeits- und Wohnbereich gefragt.

Im Vergleich mit herkömmlichen Türen sparen Schiebetüren zudem Platz ein: Vor allem in kleinen oder verwinkelten Wohnungen schaffen sie Raum, denn die Schiebetür verschwindet beim Öffnen in der Wandtasche und ist kein Hindernis. Auch für das barrierefreien Bauen sind Schiebetüren eine sehr gute Wahl, denn eine Schiebetür erfordert in der Bedienung nur eine Seitwärtsbewegung, das erleichtert nicht nur für Rollstuhlfahrer das Öffnen. Und besonderen Komfort bieten automatische Schiebetürsysteme. Nicht nur Personen mit Handicap, sondern auch Mitarbeiter in Pflegeeinrichtungen und in Restaurants schätzen es, wenn sich Türen automatisch öffnen, während sie die Hände voll haben.

GLASWELT _ *Welche Arten von Schiebetüren sind am Markt und wo lassen sie sich einsetzen?*

Kanitz _ Man unterscheidet zwei Arten: Bei der ersten Variante läuft die Schiebetür vor der Wand auf einer sichtbaren Schiene. Diese Konstruktion ist einfach und kostengünstig. In punkto Schalldämpfung liegt sie aber deutlich im Nachteil gegenüber der zweiten Variante, bei der die Tür in ein Kastensystem geschoben wird. Da der Metallkasten in der Wand montiert wird, ist sein Einbau aufwändiger. Diese Türen erreichen deutlich bessere Schallschutzwerte und verschwinden geöffnet komplett aus dem Blick.

Innenwand-Systeme gliedern sich wiederum in ein- und zweiflügelige Varianten. Mit letzteren lassen sich größere Durchgangsbreiten umsetzen und die Schiebetüren als Raumteiler nutzen. Unsere Schiebetüren können im Neubau sowie bei Renovierungen eingebaut werden und eignen sich gleichermaßen für den Massivbau mit Ziegel als auch für den Trockenbau mit Gipskartonwänden in privaten und öffentlichen Bauten.

Foto: Eclisse

Dietmar Kanitz, Geschäftsführer der Eclisse Deutschland GmbH.

GLASWELT _ *Was muss eine Schiebetür leisten, damit der Kunde zufrieden ist?*

Kanitz _ Verbraucher wünschen sich ein zuverlässiges System, das über Jahre solide arbeitet. Neben einer hochwertigen Verarbeitung sollte vor allem die „Laufschiene" bedacht werden. Das betrifft alle Systeme, die in der Wand laufen. Die meisten Schiebetüren werden hängend geführt und gleiten in einer oben im Türrahmen montierten Laufschiene. Diese sollte herausnehmbar sein, damit bei Änderungen/Reparaturen nicht die Wand aufgestemmt oder der komplette Wandkasten ausgebaut werden muss.

GLASWELT _ *Sagen Sie etwas zu den Kosten?*

Kanitz _ Auf den ersten Blick sind Schiebetüren teurer als Flügeltüren. Eine Schiebetür mit Wandkasten kostet grob kalkuliert ca. 40–50 Prozent mehr als eine entsprechende Drehtür mit Zarge. Allerdings gewinnt man im Vergleich zu einer herkömmlichen Flügeltür bei einer durchschnittlichen Breite von 80 cm rund 1m² Grundfläche dazu. Bei großen Hotel- und Wohnungsbauprojekten ergibt sich so ein beträchtliches Sparpotential.

GLASWELT _ *Welchen Stellenwert hat das Design heute beim Endkunden?*

Kanitz _ Das Design ist für den Verbraucher entscheidend. Hier gibt es zwei unterschiedliche Gestaltungsoptionen. Derzeit noch am stärksten nachgefragt sind die Schiebetüren mit Stockverkleidung. Ein Vorteil ist, dass sie sich bei Renovierungen optisch harmonisch mit existierenden Flügeltüren kombinieren lassen.

Weiter gibt es Schiebetürsysteme ohne sichtbare Zarge. Diese Systeme stehen für ein flächenbündiges Design ohne Rahmen oder Verkleidung. Die Zarge ist quasi unsichtbar, da sie in die Wand integriert ist. Das erlaubt ein Höchstmaß an Spielraum bei der Wandgestaltung. Flächenbündige Systeme bieten zudem einen Preisvorteil: Bezieht man auch die Montagekosten mit ein, sind sie kostengünstiger, da der Einbau für die Stockverkleidung entfällt, zudem ist der Ablauf auf der Baustelle einfacher.

GLASWELT _ *Welche Zusatzfunktionen lassen sich bei Schiebetüren integrieren?*

Kanitz _ Heute gibt es spezielle Schiebetürkästen mit integrierten Kabelkanälen, um direkt neben der Schiebetüre noch Lichtschalter, Steckdosen oder andere Anschlüsse installieren zu können. Eclisse gilt mit diesem patentiertem System als Vorreiter. Weiter gibt es spezielle Einbaukästen, die eine extrem hohe Tragfähigkeit bieten, und es so erlauben, an der Wand, in der die

Foto: Eclisse

Blick hinter die Kulissen: links die freigestellte Wand, die den Eclisse Schiebetürkasten zeigt. Der Hersteller bietet als besonderes Plus die Möglichkeit an, Schalter zu setzen. Der Kasten verfügt dann über integrierte Kabelkanäle.

Schiebetür geparkt wird, Regale oder Hängeschränke zu montieren.

Wer hohen Wert auf Schallschutz legt, kann bei Eclisse Schiebetüren auf Schallschutzausführungen zurückgreifen. Dabei wird der Schall durch verschiedene Komponenten reduziert: Einmal durch ein massives Türblatt sowie durch die luftdichte Abdeckung aller Fugen um das Türblatt herum. Die aktuellen Schallschutzsets bestehen aus verschiedenen Dichtungen, die beim Schließen der Tür entlang des Türblattes mechanisch ausgefahren und so positioniert werden, dass sie Schlitze und Hohlräume zwischen Türblatt und Zarge abdichten.

GLASWELT _ *Was für ein Portfolio bietet Eclisse im Segment Schiebetüren in Deutschland an?*

Kanitz _ Eclisse hält ein umfangreiches Programm an ein- und zweiflügeligen Schiebetür-Systemen bereit, mit denen sich Durchgangsbreiten von 60 cm bis 400 cm realisieren lassen. Kunden, die auf der Suche nach noch größeren Formaten sind, werden ebenfalls fündig: Das System Teleskop ermöglicht eine maximale Durchgangsbreite von 470 cm. Bei diesen Elementen laufen zwei Türblätter parallel in einer Wandtasche. In der doppelflügeligen Variante werden insgesamt 4 Türblätter verbaut. Sollten sich in der Planung ausgefallene Maße für die Schiebetüren ergeben, so bietet Eclisse per Sonderanfertigung auch hier eine passende Lösung.

GLASWELT _ *Was zeichnet die Türsysteme von Eclisse besonders aus?*

Kanitz _ Hohe Qualität, technisch ausgefeilte Details und ansprechendes Design. Eine 12-jährige Garantielaufzeit unterstreicht diesen hohen Qualitätsanspruch. Verarbeiter schätzen die Schiebetür-Systeme, da sie als vormontierte Kästen schnell eingebaut werden können. Systeme für wandbündige Drehflügeltüren und ein umfangreiches Komfortzubehör ergänzen das Angebot und sind als Ausführungen für Trockenbau- wie auch Massivwände verfügbar.

Dank einer cleveren Bajonettverzahnung lässt sich bei Eclisse-Systemen die Laufschiene auch nach Fertigstellung der Wand einfach und schnell entnehmen und erleichtert nachträgliches Arbeiten.

Das Gespräch führte Matthias Rehberger

Foto: Eclisse:

Mehr Raum: Mit Schiebetüren gewinnt man gegenüber Standard-Flügeltüren bei 80cm Breite rund 1 m² Grundfläche dazu. Das kann gerade bei großen Hotel- und Wohnbauprojekten einiges an Geld einsparen.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

Das neue PIVOTA® DX 38 3-D

Verdeckt liegendes Band
für stumpf einschlagende Innentüren
bis 60 Kilogramm pro Paar

Jetzt mit größerem Öffnungsmaß und optimierter Gelenkgeometrie.
Erleichtert die Montage und stabilisiert die Gesamtkonstruktion.

BaSys
Bartels Systembeschläge GmbH
BESCHLÄGE MIT IDEEN

Bartels Systembeschläge GmbH
Gewerbegebiet Echternhagen 2
D - 32689 Kalletal
Tel.: +49 (0) 5264 6473 - 0
info@basys.biz | www.basys.biz

SCHÖRGHUBER

Innentüren via Schnellschuss schneller geliefert

Ab sofort sind neben einer Stahlsanierungseckzarge das verdeckt liegende Türband Pivota DX 60, das Schiebetürblatt des Typs 1N sowie die Tür vom Typ 16N im Schnellschuss-Programm erhältlich. In diesem Programm lassen sich sowohl Standard-Türen als auch individuelle Sonderlösungen in 5 bis maximal 15 Tagen liefern. Die Türen sind dabei PEFCTM- und FSC-zertifiziert ökologisch und nachhaltig, so der Anbieter. Dazu gibt es Zusatzausstattungen wie E-Öffner, ein verstellbares Schließblech, integrierte Türschließer, Sockelbleche, Lüftungsgitter u. v. m.

Neben der neuen Stahlsanierungseckzarge wurde das verdeckt liegende Türband Pivota DX 60 für ein- und zweiflügelige Türen mit einer Türdicke von 42 mm ins Angebot mit aufgenommen. Und beim Türen-Typ 1N bietet Schörghuber neben der Drehflügel-Variante die Schiebetür mit einem Türenaußenmaß von bis zu 1234 × 2483 mm an, zudem ist das Türen-Modell 16N erhältlich. Es eignet sich für einen beidseitig flächenbündigen Einbau.

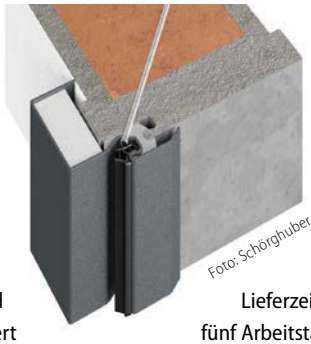


Foto: Schörghuber

Seit Juli 2020 bietet Schörghuber im Schnellschuss-Programm eine Stahleckzarge an, die direkt auf der vorhandenen Stahlzarge befestigt wird. Das ist gerade für Sanierungen bei laufendem Betrieb interessant.

Foto: Schörghuber

Im Schörghuber Schnellschuss-Programm werden sowohl Standard-Türen als auch individuelle Sonderlösungen in nur 5 bis maximal 15 Tagen gefertigt und geliefert.

Lieferzeiten im Schnellschuss-Programm: fünf Arbeitstage dauert es, bis Lager-Stahlzargen geliefert werden, per Express sogar nach nur 48 Stunden. Innerhalb von acht Arbeitstagen werden Standard-Stahlzargen sowie Türblätter und Holzzargen in Standard-Ausstattung produziert. Nach nur 15 Arbeitstagen sind Türblätter und Zargen in Sonderausführung lieferbar.

Das Schnellschuss-Programm berücksichtigt sowohl Bestellungen ab Stückzahl 1 als auch Ausstattungen für gesamte Objekte und deckt Funktionen wie Brand-, Rauch-, Schall- und Einbruchschutz ab – auch für Nass- oder Feuchträume.

Auch Großformate mit maximalen Abmessungen bis zu 3000 mm mit Oberteil sowie Sonderwünsche wie z. B. ein- oder zweiflügelige Türblätter oder großflächig verglaste Massivholz-Rahmentüren sind im Schnellschuss-Programm erhältlich. Dabei ist das Angebot an Zargen, Beschlägen und Oberflächen reich an Auswahlmöglichkeiten.

Um kurze Lieferzeiten zu gewährleisten, bietet Schörghuber mit dem Konfigurator Form Calc eine passende Software an, mit der Angebote, Ausschreibungen und Aufträge erstellt und Tür- und Zargenlösungen konfiguriert werden können.

Der Konfigurator führt automatisch eine Plausibilitätsprüfung durch, um sicherzustellen, dass Bestellungen in exakt dieser Ausführung möglich, verfügbar, zulassungskonform lieferbar sind.

www.schoerghuber.de

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Foto: OPK

Mit Ocean präsentiert OPK ein laufruhiges, beidseitig gedämpftes Schiebetür System für bis zu 1500 × 2800 mm große Schranktüren.

OPK

Neuer Ocean Schiebetürbeschlag

Der Ocean wurde von OPK entwickelt, um Schiebetüren von Schränken laufruhig und beidseitig gedämpft zu bewegen und dabei maximale Variabilität bei der Verwendung mit zeitgemäßen Komforteigenschaften zu verbinden. Ocean bewegt bis zu 1500 mm breite und 2800 mm hohe Schranktüren. Das Gewicht jeder Tür kann dabei bis zu 80 kg betragen. Alle Türen werden in Öffnungs- und Schließrichtung gedämpft, denn bei OPK ist die beidseitige Dämpfung Standard.

Der Beschlag kann Türblätter von 18 bis 40 mm aufnehmen und lässt sich mit wenigen Handgriffen auf die verwendete Türblattdicke einstellen. Damit deckt er die marktüblichen Stärken ab. Nach Herstellerauskunft ist die Montage des Ocean einfach: Viele Teile werden durch Klicken miteinander verbunden. Den Beschlag gibt es Ausführungen für zwei, drei oder viertürige Schränke.

Für die Zweiwegedämpfung bei der Ausführung für drei Türen haben sich die Entwickler etwas Besonderes ausgedacht: Dabei kommt die mittlere Tür rechts wie links und zusätzlich von beiden Seiten zur Mitte hin, gedämpft in ihre Ruheposition. Kugelgelagerte Doppellaufrollen mit Reinigungsbürste und Lauf- und Führungsschiene aus eloxiertem Aluminium, stehen für die Wertigkeit des gesamten Schiebetürbeschlags.

www.opk-europe.com

CLEAROPAG

Türen setzen leicht gemacht

Foto: Froth-Pak

Ortschaum in höchster Qualität: Das Setzen von Innentüren wird mit dem Froth-Pak Mini leicht gemacht.

Der Spezialist für Bauprodukte ClearoPAG bietet jetzt mit dem Mehrweg-Dosiergerät CP2 DUO in Kombination mit dem DuPont Froth-Pak Mini ein handliches 2K-Polyurethansystem an. Hier erfahren Sie, wie sich so auf der Baustelle schnell PU-Ortschaum herstellen lässt, und welche Vorteile das System beim Setzen von Innentüren beitet.

Bei DuPont Froth-Pak Mini, in Verbindung mit dem Mehrweg-Dosiergerät CP2 DUO der ClearoPAG, handelt es sich um ein zweikomponentiges Polyurethansystem, das eine schnelle und einfache Herstellung von PU-Ortschaum für den professionellen Einsatz auf der Baustelle ermöglicht. Insbesondere für das Setzen von Innentüren eignet sich Froth-Pak Mini sehr gut, wie der Anbieter unterstreicht.

So funktioniert das System: Die einzelnen Komponenten werden in Dosenform direkt auf das CP2 DUO Dosiergerät aufgeschraubt. Wird das Dosiergerät ausgelöst, vermischen sich die beiden Komponenten gleichmäßig in einer Mischdüse. Durch eine chemische Reaktion bildet sich ein druckfester, geschlossenzelliger Schaum.

Der austretende Schaum dehnt sich auf das Drei- bis Fünffache des ursprünglichen Volumens aus. Die Steigzeit von Froth-Pak Mini beläuft sich auf 60 Sekunden, nach ca. 2 Minuten ist der Schaum bereits schneidbar und nach 30 Minuten voll belastbar. Dabei lässt sich Froth-Pak mini gut dosieren und leicht verarbeiten, so die Entwickler.

Durch die CP2 DUO werden beim Einsatz von Froth-Pak Mini längere Arbeitsunterbrechungen möglich, ohne dass eine Reinigung oder ein Austausch des Auftragsgerätes erforderlich wird. Es reicht vor der Wiederverwendung eine neue Düse aufzustecken.

Speziell für den Einbau von „Innentüren", bietet das System große Vorteile. Die Spreizzeit, die in Abhängigkeit der eingesetzten Materialien i. d. R. zwischen 20 bis 60 Minuten liegt, lasse sich mit DuPont Froth-Pak Mini auf 5 Minuten reduzieren.

Eine volle Belastung durch das Einhängen der Türenblätter kann bereits nach 30 Minuten erfolgen.

Ein Set bestehend aus 2 × 500 ml Dosen reicht bei 6-Punkt-Verklebung für rund sieben Türzargen.

www.clearopag.de

ASSA ABLOY

Zutrittskontrolle einfach nachrüsten

Foto: Assa Abloy

Ein eleganter Türdrücker für ein drahtloses Zutrittskontrollsystem ist der neue Aperio H100 von Assa Abloy.

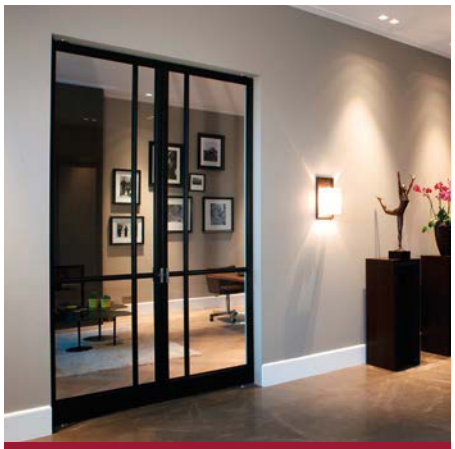
Der neue Aperio H100 ist ein eleganter Türdrücker für eine einfach integrierbare, drahtlose Zutrittskontrolle mit dem Innentüren nachgerüstet werden können. Der batteriebetriebene Türdrücker ergänzt einerseits das Zutrittskontrollsystem Scala, und lässt sich andererseits in verschiedene Systeme von Fremdanbietern integrieren und erlaubt eine kostengünstige Erweiterung der drahtlosen Zutrittskontrolle auf mehrere Türen.

Der Aperio H100 eignet sich, um die Zutritte an Innentüren ohne Sicherheitsanforderungen mit einer Zugbelastung von maximal 60N am Drücker zu organisieren, etwa in Büro-/Konferenzräumen. Eingebunden wird der drahtlose Türdrücker in ein Online-Zutrittskontrollsystem oder er wird als eigenständige Lösung offline betrieben. Der Drücker ist für Rechts- und Linksmontage an Türen mit 35–80 mm Stärke erhältlich, optional in U-Form und mit USB-Adapter als Serviceschnittstelle. Bei der Nachrüstung sind weder Bohrungen noch Kabel nötig. Der vorhandene mechanische Zylinder kann weiterverwendet werden.

www.assaabloy.com

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Anzeige



Schwarzstahltüren von DE ROOY®

jetzt bei Keizers!

Planen Sie hier Ihre individuelle Idee:

Planungskonfigurator
www.tueren-konzepte.de

Partner DE ROOY stahlglastüren

KEIZERS
TÜREN + KONZEPTE

Fon +49 2564 / 98990-0

Als besonders einfache Alternative zum Freihand Drücker gibt es verschiedene Griffaufsetzer aus Kunststoff wie hier den Randi-Line L-Bow, der sich ohne Werkzeug einfach anclippen lässt.

Foto: Eco Schulte

ECO SCHULTE TÜRENSYSTEMTECHNIK

3-stufiges Hygienekonzept für Türen

Aufgrund der aktuellen Pandemie und ihrer Folgen wird auch künftig ein verändertes Hygienebewusstsein auf allen Ebenen eine der zwangsläufigen Folgen sein. Planer und Betreiber sollten sich deshalb auch auf lange Sicht Gedanken machen, wie sie ihre Gebäude auf einen höheren Hygienestandard heben, denn die Coronakrise definiert auch bei Türen, insbesondere bei den Griffen die hygienischen Ansprüche neu. Klar ist, dass es keine universelle Lösung für die kontaktlose Türbedienung geben kann, sondern nur ein differenziertes Vorgehen je nach Frequentierung der Tür: Der Türsystemspezialist ECO Schulte stellt mit ECO Protect nun ein dreiteiliges Hygienekonzept gegen die Übertragung von Viren und Bakterien vor. Dieses besteht in der ersten Stufe aus der antibakteriellen und antiviralen Schutzschicht Protect Hygienic Coat.

Alternativ stehen als zweite Stufe unter dem Namen Protect Hands free spezielle Türdrücker und Griffaufsätze zum Öffnen und Schließen von Türen ohne Hautkontakt zur Verfügung. Die dritte und anspruchsvollste Stufe Protect Touch free umfasst individuelle Automatisierungskonzepte für stark frequentierte Türen.

Da für Planer und Bauherren eine Kosten-Nutzen-Rechnung den Ausschlag geben wird, ist ein individuell anpassbares Maßnahmenpaket, wie es jetzt der Mendener Türsystemspezialist anbietet, ein optimaler Ansatz.

So ist Im kleineren Hotel für das Gästezimmer die Hygienebeschichtung für die Beschläge sicher ein sinnvoller Ansatz, während sich für den Frühstücksraum der Türdrücker ohne Hautkontakt als passende Lösung anbietet. Bei stark frequentierten Gebäuden oder bei hohen Hygieneanforderungen wie im Gesundheitswesen sind umfassende Automationskonzepte die richtige Antwort.

Die Beschichtung Protect Hygienic Coat kombiniert spezielle Oberflächeneigenschaften mit chemischen Wirkstoffen, die in synergetischer Kombination Bakterien und Viren abwehren. Dabei verhindert eine porendichte Oberfläche das Eindringen von Fremdkörpern.

Zusätzlich sorge die Oberfläche dafür, dass die hydrophilen Membranen von Bakterien und Viren schlecht anhaften. Biozide greifen die verbleibenden Krankheitsüberträger schließlich an. In der Praxis werden 99 % der Viren und Bakterien in

Foto: Eco Schulte

Die Freihand Drücker Protect Hands free lassen sich mit wenig Aufwand nachrüsten. Sie ermöglichen das Öffnen und Schließen von Türen mit dem Ellenbogen und dem Unterarm – ganz ohne Hautkontakt.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

ASSA ABLOY

Fingerschutz wird immer wichtiger

Bitte beachten: eine Schutzvorrichtung gegen Einklemmen ist an automatischen Drehflügeltüren sowie an Türen in Kindertagesstätten in Deutschland gesetzlich vorgeschrieben ist.

Der Planet Fingerschutz, der für fast alle Türen geeignet ist, deckt den Spalt an der Nebenschließkante zwischen Flügel und Rahmen komplett ab. Das System erfüllt die Vorgabe Nr. 102-002 der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung für Kindertageseinrichtungen und deckt die EU-Sicherheitsnorm DIN EN 16005 für kraftbetätigte Drehflügeltüren ab.

Die Planet Fingerschutzrollos verfügen über die Baustoffklasse B1-Zertifizierung, was gewährleiste, dass die Rollos uneingeschränkt in öffentlichen Gebäuden eingesetzt werden dürfen. Durch die B1-Zertifizierung des ganzen Bauteils und die bestandene Dauerfunktionsprüfung von 2 Mio. Prüfzyklen erwarte der Hersteller weiter die Zulassung des Fingerschutzes an Brandschutztüren.

Das System besteht aus zwei Bauteilen: einem Rollo auf der Bandgegenseite und ein festes Abdeckprofil auf der Bandseite. Gemeinsam schließen die beiden Teile den Spalt an der Nebenschließkante komplett ab und verhindern so, dass Personen unbeabsichtigt in den Spalt greifen.

Die Installation ist von nur einem Monteur durchführbar. Eine mitgelieferte Anreißhilfe unterstützt bei der Montage. Weiter lässt sich das Abdeckprofil via Clip-Systems einfach aufsetzen und wieder abnehmen. So lassen sich Einstellungen, Wartungen oder Reinigungen leicht durchführen.

Das System lasse sich auf den gängigen Türmaterialien wie Holz, Alu, Kunststoff und Glas sowie auf verschiedenen Flügelvarianten mittels Verschraubung oder Klebemontage installieren. Der Planet Fingerschutz ist sowohl für neue Türen als auch für die Nachrüstung geeignet.

Durch die einheitliche Gehäuseform der Rollos und die verschiedenen Farben der Systemteile fügen sich die Fingerschutzsysteme dezent in die Raumgestaltung. Die pflegeleichten Rollos sind zudem abwaschbar. Die Rollos sind in zwei Standardlängen sowie konfektioniert erhältlich, während der Monteur die Abdeckprofile vor Ort auf die passende Länge sägen muss.

Foto: Assa Abloy

Aufgrund des speziellen Ein- und Aushängesystems für das Rollo braucht es für die Installation nur ein Mann.

Foto: Assa Abloy

Mit dem leicht zu montierenden Fingerschutz bietet die Planet GDZ AG eine Lösung für fast alle Türen an.

www.assaabloyopeningsolutions.de

Anzeige

Das dreiteilige Hygienekonzept ECO Protect besteht aus antiviralen und antibakteriellen Beschichtungen, Türdrückern, die sich ohne Handkontakt bedienen lassen, und aus anspruchsvollen Automatisierungskonzepten für Türanlagen.

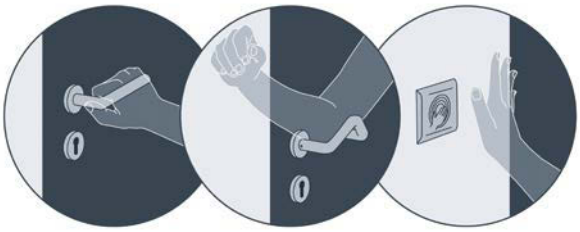


Foto: Eco Schulte

zwei Stunden abgetötet bzw. zerstört, was Tests und Zertifikate belegen. Die Schicht hat eine Lebensdauer von bis zu drei Jahren.

Für häufig genutzte Türen stehen verschiedene Freihand Drücker aus Edelstahl für den Austausch zur Verfügung. Die Drücker sind auch für Feuer- und Rauchschutztüren geeignet und lassen sich problemlos gegen Standardprodukte austauschen. Einfacher und kostengünstiger sind verschiedene Griffaufsetzer aus Kunststoff. Mit den Protect Hands free Produkten lassen sich Türen mit Ellenbogen und Unterarm ohne jeden Hautkontakt öffnen und schließen.

Die technisch anspruchsvollste Ausbaustufe Protect Touch free bietet für Hygieneansprüche, wie sie z. B. im Gesundheitswesen oder in extrem stark frequentieren Bereichen gelten, eine Vielfalt von Produkten für intelligente Türsysteme. Dies sind zum Beispiel elektrische Türantriebe mit berührungsloser Bedienung und speziellen Sicherheitseinrichtungen, die einen Schließvorgang bei Gefahr stoppen, oder die Komplettausrüstung von Panik- und Fluchtausgängen jetzt auch unter Hygieneaspekten. Solche Einrichtungen lassen sich als unabhängige Insellösungen realisieren sowie in eine Gebäudeleittechnik integrieren. Der Mendener Türsystemspezialist steht seinen Kunden dabei mit technischer Beratungs- und Planungskompetenz zur Seite.

Beschichtung Protect Hygienic Coat für Beschläge tötet Bakterien und Viren ab / Öffnen und Schließen von Türen ohne Hautkontakt mit Freihand Drückern Protect Hands free / Umfassende Automatisierungskonzepte Protect Touch free für höchste Hygieneansprüche / Individuelle Lösungen für alle Ansprüche und Budgets durch gestaffeltes Hygienekonzept

www. eco-schulte.de

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

FSB FRANZ SCHNEIDER BRAKEL

Bronze-Beschläge gegen Keime

Foto: FSB Franz Schneider Brakel

FSB Türdrücker aus Bronze: Keime sterben auf Bronze aufgrund des hohen Kupferanteils schneller ab, als auf anderen Materialen.

Bronze ist eine Kupfer-Zinn-Legierung mit antimikrobielle Wirkung und so einen aktiven Schutz vor Keimen bietet. Die Franz Schneider Brakel GmbH bietet für die Anwendung im Innen- und Außenbereich eine Reihe an Türdrückern und Fenstergriffen u. a.m. in Bronze an. Keime sterben auf Bronze-Oberflächen aufgrund des hohen Kupferanteils schneller ab, als auf anderen Materialen und werden effektiv reduziert. Zudem bietet Bronze einen guten Korrosionsschutz und wartet mit großer Härte auf. Um als Bronze bezeichnet zu werden, ist eine Legierung mit mindestens 60 % erforderlich. In Verbindung mit einer unbeschichteten Oberfläche, bilden sich Kupferionen immer wieder neu aus dem Material heraus und entziehen multiresistenten Keimen aktiv den Nährboden – und das ein Türdrückerleben lang.

Bei der FSB-Bronze-Kollektion kommt durch die Bronze-Legierung aus 92 % Kupfer und 8 % Zinn ein zusätzlicher Faktor zum Tragen: eine robuste Zugfestigkeit und eine große Härte.

Eine große Auswahl an FSB Produkten – wie Türdrücker und Fenstergriffe, Objektgarnituren, Fluchttürbeschläge sowie Türgriffe für Schiebetüren – ist für alle Anwendungen im Innen- und Außenbereich als Bronzeausführung verfügbar. Bei der Wahl von FSB-Beschläge aus Bronze kann zwischen zwei Oberflächenausführungen gewählt werden: Bronze hell patiniert gewachst (FSB 7615) und Bronze dunkel patiniert gewachst (FSB 7625).

www.fsb.de

ECLISSE
der Spezialist für Innenwand-Schiebetürelemente

Robust und bewährt seit 30 Jahren, eingebaut in 15 Minuten.

Die ECLISSE Schiebetürkästen für Gipskartonwände werden vormontiert geliefert. Das erspart Zeit und Geld beim Setzen des Kastens auf der Baustelle.

Die Details machen den Unterschied.
Entdecken Sie mehr unter: **www.eclisse.de**

ECLISSE®
VORSPRUNG DURCH WEITSICHT

EXKLUSIV-INTERVIEW MIT DR. STEPHAN KRANZ VON SAINT-GOBAIN

„Wir investieren massiv in die deutschen Standorte“

Seit März 2020 leitet Dr. Stephan Kranz als neuer Vorsitzender der Geschäftsführung die Saint-Gobain Glass Deutschland GmbH sowie als Geschäftsführer die Saint-Gobain Deutsche Glas GmbH. Im exklusiven Interview wollte die GLASWELT etwas über seinen Werdegang im Konzern erfahren und von ihm wissen, wohin sich die Deutsche Glas Division entwickelt, welche Investitionen geplant sind und warum vor gut einem halben Jahr eine Reihe von Verarbeitungsbetrieben aus dem Netzwerk der Glassolutions in Deutschland veräußert wurde.

Foto: Olaf Rohl/Saint-Gobain

Dr. Stephan Kranz; Vorsitzender der Geschäftsführung bei Saint-Gobain Glass Deutschland GmbH und Geschäftsführer der Saint-Gobain Deutsche Glas GmbH.

GLASWELT _ *Seit 1999 sind Sie in bei Saint-Gobain tätig, und leiten seit März 2020 die Flachglas- und Bauglas-Aktivitäten in Deutschland. Was reizt Sie an dieser Branche?*
Dr. Stephan Kranz _ Das liegt vielleicht in der Familie. Mein Vater war Geschäftsführer bei Kinon und technischer Leiter der Glassolutions-Standorte. Dadurch war ich als Kind schon viel in glasverarbeitenden Betrieben unterwegs. Als Jugendlicher habe ich in den Ferien in den Betrieben mitgearbeitet und mein Taschengeld aufgebessert. Sogar bei den Ofenmaurern in der Glasherstellung konnte ich einmal mitarbeiten, das hat mich tief beeindruckt. Glas ist einfach ein tolles Material, man kann unglaublich viel draus machen. Das gilt gerade im Bau, sowohl technisch als auch in der Gestaltung. Daher freue ich mich, dass ich nach den verschiedenen Stationen im Konzern jetzt wieder zu dieser Produktwelt zurückkomme.

> „Aus unserer Sicht können Mittelständler das Regionalgeschäft einfach besser als ein Konzern. Wir konzentrieren uns daher auf die großen Standorte, und haben einige der eher regional tätigen Betriebe veräußert

GLASWELT _ *Welche langfristigen Herausforderungen, unabhängig von Corona, sehen sie für die Bauglas-Branche?*
Dr. Kranz _ Für mich stehen zwei große Trends im Vordergrund. Seit Jahren schon sehen wir eine kontinuierliche Verlagerung von Produktion ins Ausland. Dieser strukturelle Wandel läuft in der Autoindustrie genauso ab wie in den mittelständisch geprägten Industrien, etwa im Möbelbau und Fensterbau. Da das Lohnniveau niedriger als in Deutschland ist, kommen günstige Importe auf den deutschen Markt, die große Auswirkungen auf die gesamte Wertschöpfungskette haben. Für uns als international agierendem Basisglashersteller mag dies auf den ersten Blick vielleicht geringere Auswirkungen haben. Aber für unsere Kunden, die regionalen Glasverbeiter, und dazu zählen auch unsere eigenen Verarbeitungsbetriebe, ist dies eine echte Herausforderung.

GLASWELT _ *Sie sprachen von zwei Trends?*
Dr. Kranz _ Der zweite große Trend berührt die Frage, wie Gebäude künftig geplant und gebaut werden. Ich denke an digitale Planungsprozesse, etwa BIM, und an die zunehmende Vorfertigung. Beides wird sich auf die Produktwelt, die Verarbeitung und die gesamte supply chain auswirken. In meiner Zeit als Geschäftsführer bei Sekurit, also in der Automotive-Sparte, haben wir schon vor Jahren die Grundlagen von Industrie 4.0 aufgegleist. Das fand ich ausgesprochen spannend und es hat die Branche vorangebracht. Die Autohersteller sind schon immer ein starker Treiber von solchen Entwicklungen. Mir ist es sehr wichtig, dieses Know-how in unseren Geschäftsbereich einzubringen. Bauglas hat ein großes Potenzial für den Sprung aufs nächste Level in der Planung und Ausführung von Bauteilen wie von Gebäuden als auch in der Lieferkette.

GLASWELT _ *Mit welchen Auswirkungen rechnen Sie durch die Corona-Krise?*
Dr. Kranz _ Die Auswirkungen von Covid 19 zeigen bei uns ein gemischtes Bild. Die Automotive-Sparte hat wie überall spürbar gelitten. Die Bauglas-Aktivitäten kamen bislang besser als erwartet durch die Krise. Dies gilt gerade für Deutschland und darüber bin ich natürlich sehr froh. Aber die wirtschaftlichen Entwicklungen im Exportmarkt trüben das Bild ein. Denken Sie nur an Italien, Frankreich und Spanien. Eine genaue Vorhersage halte ich weiterhin für schwierig. Deshalb analysieren wir die kurz- und die langfristigen Auswirkungen kontinuierlich. Falls erforderlich, können wir schnell und zielgenau nachsteuern.
Im Blick auf die verarbeitenden Betriebe insgesamt in Deutschland wird sich Covid 19 wahrscheinlich als Katalysator auswirken und den laufenden Strukturwandel noch beschleunigen. Das heißt, ich rechne mit weiteren Konsolidierungen.

GLASWELT _ *Erst wurden Glassolutions-Betriebe verkauft, dann der Standort Mannheim aufgegeben, gibt es einen Glas-Ausverkauf bei Saint-Gobain, zieht sich der Konzern zurück?*
Dr. Kranz _ Nein, ganz und gar nicht! Als Konzern haben wir mit unserem „Transform and grow“-Programm eine klare Entscheidung zu unserem Portfolio getroffen. Das schließt ein, dass wir nur an Unternehmen festhalten, die hinsichtlich ihrer Grundstruktur und Größe zu uns passen.

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

Damit ist auch der Hintergrund für den Verkauf der regional tätigen Glassolutions-Standorte klar. Das Regionalgeschäft in Deutschland ist stark unter Druck. Betriebe haben nur dann eine Chance, wenn sie sich sehr schlank und flexibel aufstellen. Aus unserer Sicht können Mittelständler das Regionalgeschäft einfach besser als ein Konzern.
Wir konzentrieren uns daher auf unsere großen Standorte, die im industriellen Maßstab Gläser verarbeiten, etwa Deggendorf sowie unsere Isolierglasstandorte. In diesem Segment sind wir sehr erfolgreich. Zugespitzt gesagt: Als Konzern gehen wir lieber ins Lieferantenverhältnis. Entsprechend sind alle (veräußerten) Betriebe, die jetzt unter caleoglas firmieren, weiter eng mit uns verbunden sowie ein fester Teil unseres CSP-Netzwerks. Im Klartext: Wir freuen uns, dass wir mit dem Investor DIK einen guten Partner gefunden haben, den Betrieben eine klare Perspektive anbieten konnten und selber in der Rolle des Lieferanten sind.

GLASWELT _ *Was waren die Gründe bei Mannheim?*
Dr. Kranz _ Die Entscheidung in Mannheim steht vor einem ganz anderen Hintergrund. Wir bedauern es wirklich sehr, dass wir das Gussglaswerk schließen müssen. Es ist der älteste SGG-Standort in Deutschland, er ist Teil unserer Tradition und ein Stück deutscher Industriegeschichte. Das schmerzt uns, ganz klar! Nicht nur mich persönlich, sondern auch sehr, sehr viele Mitarbeiter im Konzern. Aber als Geschäftsführer muss ich auch dafür eintreten, dass Emotionen den Blick nicht verstellen. Wir sehen seit Jahren, dass der Markt für die Produkte aus Mannheim nicht mehr funktioniert.
Bei Gussglas kämpfen wir mit kontinuierlich sinkenden Mengen. Bitte schauen Sie zurück, Mannheim ist keineswegs die erste Gussglaswanne, die in den letzten Jahren geschlossen wurde. Beim Solarglas ist der Markt durch Billigimporte weggebrochen, er wird nicht wiederkommen. Stabil bleibt dagegen das Marktsegment Green House. Diese Produktion wandert jetzt an unseren Standort in Polen. Mit Green House alleine hätten wir Mannheim nicht profitabel betreiben können. Hinter der Schließung steht also keine kurzfristige, sondern differenzierte Entscheidung auf Basis unserer langfristigen Analysen.
Wir versuchen für alle Standorte individuelle Perspektiven zu entwickeln. Zugleich darf ein Standort das Gesamtgeschäft nicht gefährden. Falls erforderlich kommt es zu einem notwendigen und manchmal auch schmerzhaften Anpassungsprozess. Das übergeordnete Ziel ist für mich, das Unternehmen immer konsequent zukunftsfähig aufzustellen.

GLASWELT _ *Was bedeutet das konkret? Und wo möchten Sie Ihre Schwerpunkte in den kommenden Jahren setzen?*
Dr. Kranz _ Sich zukunftsfähig aufzustellen, heißt für mich aktuell zum Beispiel in Stolberg einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag zu investieren. Das ist ein klares Bekenntnis für den Standort für die nächsten zwanzig Jahre. In gleicher Weise werden wir in den nächsten Jahren massiv in die anderen Standorte investieren. Von einem Ausverkauf kann also keine Rede sein.
Wir setzen aber nicht nur auf langfristige Investitionen in Anlagen. Vor dem Hintergrund der Lieferantenrolle, von der ich vorher sprach, investieren wir genauso in die Verbesserung des Kundennutzens. Denken Sie nur an die Chancen der digitalen Transformation. Hier können wir uns Anregungen aus der Automobilindustrie holen hinsichtlich Industrie 4.0 und entsprechender Transparenz und Effizienz. Auch in der Bauindustrie ist in den letzten Jahren bei Start-ups und Innovationen viel in Bewegung gekommen. Hier holen wir uns ebenfalls guten Input.

GLASWELT _ *Wo liegen Ihre persönlichen Ziele?*
Dr. Kranz _ Mein Ziel ist es, als Hersteller und Lieferant (➲ ***www.saint-gobain.de***) einen konkreten Mehrwert für unsere Kunden in der Bauwirtschaft zu generieren. Klarerweise arbeiten wir an zukunftsträchtigen Produkten und Systemen. Das betrifft moderne und intelligente Technologien, künftige Beschichtungen etc. Zu diesen technischen Themen können wir an anderer Stelle gern weiter ins Detail gehen.

Die Fragen stellte Matthias Rehberger

> Mit hohen Investitionen stellen wir uns in Deutschland für die Zukunft auf und investieren aktuell beispielsweise in Stolberg einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

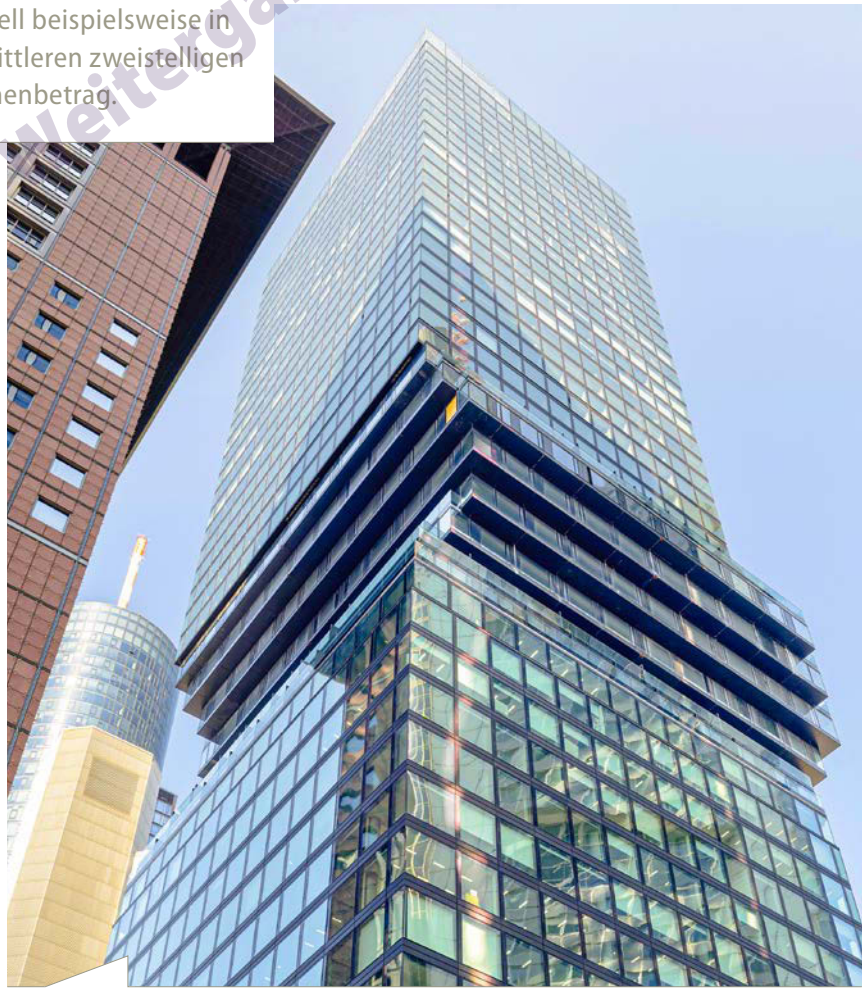


Foto: Olaf Rohl/Saint-Gobain Glass

Für den Omniturm in Frankfurt lieferte Saint Gobain 15.000 m² Glas. Für die Büroetagen kam SGG CoolLite Xtreme zum Einsatz, ein 3-fach-Sonnenschutzglas mit einer Selektivität von 2,12.

GEBO PUNKTHALTER VON DER OSP PRÄZISIONSTEILE GMBH

Darum erleben Punkthalter aktuell ein Revival

Der Spezialist und Vorreiter für Glasbefestigungen gebo fokussiert sich wieder verstärkt auf seine Punkhaltersysteme, nachdem der Vertrieb der Sparte Glastürbeschläge abgegeben wurde. Lesen Sie, wo aktuell ein wachsender Markt für neue Sonderkonstruktionen mit Glas zu beobachten ist und warum Dipl.-Ing. Henri Balekjian, Geschäftsführer von osp Präzisionsteile, ein hohes Potenzial für Qualitäts-Glaspunkthalter sieht.

Foto: gebo

Die Fassade der Stuttgarter Mercedesbank ist mit gebo Mono ZKC4670 Punkthaltern mit Spidern 01 bestückt.

Punktgehaltenes Glas wird seit 1992 in Deutschland standardmäßig genutzt und als Überkopf- oder Senkrechtverglasung, im Innen- oder Außenbereich, als Mono- oder Isolierglas, mit absturzsichernder Funktion, sogar als begehbare oder Brandschutzverglasung erfolgreich eingesetzt. Soweit es sich um geprüfte Systemhalter handelt, haben alle am Bau Beteiligten, von Planern über Verarbeiter bis hin zu Behörden, damit positive Erfahrungen gesammelt.

Doch nicht nur im Neubau kommen Punkthalter zum Einsatz. Aktuell wächst gerade bei Sanierungen bzw. Ertüchtigungen von älteren Gebäuden die Nachfrage nach punktgehaltenen Konstruktionen: Stichwort Retrofitting. Was steckt dahinter?

Eine ganze Reihe solcher Konstruktionen ist in die Jahre gekommen und hat leider die externen Einflüsse nicht ohne Spuren überstanden. Dabei zeigt sich nun, dass nur wenige Systeme am Objekt die Dauerhaftigkeit besitzen, die weit über die übliche Gewährleistungsdauer am Bau hinausgeht.

Hintergrund: Im Zuge der Wiedervereinigung entstanden viele Bauten (auch mit Punkthalter-Fassaden) – manche davon leider mit wenig durchdachten Konstruktionen, technisch nicht ausgereiften Befestigungen – im Hauruck-Verfahren oder wurden durch unerfahrene Ausführungsfirmen montiert. Die Schäden zeigten sich entweder sofort, wie im Falle der Galeries Lafayette in Berlin und des Hauses der Wirtschaftsförderung in Duisburg, manche Schäden allerdings erst nach einigen Jahren.

Vorsicht bei der Lasteinleitung

Kritisch sind bis heute Projekte, in denen keine kontrollierten Lasteinleitungen über die Glasbefestigungen erfolgen oder kein planmäßiger Toleranzausgleich berücksichtigt wird. Und es treten schnell Schäden auf, wenn mögliche Verformungen der Konstruktionen nicht beachtet werden.

Ebenso sind Punkthalter-Konstruktionen kritisch zu betrachten, die EPDM als Funktion- oder Dämpfungsteil einsetzen, da bekanntlich die Dauerhaftigkeit dieses Materials unter Einfluss von Temperatur, UV-Strahlung, Reinigungsmitteln und weiteren äußeren Einflüssen leidet.

Die charakteristischen und die technischen Eigenschaften sowie die Konsistenz des Materials können sich mit der Zeit verändern, insbesondere wenn die Shore-Härte niedrig ist oder das Material stärker als 3 mm.

Einsatzfelder für Punkthalter

Gebo ist als Punkthalter-Hersteller seit vielen Jahren auf solche Konstruktionen spezialisiert und bietet passende Lösungen für die unterschiedlichsten Anforderungen an, insbesondere auch für das Retrofitting. Entweder wird dabei die bestehende Verglasung durch neue Gläser und neue Punkthaltersysteme ersetzt oder wenn möglich, die Befestigungstechnik überarbeitet und das Glas erhalten.

Diese überarbeiteten Punkthalter haben dann im Kern alle Elemente der gebo-Technologie, nur die äußere Geometrie wird nach Wunsch angepasst bzw. mit erforderlichen Sicherheitselementen ergänzt.

Generell sieht gebo eine steigende Nachfrage nach individuell zugeschnittenen Lösungen und bietet nach dem Motto „Sie haben die Ideen, wir die Technik" passende Lösungen an. Ein steigendes Interesse nach Punkthaltern wird bei Fassaden und Überdachungen ersichtlich, ebenso auch im Interieur, etwa bei Badeinbauten im hochwertigen Innenausbau und bei Yachten sowie für gläserne Schachtverglasungen und Glasaufzüge.

Wichtige Qualitätskriterien bei Punkthalterfassaden

Entscheidend für den positiven Gesamteindruck einer punktgehaltenen Konstruktion sind das einheitliche Fugenbild der verbauten Gläser und die perfekte Ebenheit ohne Tiefenversatz der Gesamtfläche.

Eine kontrollierte Eigengewichtsabtragung der Glasscheiben, die Lasteinleitung der sonstigen Kräfte, eine zwängungsfreie Lagerung und ein optimaler Toleranzausgleich über die Punkthalter und die Verbindungen zur tragenden Konstruktion, machen die Qualität einer solchen Konstruktion aus. Situationsbedingtes Konstruieren und projektbezogene, technisch optimierte Lösungen sind hierbei der Schlüssel zu langlebigen Produkten.

Die praxisorientierte technische Beratung und die Zusammenarbeit in der Planungsphase haben ebenso enormen Einfluss auf die spätere Ausführung. Sie muss dem Entwurf, den baurechtlichen Forderungen und einer zügigen Genehmigung gerecht werden, mit dem Ziel, eine problem- »

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

INTEGRATION

INTERMAC.COM

HOHE LEISTUNG DANK PERFEKTER INTEGRATIONSFÄHIGKEIT IN DIE ANLAGE.

Die Kombination von **Intermac** und **Movetro** bietet die ideale Lösung für jede Anforderung: ein komplettes Sortiment intelligenter Movetro Lager- und Handlingsysteme, die optimal auf die Intermac Genius-Schneidtische abgestimmt sind.

INTERMAC /// MOVETRO

lose Montage und die Gesamtwirtschaftlichkeit des Projekts zu erreichen. Hierbei hat gebo eine langjährige Erfahrung und bietet Unterstützung in allen Phasen der Projektentwicklung an.

Vorsicht vor Billigprodukten

Eine Invasion von Billiganbietern aus Asien hat in den letzten Jahren den Markt ins Wanken gebracht. Bei den zugehörigen Produkten geht meistens Preis vor Qualität. Doch der Preis eines Produkts ist nicht alles, was zählt.
Die Folgen der Corona-Pandemie mit dem vielfachen Zusammenbruch von weltweiten Lieferketten muss als Weckruf betrachtet werden: Die Globalisierung muss von nun an regionaler und selektiver gestaltet werden. Vor diesem Hintergrund werden auch bei den Auftraggebern und Planern die Qualität sowie die Zuverlässigkeit und die Kundennähe der Anbieter von Bauprodukten wieder wichtiger.
An dieser Stelle sei der Philosoph John Ruskin zitiert: „Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten."

Doch was genau macht die Qualität aus?

Qualität bedeutet eine lange Lebensdauer eines Produkts, wenige bis gar keine Reklamationen sowie keine oder geringe Wartungskosten. Dazu kommen weiter die nachhaltige Nutzung der eingesetzten Materialien und Ressourcen. Ist dies gegeben, rechtfertigt dies auch höhere Kosten für ein hochwertigeres Produkt und ist gut investiertes Geld.
Unter dem Motto „Local is the new global" werden deshalb die Punkthalter von gebo in Deutschland unter höchsten Qualitätsstandards gefertigt
Die Herstellung und die Montage der Punkthalter-Produkte erfolgt im eigenen, nach ISO 9001:2015, zertifizierten Betrieb in Neckarwestheim. Die eingesetzten Komponenten sind mehrheitlich deutscher Herkunft mit nachweisbarer Qualität „Made in Germany". So will gebo den Standort, die Arbeitsplätze, die nachprüfbare Qualität, eine nachhaltige Produktion und kurze Lieferwege sichern.
Neben individuellen, maßgeschneiderten Punkthalter-Lösungen bietet gebo auch eine Vielzahl an bewährten Standard Punkthaltersysteme an.

osp Geschäftsführer Henri Balekjian

Für die Sanierung des DBB-Forums in Berlin wurden spezielle gebo ZK Punkthalter gefertigt.

Foto: gebo

Belegexemplar – nicht zur Veröffentlichung gestattet

PUNKTHALTER VON GEBO

Als Entwickler und Hersteller bietet die osp Präzisionsteile GmbH eine Reihe von geprüften Systemglashalter an, die als Multipoint-Punkthalter am Markt bekannt sind. Diese Produkte sind seit über 25 Jahren in vielfältigen Glaskonstruktionen im Einsatz. Dies belegt auch die Dauerhaftigkeit der gebo Punkhalter unter realen Projektbedingungen. Laut Verwendbarkeitsgutachten der FH München gelten diese Glasbefestigungen als wartungsfrei.

gebo AKA Tellerpunkthalter

Die gebo AKA Tellerpunkthalter verfügen über eine Kugellagerung, bei der eine allseitige Beweglichkeit gegeben ist. Bei diesen Systemen können Toleranzen aus der Unterkonstruktion in Fläche, Tiefe und Winkel ausgeglichen werden. Durch das Idealgelenk, das nahe der Glasebene ist, positioniert sich der Punkthalter bei Abweichungen selbständig in die Nulllage. Zudem lässt sich der Punkthalter einfach montieren.
Folgende repräsentative Projekte sind z. B. mit dem AKA Punkthaltersystemen ausgeführt: Glasdach Olympiastadion Berlin; Airrail Center Frankfurt; Stadthaus Dortmund; Messe Leipzig u. a.

gebo ZK Senkpunkthalter

Bei den gebo ZK Senkpunkthalter befindet sich der Drehpunkt der Kugelachse hier in der Glasebene. Die enorme Tragfähigkeit dieser Punkthalterserie erlaubt die Befestigung von großen und schweren Glaselementen. Bei dem Punkthalter ZKCI handelt es sich um einen speziell für Isolierglas entwickelten Punkthalter.
Prinzipiell ist der Punkthalter zweiteilig in A- und B-Teile aufgebaut. Um die Dichtigkeit und die Funktionalität des Befestigungssystems dauerhaft zu gewährleisten, werden die A-Teile unter kontrollierten Bedingungen in dafür zertifizierte Glasproduktionsbetriebe vormontiert. Folgende repräsentative Projekte sind z. B. mit dem ZK Punkthalter ausgeführt: Allianz Zentrale sowie Skylight-Hochhaus Aufzüge in Frankfurt; UFA Palast Stuttgart; Sumatra Hafencity Hamburg u. a.

www.gebo-net.com

Foto: gebo

gebo AKA 70 Tellerpunkthalter, kugelgelagert idealgelenkig

Foto: gebo

gebo ZK Senkpunkthalter, kugelgelagert idealgelenkig für Mono- und Isolierglas

GLASS ALLIANCE.
WARM EDGE OHNE GRENZEN.

Glass Alliance, das internationale Netzwerk, das weltweit alle erforderlichen Produkte zur Isolierglasherstellung vertreibt, verfügt heute über das breiteste Angebot an Abstandhaltern mit der Technologie der warmen Kante (warm edge). Fenzi, Alu Pro und Rolltech, die drei Firmen der Glass Alliance, bieten Abstandhalter mit den verschiedensten Eigenschaften und Materialien, die Höchstleistungen mit einfacher, praktischer Handhabung kombinieren.

Multitech G, ein starrer Abstandhalter der letzten Generation, der vollkommen ohne metallische Teile realisiert und mit einer besonderen, mehrschichtigen, transparenten Dichtungsbarriere versehen ist, die extrem dünn, aber außergewöhnlich isolierend ist. Multitech G garantiert ganz einfach die heute bestmöglichen, thermischen Leistungen. Thermix TX Pro: Ein Abstandhalterprofil aus einem besonderen Kunststoff, versteift durch zwei hochresistente dünne Stangen aus rostfreiem Stahl; teilweise belegt mit einer Beschichtung aus rostfreiem Stahl, die die Haftung der Dichtstoffe unterstützt und als Barriere gegen den Gasaustritt dient. Chromatech Plus: Die innovative Struktur ermöglicht eine reduziertere Dicke und verbessert die Isolierleistungen. Chromatech Ultra: Die exklusive, patentierte Struktur aus Edelstahl und Kunststoffmischungen garantiert Dauerhaftigkeit, Widerstandsfähigkeit und hochfortgeschrittene Isolierfähigkeit. Butylver TPS: Dieser thermoplastische Abstandhalter mit Höchstleistungen wurde in den Laboratorien von Fenzi entwickelt, um eine absolut perfekte Montage zu garantieren.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

DIE BREITESTE AUSWAHL AN WARM-EDGE-ABSTANDHALTERN DER WELT.

MULTITECH G

THERMIX TX PRO

CHROMATECH PLUS

CHROMATECH ULTRA

BUTYLVER TPS

www.glassalliance.com
www.fenzigroup.com
www.alupro.it

Foto: Lisec

Vielseitig aufgestellt: Glas Lang fertigt heute sein eigenes ESG und VSG, hat Brandschutzprodukte im Programm und Spezialgläser.

Belegexemplar – Weitergabe untersagt

GLAS LANG GMBH AUS ÖSTERREICH

Von der kleinen Glaserei zum Allrounder

Vor über 50 Jahren als kleine Glaserei gegründet, hat sich die Glas Lang GmbH zum imposanten Branchenplayer entwickelt. Heute fertigt der Glasspezialist sein eigenes ESG sowie TVG und VSG, hat Brandschutzprodukte im Programm, ebenso Spezialgläser mit Nano-Beschichtung u.v.m.. Das erfolgreiche Familienunternehmen aus Österreich hat sich mit seinen Investitionen stark für die Zukunft aufgestellt. Lesen Sie, welche Rolle dabei die Zusammenarbeit mit Lisec spielt.

Die von Otmar Lang Senior im Jahr 1965 in Mondsee-Tiefgraben gegründete Glaserei hat sich über die Jahre zu einem Vollsortimenter entwickelt. Noch unter der Ägide des Seniors wurden mit einem Vorspannofen, einer Schleifanlage und einer Bohranlage die ESG-Produktion und die Bearbeitung angestoßen.

Im Jahr 2000 übernahm dann Otmar Lang Junior das Steuer und entwickelte vor allem die Produktion der Firma weiter, um potenzielle Zukunftsmärkte wie Fassaden- und Sicherheitsglas, den Solarsektor und das Türensegment bedienen zu können, ebenso auch die Großhändler.

Aufgrund des wachsenden Kundenkreises wurde die erste Halle schnell zu klein und die Produktion wurde 2010 um ein zweites Werk in Mondsee erweitert. Zudem wurde der Fokus in Richtung Verbundsicherheitsglas gerichtet.

Die Kooperation zwischen Glas Lang und Lisec startete bei der Investition in eine Laminieranlage des Maschinenherstellers. „Schon damals entschieden wir uns mit Betrieben zusammenzuarbeiten, die in unserer Nähe liegen", so Otmar Lang Junior. „Denn so konnten durch einen schnellen Support mögliche Stillstände minimiert werden." Sicherheitsgläser aus ESG und VSG sind heute die wichtigsten Produkte im Angebot der Glas Lang GmbH.

Im Jahr 2019 investierte Otmar Lang in seine Lisec SplitFin (EPS und MRX), in eine neue Schleifanlage mit Wasserstrahl sowie der Möglichkeit zu Bohren und zu Fräsen.

Gefragt, warum er gerade in diese Anlagen investierte, sagt Lang: „Als Unternehmer muss man die Zeichen der Zeit erkennen und man muss wach und investitionsfreudig sein, und diese Anlagen bieten uns neue Möglichkeiten."

Für Otmar Lang Junior war es wichtig, dass die neue Bearbeitungsmaschine sehr effizient produziert, ein großer Durchsatz möglich ist sowie eine größtmögliche Qualität erreicht werden kann. Schleifen, Bohren und der Wasserstrahl in einem „Turm" war für ihn nicht zielführend, da er die Umfangsbearbeitung von der Innenbearbeitung entkoppeln wollte. Und so fiel »

SIEMENS
Ingenuity for life

Die durchgängige Digitalisierung sichert nachhaltigen Erfolg

Betriebsdaten effektiv erzeugen, sammeln und für den Geschäftserfolg nutzen

Um die Betriebskosten in der Glasindustrie dauerhaft zu senken, müssen die Anlagen konsequent optimiert werden. Anhand eines digitalen Zwillings können Teilanlagen vor Inbetriebnahme getestet und die Gesamtanlage im laufenden Betrieb optimiert werden. So sichern Sie Ihre führende Position am Markt und steigern die Produktivität und Verfügbarkeit Ihrer Anlage nachhaltig. Gehen Sie mit Siemens in eine digitale Zukunft – als Partner.

siemens.de/glas

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

VRGS-A10005-00

Foto: Lisec

Otmar Lang Junior ist mit der Zusammenarbeit mit Lisec zufrieden: „Bis jetzt wurde alles so umgesetzt, wie wir uns das vorgestellt haben."

Foto: Lisec

Vor allem in Österreich werden viele Produkte aus Glas individuell, mit variierenden Maßen und in kleinen Stückzahlen angefragt. Dafür ist Glas Lang heute positioniert.

die Wahl auf die neue SplitFin Bearbeitunganlage von Lisec.

Gute Argumente für die Investition

„Neben der optimalen Halterung des Glases, den eingesetzten Saugtellern und der eingebauten Spindeltechnik bietet die Maschine den Vorteil, dass nicht nur die Bearbeitung mit Wasserstrahl möglich ist, sondern dass man auch bohren kann – alles in allem ist diese Maschine perfekt für uns", so Otmar Lang Junior und erklärt auch gleich warum: „Normale Löcher sind mit einem Wasserstrahl kostentechnisch nicht wirklich kalkulierbar. Es ist effizienter, wenn man die normalen Löcher mit einem herkömmlichen Bohrer macht und nur die hochwertigen Ausschnitte mit dem Wasserstrahl. Aufgrund der höheren laufenden Kosten der Wasserstrahlbearbeitung im Vergleich zu einer simplen Bohrmaschine sollte man sie auch nur in den Bereichen einsetzen, bei denen man eine hohe Wertschöpfung hat. Das ist mit der SplitFin durch die getrennten Bearbeitungstürme möglich."

Diese getrennte Wertschöpfung, die durch die zwei unabhängigen Bearbeitungstürme möglich ist, ist für Glas Lang ein wesentlicher Vorteil der Anlage und war schlussendlich ausschlaggebend für seine Entscheidung.

Die SplitFin zeichnet sich für den Glasverarbeiter vor allem durch die Schnelligkeit, Genauigkeit, den erzielten Durchsatz und die Qualität aus.

Lang: „Der ganze Arbeitsablauf ist top – in kürzester Zeit wird ein hervorragendes Produkt auf der anderen Seite herausgebracht. Gerade bei hochwertigen Gläsern wie im Treppen-Bereich oder bei Sonderformen wie Senklochbohrungen, Ausschnitten bzw. auch Glastüren und Überkopfverglasungen sowie im Interieur. Dort wird eine hohe Möbelqualität vorausgesetzt und das Glasprodukt muss State of the Art sein. Das kann man nur noch mit solchen Anlagen produzieren", so Otmar Lang Junior. Ein weiterer Vorteil der SplitFin ist seiner Meinung nach die einfache und intuitive Bedienung der Maschine. Bereits nach einer kurzen Einschulungsphase konnten seine Mitarbeiter mit der neuen Anlage arbeiten und erzielten dabei die gewünschten Ergebnisse.

> Wir müssen mit Anlagen arbeiten, die hochwertige Produkte schaffen – noch viel hochwertiger als die Norm vorschreibt, denn sonst sind wir nicht mehr konkurrenzfähig.

Ein Trend in der Glasindustrie geht für Otmar Lang eindeutig in Richtung Automatisierung, die qualitativ hochwertige Produkte sicherstellt – gerade bei Massenprodukten. Er ist sich sicher: „Wer den Trend verschläft, wird nicht ewig bestehen." Die Qualität spielt eine zentrale Rolle und wird immer wichtiger.

„Wir müssen mit hochwertigen Anlagen arbeiten, die hochwertige Produkte schaffen – noch viel hochwertiger als die Norm vorschreibt, sonst sind wir nicht mehr konkurrenzfähig. Die gesamte Bearbeitung muss hochwertig ausgeführt sein und so was geht mit Lisec Maschinen", so Otmar Lang Junior über die Entwicklung.

Vor allem in Österreich werden viele Produkte aus Glas individuell, mit variierenden Maßen und in kleinen Stückzahlen angefragt. Auch hier wird eine immer höhere Produktqualität gefordert. Hier bietet die SplitFin durch ihre getrennten Bearbeitungstürme eine optimale Basis für die Bearbeitung von Glasprodukten.

Glas Lang und Lisec

Otmar Lang Junior ist mit der Zusammenarbeit mit Lisec zufrieden: „Anregungen und Wünsche unsererseits werden schnell wahrgenommen und wir bekommen eine ehrliche Antwort, was möglich ist und was nicht und wo wir stehen. Bis jetzt wurde alles so umgesetzt, wie wir uns das vorgestellt haben."

Ebenfalls betont er die gute Qualität des Lisec Service, der bei etwaigen Problemen stets prompt zur Verfügung stand und mit schnellen, kompetenten Lösungen überzeugte.

„Ich bin wirklich zufrieden mit euren Anlagen. Wenn Ihr wieder was Neues baut, sind wir sicherlich einer der ersten, die das installieren, wenn es für unsere Bedürfnisse passt!"

www.glaslang.at

SOFTWARE VON LISEC

Auch bei der Software setzt Glas Lang auf Lisec und arbeitet mit GPS.prod und GPS.order. Ersteres ist eine Produktionsplanungs-Software, mit der sich der Produktionslauf einer Scheibe vom Lager über das Laminieren, die ISO-Fertigung oder jede andere Arbeitsstation bis zur Verpackung organisieren lässt. GPS.order dient dem Auftragsmanagement und hilft Angebots- und Auftragsabwicklung zu beschleunigen und zu automatisieren.

www.lisec.com

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Das Trio für Europa

Neue Duschtürbänder von CRL

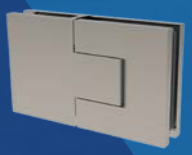
CRL hat speziell für die europäischen Märkte neue Duschtürbeschläge entwickelt, die höchsten Ansprüchen an Design und Funktion genügen!

Freuen Sie sich auf drei brandneue Beschlaglinien für Duschen. Natürlich aus Messing.

Mehr zum Trio für Europa unter www.crl.eu!

LUGANO

- Flächenbündiges Anschlagband
- Hebe-Senk-Funktion
- Abdeckbleche
- 45 kg Türgewicht
- 900 mm Türbreite



BELLAGIO

- Einstellbares Pendeltürband
- Abdeckbleche
- 50 kg Türgewicht
- 1.000 mm Türbreite

COMO

- Modernes Anschlagband
- Abdeckbleche
- 50 kg Türgewicht
- 1.000 mm Türbreite

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

C.R. Laurence of Europe GmbH
Boschstr. 7 | 74360 Ilsfeld
t: +49 7062 915 930 e: DE@crl.eu w: crl.eu

CRL®
A CRH COMPANY

Digital-Serie

Foto: GettyImages/ipopba

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet

IM GESPRÄCH MIT SANDRA KUGLER VON VIPROTRON

5 Antworten zur Digitalisierung

Die Digitalisierung ist das große Thema für Glasverarbeiter. Doch hier gibt es viele Fragen, die sich die Betriebe stellen (müssen). Wir haben wichtige Player der Branche dazu interviewt und ihnen „5 Fragen" gestellt, wo die Glasbranche in Sachen Digitalisierung in fünf Jahren wohl stehen wird. Hier die Antworten von Sandra Kugler, der Viprotron Vertriebsleiterin für Europa.

GLASWELT _ *Wird sich die Produktion in den nächsten fünf Jahren grundlegend ändern?*
Sandra Kugler _ Die Automatisierung ist bereits gegenwärtig und wird immer mehr die Produktionsprozesse beeinflussen, wenn nicht sogar grundlegend beherrschen und verändern. Systeme und Maschinen kommunizieren miteinander und dadurch können Prozesse nachhaltig optimiert werden. Qualitätsscanner, wie sie bereits in diversen Branchen zum Einsatz kommen, sind der Beweis für fortschreitende Technik und können im Einklang mit der Erfahrung des Menschen die Qualität deutlich steigern. Weniger Fehler, Unterstützung der Mitarbeiter und digitale Dokumentation bieten allzeit hohe Standards für die Produkte. Die Vernetzung von Maschinenparks oder Produktionsprozessen bis hin zu vollautomatisierten Lagerhaltungen sind heute bereits Realität und anlagengestützte Qualitätskontrollen werden immer unerlässlicher.
Unabhängig vom Produkt wird die Automatisierung und technische Entwicklung in Produktionsprozesse jeglicher Art Einkehr finden, je nach Standardisierungsgrad der Produkte mehr oder weniger. Denn nur so wird der Wandel hin zur nachhaltigen und dennoch wirtschaftlichen Auslegung der Produktion gelingen.

GLASWELT _ *Was sind die Gründe für diese Änderungen?*
Kugler _ Nach wie vor geht es in erster Linie darum, die Qualität und die Erwartungen des Kunden zu erfüllen. Eine hundertprozentige Qualität verursacht keine Reklamation und die Produkthaftung wird nachhaltig sichergestellt. Das sollte für Betriebe die Messlatte sein.
Qualitätsscanner sind sowohl bei manuellen Produktionsprozessen als auch bei teilweiser oder vollständiger Automatisierung sinnvoll und ergänzen die Erfahrung der Mitarbeiter. Hierbei unterstützt der Scanner, aufgrund gleichbleibender Fähigkeit unabhängig von Tageszeit und Lichtquelle der Produktionsumgebung, immer gleiche Standards umzusetzen.
Die Vielfalt und Varianz der Gläser (wie z. B. mehr Schichten) erfordern eine höhere Präzision zur Erkennung von Defekten. Dafür benötigt man kontrastreiche Umgebungen und dauerhaft hohe Konzentration der Mitarbeiter – eine Maschine kann das jederzeit abbilden.

> Nach wie vor geht es in erster Linie darum, die Qualität und die Erwartungen des Kunden zu erfüllen. Eine hundertprozentige Qualität verursacht keine Reklamation. Das sollte für Betriebe die Messlatte sein.

GLASWELT _ *Welche Rolle spielen die Software und Qualitätskontrolle?*
Kugler _ Im Zuge der Automatisierung ist eine individuelle und anpassbare Software die Basis, um Betriebe nachhaltig und durchgehend digitalisieren zu können.
Die Qualitätsanforderungen der Kunden sind durch Software in den Produktionsprozess implementiert. Eine optische Eignungsprüfung des Glases im Prozess ist jedoch unabdingbar.

Schon das Rohglas kann „genormte Defekte“ haben.
Je früher eine Fehlerdetektion innerhalb der Wertschöpfungskette vorgenommen wird, desto besser. So können frühzeitig im Bearbeitungsprozess Systeme bereitgestellt werden, die in der Lage sind, durch eine Re-Optimierung Fehler zu umgehen. Dies garantiert einen reibungslosen Ablauf der Prozesskette. All das ist ohne intelligente Software und direkte Qualitätskontrolle an den einzelnen Arbeitsstationen nicht vorstellbar.

GLASWELT _ *Wie verändert sich der Service bei Ihnen?*
Kugler _ Service muss schnell, direkt und überall verfügbar sein. Die technische Überwachung auf der einen Seite sowie die maschinelle Überwachung vor Ort müssen im Einklang funktionieren. „Augmented reality“, als digitale Unterstützung, ist für die Person vor Ort ein gangbarer Weg. Eine Anleitung direkt mit dem technischen Service „an der Seite“, zuverlässig und individuell. Die Grundlage für optimalen Kunden-Service ist, Anlagen zur Verfügung zu stellen die langlebig und mit Software-Updates in der Lage sind, Sicherheitslücken zu schließen, wie auch neue Funktionen zur Verfügung stellen.

Foto: Viprotron

Sandra Kugler, Viprotron Vertriebsleiterin für Europa

GLASWELT _ *Was können Verarbeiter von der Digitalisierung erwarten, wo lauern die Gefahren und Herausforderungen für die Betriebe?*
Kugler _ Aktuell befinden sich viele Unternehmen im Wandel, aber die Digitalisierung von Prozessen befindet sich je nach Branche und Produkten teilweise erst am Anfang. Die Entwicklung wird sich zunehmend durch Ereignisse wie in der aktuellen Situation verstärken und beschleunigen.
Wir können und sollten immer mehr auf die technischen Möglichkeiten innerhalb des Berufslebens zurückgreifen und diese nutzen, wie sie die Pandemie jetzt kurzfristig notwendig gemacht hat. Diese bedroht(e) teilweise ganze Branchen und Konzerne und erfordert, sämtliche Geschäftsprozesse zu prüfen und auch gegen solche von außen kommenden Einschläge resistenter zu machen. Die Betriebe sind nun gezwungen, digitale und innovative Prozesse einzuführen, um effizienter zu arbeiten und Kostensenkungen zu erzielen. Qualitätskontrolle gehört mit dem ersten Produktionsschritt dazu.
Konzepte zur Steuerung der Arbeitsprozesse in einem agilen Umfeld mit dynamischen Entwicklungen sind die Zukunft der Branche und gleichzeitig die aktuelle Herausforderung für Verarbeiter. Denn es werden sich diejenigen Betriebe behaupten, die für die Kunden auch in Zukunft Qualität liefern können und dabei die Kosten im Griff haben.

Die Fragen stellte Matthias Rehberger.

Anzeige

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

SIEMENS: UNTERSTÜTZUNG FÜR GLASVERARBEITER

So lässt sich einfach in das industrielle IoT einsteigen

Für Glasverarbeiter und -Veredler sowie für Glasanlagenbetreiber, Hersteller, Anlagen- und Maschinenbauer ist nun ein guter Zeitpunkt, in die Vernetzung Produktion einzusteigen oder diese immer weiter auszubauen. Denn das IIoT (Industrial Internet of Things) bietet Chancen in Hülle und Fülle. Hier die wichtigsten Details im Überblick.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Und was bringt's bitte? Diese Frage wird vermutlich am häufigsten gestellt, wenn der Ruf nach Verschmelzung von virtueller und realer Welt laut wird. Wer dann konkrete und differenzierte Antworten geben kann, stößt in der Regel auf offene Ohren.

Siemens-Kunden aus der Glasindustrie, die bereits ein Stück des Weges gegangen sind, bestätigen unisono, was ihnen zuvor versprochen wurde – und was sie sich vor allem erwünscht hatten, so das Unternehmen.

„Jeder Kunde hat andere Ziele vor Augen, daher müssen wir genau zuhören und auch beraten, welche Verbesserungen durch Digitalisierung tatsächlich vorrangig und beabsichtigt sind", so die Erfahrung von Tobias Wachtmann, Head of Vertical Glass & Solar bei Siemens, und seinem Team.

Für die einen geht es darum, Prozesse effizienter zu gestalten oder die Produktivität zu erhöhen. Andere wiederum sehen den größten Nutzen von IIoT-Systemen wie MindSphere darin, dass die Produktqualität steigt oder Wartung und Instandhaltung deutlich einfacher werden.

Weiter wird am IIoT geschätzt, dass sich standort- und sogar firmenübergreifend besser zusammenarbeiten lässt, KPIs definieren und besser tracken lassen und sich zudem neue, digitalbasierte Geschäftsmodelle ins Leben rufen lassen. Und last but not least optimieren viele Glashersteller ihre Produktion in puncto Ressourceneinsatz.

Der Nutzen von Cloud …

Um die generierten Daten zu speichern, ist die Cloud bevorzugtes Mittel der Wahl, so die Aussage vieler Kunden. Vor allem, wenn sie die so wichtigen Themen wie Sicherheit, Datenschutz und Compliance mit abdeckt und zufriedenstellend beantwortet.

Cloud-Dienste bieten zweifellos noch weitere Vorteile. Gerade die MindSphere bietet eine breite Palette von Protokolloptionen für Geräte- und Firmenanwendungen, Anwendungen für die Glasbranche, umfangreiche Analysen und eine innovative Entwicklungsumgebung, die sowohl die offenen PaaS-Funktionen (Open Platform-as-a-Service) von Siemens nutzt, als auch den Zugriff auf Cloud-Dienste von Amazon Web Services (AWS) und Microsoft Azure und Alibaba bietet.

Die MindSphere macht es also möglich, Produkte, Anlagen, Systeme und Maschinen überall auf der Welt mit einem zentralen Cloud-Standort zu verbinden. Das sorgt für hohe Transparenz beim Betrieb von Anlagen.

Um die Digitalisierung mit einer IoT-Plattform erfolgreich zu meistern, müssen iterative Verbindungen zu verschiedenen PLM-Tools (Product Lifecycle Management) hergestellt werden. So können Daten besser erfasst, verarbeitet, analysiert und genutzt werden, wie Siemens unterstreicht. Wichtig dabei: eine gemeinsame und kosteneffiziente Datenhaltung, die u. a. eigene Ressourcen für die Instandhaltung von Hardware und Software entlastet.

Foto: Siemens

Zahlreiche Unternehmen haben bereits leistungsstarke Applikationen auf dem sicheren, cloudbasierten, offenen IoT-Betriebssystem MindSphere mit offener API und skalierbarer Entwicklungsumgebung entwickelt. Damit können sie wiederum ihren Kunden neue digitale Services anbieten.

… und Edge Computing

Die Übertragung aller Daten in die und aus der Cloud ist jedoch in einigen Fällen nicht sinnvoll. Hersteller müssen in der Lage sein, Daten zu analysieren und zu nutzen, um die Produktionsergebnisse zu verbessern – und das schnell. Mit Industrial Edge bietet Siemens eine Lösung für das Edge Computing, inklusive der benötigten Hard- und Software.

Mit Hilfe von Edge-Geräten wird es Herstellern möglich, Produktionsdaten dezentral zu verarbeiten. In diesen Modulen können alle angeschlossenen Geräte überwacht, Apps und Software installiert und aktualisiert sowie Funktionen von der Cloud auf das lokale Fertigungssystem übertragen wer-

den. Die dezentrale Datenverarbeitung am Rand des Netzwerkes, das also bedeutet also „Edge Computing".

Das Beste aus Edge und Cloud

Gerade eine Kombination aus lokaler, performanter Datenverarbeitung direkt im Betrieb einer Glasanlage und der Cloud kann hier die Lösung sein und der Glasindustrie enorme Potenziale eröffnen. Denn die Kombination gibt Glasherstellern und insbesondere Unternehmen der Glasweiterverarbeitung die Möglichkeit, alle Vorteile der Cloud zu nutzen, aber trotzdem die Forderungen des Markts nach maximaler Flexibilität und Reaktionsfähigkeit zu erfüllen.

Wenn mit Edge Computing große Datenmengen lokal verarbeitet werden, verringern sich für die Anwender die Speicher- und Übertragungskosten, denn es werden nur die relevanten Daten in eine Cloud- oder IT-Infrastruktur übertragen.

Anwendungen für die Glasbranche

Für die Glasbranche gibt es bereits zahlreiche Applikationen entlang des gesamten Herstellungsprozesses. Und das sowohl von Siemens, als auch bedeutenden Lieferanten der Glasbranche oder Siemens-Partnern.

> Nur wer seinen potenziellen und bestehenden Kunden einen messbaren und damit sehr konkreten Nutzen demonstrieren kann, wird langfristig zu den Vorreitern in einer digital transformierten Glasindustrie zählen

Mit „Control Performance Analytics" lassen sich beispielsweise Regelkreise optimal einstellen. In der Prozessindustrie sind noch immer rund 50 Prozent der Regelkreise nicht optimal eingestellt. Mithilfe der Applikation können Daten aus dem Prozess durch Algorithmen automatisiert analysiert werden, sodass der Nutzer Hinweise bekommt, wie z.B: die Parameter des Reglers eingestellt sein sollten – um etwa die Prozessstabilität zu verbessern.

„Process Event Analytics" wiederum steht für eine effiziente Optimierung des Alarm- und Meldesystems. Die Anwendung dient der kontinuierlichen Überwachung und Verbesserung von Alarmsystemen der Prozessindustrie. Durch die Kombination von IEC62682- und EEMUA191-Standards mit neuen Analysemethoden kann die App effizient Verbesserungsmaßnahmen identifizieren. PEA erfordert keine zusätzlichen Handbücher oder Schulungen und funktioniert nach dem einfachen Pay-per-Use-Modell.

Mit „Overall Equipment Effectiveness" (OEE) lässt sich hingegen die Maschinen- und Anlageneffektivität veranschaulichen. Mit der OEE-App kann also die Gesamtanlageneffektivität aus der Gleichung Verfügbarkeit mal Leistung mal Qualität ausgespielt und veranschaulicht werden.

Am kalten Ende des Glasherstellungsprozesses spielen die sogenannten Simatic MindSphere Apps – die cloudbasierten Lösungen für die industrielle Automatisierungstechnik – ihre Stärken aus. Wer seine Produktivität, den Energieverbrauch und den Service von Maschinen und Standorten weltweit verfolgen und optimieren möchte, der kann Simatic Performance Insight einsetzen. Mit dieser App lassen sich Optimierungspotenziale durch die Überwachung und Analyse von Maschinen-KPIs erkennen.

Foto: Siemens

Tobias Wachtmann, Head of Vertical Glass & Solar bei Siemens

Fehler oder andere wichtige Ereignisse einer Maschine oder Anlage werden dank der App „Notifier" regelbasiert an verbundene Mobilgeräte gesendet. Operator oder Servicetechniker werden damit standortunabhängig und ad hoc informiert und können sofort reagieren.

Und schließlich lässt sich mit „Simatic Machine Monitor" die Maschinenserviceplanung durch Verfolgung der Wartungsintervalle managen.

Der „Fleet Manager" wiederum sorgt für Transparenz der in der MindSphere konfigurierten Assets. Spezifische Parameter wie Grenzwertüberschreitungen einer Maschine können angezeigt werden. Zudem können darauf basierend bestimmte Aktionen festgelegt werden.

Eigene Glasapplikationen von Kunden …

Zahlreiche Unternehmen haben bereits leistungsstarke Applikationen auf dem sicheren, cloudbasierten, offenen IoT-Betriebssystem MindSphere mit offener API und skalierbarer Entwicklungsumgebung entwickelt. Damit können sie wiederum ihren Kunden neue digitale Services anbieten.

Beispiele dafür sind „B-Zmart Runtime" von Zippe zur Leistungsübersicht und -optimierung des Gemengehauses sowie „Thyro App" von Advanced Energy zur vorbeugenden Wartung von elektrischen Heizelementen.

Seit geraumer Zeit ist dies einfacher denn je. Mit Mendix hat Siemens 2018 einen sogenannten Anbieter einer Low-Code-Plattform übernommen. Dritte müssen Softwareapplikationen nun nicht mehr Zeile für Zeile schreiben. Stattdessen müssen sie einfach die gewünschten Funktionen aus einer Bibliothek per „drag and drop" miteinander verknüpfen.

Dies beschleunigt die Softwareentwicklung enorm, da Anwender ohne Programmierkenntnisse eine App erstellen können!

Ein Beispiel dafür ist die dank Mendix einfach zu erstellende FMCS-App (Facility Monitoring & Control System). Diese App bindet Informationen der Nebenanlagen beispielsweise aus dem Prozessleitsystem Simatic PCS 7 ein.

„Ganz gleich, welche Hebel getätigt werden – nur wer seinen potenziellen und bestehenden Kunden einen messbaren und damit sehr konkreten Nutzen demonstrieren kann, wird langfristig zu den Vorreitern in einer digital transformierten Glasindustrie zählen", so das Fazit von Tobias Wachtmann.

www.siemens.de/glas

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Anzeige

gebo

Lösungen für den konstruktiven Glasbau

Das Original in Funktion + Design

Bewährte Punkthalter + Verbindungssysteme

gebo glas-elemente-befestigungssysteme

D-74382 Neckarwestheim Tel. 07133-20260-3 • Fax: 07133-20260-55

info@gebo-net.com • www.gebo-net.com

BARTELTGLASBERLIN, EIN BESONDERER GLASVEREDLER

IT-gesteuerter Mittelständler

BarteltGlasBerlin setzt bereits seit über 30 Jahren konsequent Software in der Glasveredlung ein, was zu Beginn nicht selbstverständlich war. Doch damit war der Betrieb nicht nur einer der Pioniere in der Flachglasbranche, sondern unterstützte die Softwareentwickler von A+W mit wertvollen Vorschlägen aus der Praxis.

Foto: A+W

Die VSG Produktion ist für BarteltGlasBerlin ein wichtiges Standbein. Mit der in 2019 erweiterten VSG-Anlage werden u. a. Vakuumlaminate, schaltbare Gläser, Splitterschutzgläser und andere Laminat-Gläser gefertigt.

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Technik und Design stehen bei BarteltGlasBerlin seit vielen Jahren im Fokus. In Berlin Marienfelde fertigt das Unternehmen mit 120 Mitarbeitern auf 13 500m² hochwertige Flachglasprodukte für die Fassade, das Interieur sowie den Messebau. Ein weiterer Fokus sind individuelle Glas-Metallkonstruktionen. In der Produktpalette finden sich technische Gläser ebenso wie faszinierende Designergläser, Vitrinen und komplexe Ensembles.

Moderne Bearbeitungstechniken sowie der ESG-Ofen und eine VSG-Anlage ermöglichen die schnelle Fertigung sämtlicher Sicherheitsgläser und eröffnen, einzeln oder miteinander kombiniert, eine unglaubliche Fülle an Produkten.

Mehr als nur „normales" VSG

Die VSG Produktion hat für das Unternehmen generell einen hohen Stellenwert. Eine der wichtigsten Aufgaben der leistungsstarken, in 2019 erweiterten VSG-Anlage ist die Herstellung technischer Gläser wie Vakuumlaminate, schaltbare Gläser, Splitterschutzgläser und eine Fülle anderer laminierter Konstruktionen.

Solche hochwertigen Glasprodukte umfassen oft viele Bearbeitungsschritte. Es ist eine der größten Stärken des Veredlers, dass alle diese Schritte im eigenen Haus von erfahrenen Fachkräften unter durchgängiger Qualitätskontrolle umgesetzt werden.

Hohe Produktionstiefe

Bei BarteltGlasBerlin entstehen komplexe Produkte und Konstruktionen durchgängig im eigenen Haus: vom Zuschnitt und der kompletten Fertigung über den Versand durch den eigenen Fuhrpark, wenn gewünscht bis hin zur Montage. Der Betrieb hat eine Schlosserwerkstatt und eine Metallbauabteilung mit CNC-Bearbeitung und

Foto: A+W

Das Geschäftsführungsduo: Technik GF Robert Horn und Julia Geburzi-Horn, kaufmännische GF

Schweißarbeitsplätzen, sodass sich Projekte wie Shopfassaden, Schaufenster, Türanlagen und andere Glas-Metallkonstruktionen von der Projektberatung über die Inhouse-Herstellung bis zur Montage komplett abwickeln lassen.

In der Schleiferei finden CNC-Bearbeitungen statt, gesteuert über intelligente A+W-Schnittstellen. Fräsen, Bohren, Modellkantenschliff, Formkanten, Facetten, Rillenschliff, Gravur – mit dem vernetzten Maschinenpark erledigt Bartelt jeden denkbaren Job in der Glasveredlung.

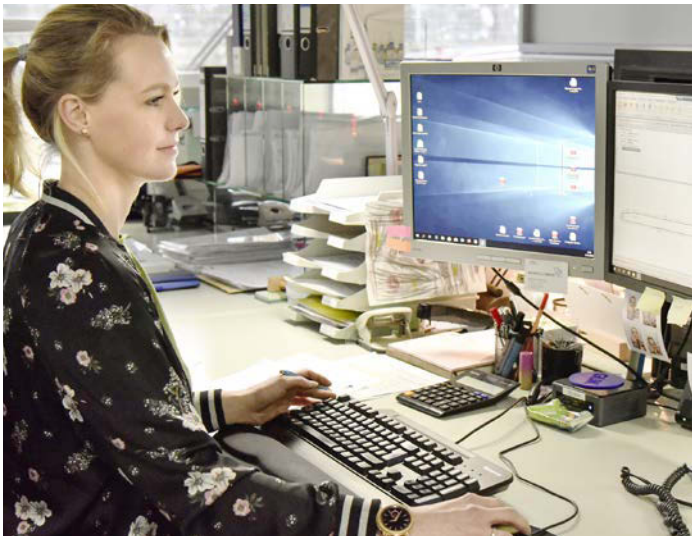
Mitarbeiter und Hightech

Bartelt war einer der ersten Glasbetriebe, der mit A+W-Software durchgängig vernetzt wurde, von der Angebotserstellung über die Auftragserfassung bis hin zur Produktion und Lieferplanung. Alle Aufträge werden im Verkauf mit dem ERP-System A+W Business erfasst, automatisch an das Produktionssystem A+W Production übergeben und in der durchgängig automatisierten Fertigungsumgebung hocheffizient produziert.

In der technischen Auftragserfassung ist der A+W CAD Designer vollständig in das Erfassungssystem integriert – die Erfasserin „konstruiert" auch anspruchsvolle und komplexe Scheiben, freie Formen oft auf Basis hinterlegter Templates

Anzeige

Foto: A+W



Bartelt ist durchgängig mit A+W-Software vernetzt, von der Erfassung des Angebots über die Auftragserfassung bis zur Produktion und Lieferplanung. Jeder Schritt lässt sich zudem in Echtzeit abbilden.

oder Digitaliserung beliebiger Schablonenmaterialien. A+W Production Terminals liefern an jeden Arbeitsplatz die nötigen Informationen z. B. über Scheibendaten, Bearbeitungen und Folgebearbeitung.

In einem IT-System, das alle Teile, Bearbeitungen, Formen etc. auch hochkomplexer Produkte abbilden kann, werden bei konsequenter Konfiguration Produktionspapiere weitestgehend überflüssig. Etiketten speichern alle nötigen Informationen, die durch eine Barcodelesung aus der Produktionsdatenbank geholt und zur Steuerung und Kontrolle an Info-Terminals visualisiert werden.

Intelligente CNC-Bearbeitung

Die Produktionsdaten, die über A+W Production an den Maschinen bereitgestellt werden, dienen nicht nur zur Information des Maschinenführers, sondern auch zur Steuerung der CNC-Anlagen. Die Bearbeitungen werden mit dem A+W CAD Designer oder mit der technischen Auftragserfassung in A+W Business erfasst und anschließend in das Schnittstellenformat CAM-DXF, das von A+W ***(www.a-w.com)*** in Zusammenarbeit mit führenden Maschinenherstellern entwickelt wurde, exportiert.

Bei dieser Technologie wird aus der technischen Auftragsbearbeitung eine CAD-Datei an die Maschine verschickt, die neben den üblichen geometrischen Daten für Schleifmaße, Bohrungen, Ausschnitte etc. auch Maschinenparameter, etwa zur Auswahl der Werkzeuge und zur Sauger- oder Anschlagspositionierung, enthält.

Die CAM-DXF-Datei wird online an die CNC-Maschine übertragen, wo nun alle Maschinenprozesse vollautomatisch erfolgen, die langwierige und teure Programmierarbeit an der Maschine entfällt. Das verkürze die Durchlaufzeiten in der Bearbeitung enorm, etwa an der Forvet-Bohrmaschine und dem CMS-Bearbeitungszentrum.

Eine der wichtigsten Funktionen für das Produktionsteam ist die Scheibenverfolgung. Durch systematische Betriebsdatenerfassung (BDE) ist jederzeit bekannt, welche Scheibe sich wo befindet, welche Bearbeitungen bereits erledigt wurden und welche noch auszuführen sind.

„Das A+W Barcode- Tracking", erläutert der technische Geschäftsführer Robert Horn, „hat unsere gesamte Fertigungsorganisation effizienter und transparenter gemacht. Die Informationswege werden kürzer, es gibt weniger Nachfragen und langwieriges Suchen." Da alle BDE-Informationen in das ERP-System A+W Business zurückgemeldet werden, wissen die Mitarbeiter in der Auftragsbearbeitung jederzeit, wo ein Produkt befindet. Man braucht nur die Auftragsnummer.

Die Digitalisierung geht weiter

In Zukunft möchte das Führungsteam um Robert Horn und Julia Geburzi-Horn den Betrieb weiter automatisieren und den Digitalisierungsgrad erhöhen. Ein wichtiger Schritt dahin wurde in der Auftragsbearbeitung mit dem neuen Webshops A+W iQuote gemacht. Dieses System soll schon bald durch die Erfassung via Webbrowser E-Mail- oder Faxbestellungen zunehmend ablösen. Der Kunde bestellt stets auf Basis der aktuellen Datenbank von BarteltGlasBerlin.

Das verringert auf beiden Seiten den Erfassungsaufwand, die Aufträge sind technisch geprüft und sämtliche Parameter passen. Julia Geburzi-Horn, kaufmännische Geschäftsführerin: „Nach einer erfolgreichen Werbeaktion im Frühjahr dieses Jahres konnten wir insgesamt etwa 100 Kunden für A+W iQuote begeistern."

www.barteltglas.berlin

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

EDUARD KRONENBERG
Verbindung mit Profil. | Connecting Profiles.

Hält ewig.

The Nº 1 In Connecting Elements.

Längsverbinder
Eckverbinder
Sprossenverbinder

Die perfekte Verbindung für Ihr Profil.

www.ek-connect.de

Bei dem „One Baelskaai“ Gebäude im alten Hafen von Oostende hat fast jedes der 59 Apartments einen faszinierende Blick auf den Strand und die Nordsee.

Foto: Versluys Groep / One Baelskaai, Oosteroever Ostend

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

FINI CURVE IM BELGISCHEN SEEBAD OOSTENDE

Eleganter Schwung am Meer

Der Strand nordöstlich von Oostende zieht bis zum alten Osthafen wie mit dem Lineal die Grenze zwischen Nordseewellen und der Dünenlandschaft. Der alte Hafen wurde jetzt von der Groep Versluys wiederbelebt und zu einem Wohn- und Geschäftsquartier umgestaltet. Den Eingang zu diesem Quartier bildet das „One Baelskaai“. Hier erfahren Sie, wie dieses Gebäude-Ensemble mit gebogenen Brüstungsgläsern von Finiglas ausgestattet wurde.

Der von der Groep Versluys umgestaltete Osthafen transformiert den alten Hafen von Oostende zum Wohn- und Geschäftsquartier. Dieses nimmt mit seiner Bebauung die Formen und die Dynamik der Strand- und Meeresumgebung auf. Das Gebäude-Ensemble „One Baelskaai“ ist Teil des neuen Quartiers.

Bei diesem Gebäude haben die Architekten die exklusive Randlage dazu genutzt, fast jedem der 59 Apartments des „One Baelskaai“ faszinierende Panorama-Aussichten auf den Strand und die Nordsee zu bieten.

Dynamisches Gebäude

Die elf Stockwerke des Bauwerks sitzen leicht verschoben übereinander. Die Balkone ragen dabei unterschiedlich weit vom Gebäudekörper weg in Richtung Hafen und umspielen mit ihrer gebogenen Linienführung den gesamten Baukörper und greifen so mit ihrer asymmetrischen Anordnung die Dynamik des Miteinanders von Wellen, Strand und Dünen auf.

Foto: Versluys Groep / One Baelskaai, Oosteroever Ostend

Gläserne Brüstungen aus gebogenem VSG

Die Dynamik der Balkone wird abgesichert durch Brüstungen aus gebogenem VSG, die von der Finiglas Glasveredelung GmbH aus Dülmen gefertigt wurden, dem Glasbieger der Semco-Gruppe.

Wie fast bei jedem Auftrag der Glasbieger war jede einzelne Scheibe für den Oostende ein Unikat.

Da die Stockwerke von oben betrachtet sehr individuelle Umris-

Jedes der Stockwerke besitzt individuelle Umrisse, wodurch die gebogenen Brüstungsgläser verschiedene Biegegeometrien und Biegeradien aufweisen.

Anzeige

Foto: Versluys Groep / One Baelskaai, Oosteroever Ostend

Die Dynamik der Balkone wird abgesichert durch Balkongläser aus gebogenem VSG, die von Finiglas, einer Semco Tochter, gefertigt wurden.

se haben, ergaben sich auch immer wieder leicht unterschiedliche Biegegeometrien und -radien.

Auf der Südseite von „One Baelskaai" besitzen die Appartements darüber hinaus auch gebogene Isolier-Verglasungen, die hier den Panorama-Blick vom historischen Hafen über die Nordsee sicherstellen.

Das „One Baelskaai" stellte eine ungewöhnliche Herausforderung dar und steht dabei mit der Vielzahl seiner gebogenen Glaselemente und der Dynamik seiner ikonischen Fassade für eine erfolgsversprechende Zukunft, so die beteiligten Planer von Finiglas.

Bei Finiglas ist das Projektteam sehr stolz, mit den insgesamt 2000 m^2 Sicherheitsglas zur Realisierung dieser Vision beigetragen zu haben.

www.finiglas.com

Foto: Versluys Groep / One Baelskaai, Oosteroever Ostend

Hier ein Apartment mit Panorama-Aussicht auf den Strand und die Nordsee.

Foto: Versluys Groep / One Baelskaai, Oosteroever Ostend

Dem neuen Quartier ist der blau-weiße Leuchtturm „Lange Nelle" vorgelagert

Super Spacer®
DAS ORIGINAL SEIT 1989.
Vereint Ästhetik, automatische Verarbeitung und unvergleichliche Akkuratesse.
Die erste Warme Kante aus flexiblem Strukturschaum.
Edgetech
A Quanex Building Products Company
Die Pioniere in der Warme Kante Technologie
www.superspacer.com
info@edgetech-europe.com
arktisches Klima
ZERTIFIZIERTE KOMPONENTE
Passivhaus Institut
Super Spacer® 30 Years Proven Performance
1989 - 2019
RAL GÜTEZEICHEN
MEHRSCHEIBEN ISOLIERGLAS
ABSTANDHALTER

Digitalexemplar - Weitergabe nicht gestattet

IM GESPRÄCH MIT BERNHARD HÖTGER VON HEGLA

„Trotz aller Rückschläge in vielen Branchen sind wir in Deutschland gut aufgestellt“

Die Corona-Krise hat auch bei den Unternehmen der Glas-, Fenster- und Sonnenschutzbranche sowie der Zulieferindustrien ihre Spuren hinterlassen. Die GLASWELT befragte dazu Bernhard Hötger, den Geschäftsführer der international aufgestellten Hegla-Gruppe, wie er die Auswirkungen von Covid-19 beurteilt.

GLASWELT _ *Herr Hötger, wie hat die Pandemie den Markt aus Ihrer Sicht verändert?*
Bernhard Hötger _ Aktuell sind die Mehrzahl unserer Kundinnen und Kunden aus der Bau- und Architekturglasbranche weit weniger von den wirtschaftlichen Folgen der Pandemie betroffen als viele andere Industrie- und Dienstleistungsbereiche. Durch die große Investitionstätigkeit in private und gewerbliche Immobilien waren die Auftragsbücher vor Corona gut gefüllt und dieser Trend hält im Commercial-Bereich noch an. Die Pandemie hat sich daher bislang vor allem auf die gewohnten Arbeitsweisen in den Betrieben ausgewirkt.

GLASWELT _ *Geben Sie dazu bitte Details.*
Hötger _ Zu den Veränderungen zählen unter anderem Abstand halten, kleinere Teams und möglicherweise die Einteilung in (neue) Schichten, ebenso Fragen der Kinderbetreuung und des Schutzes von Risikogruppen sowie die Sicht auf die Art zu arbeiten. Die Betriebe mussten sehr schnell neue Wege finden, sich der Situation anzupassen und dennoch die Lieferzusagen einzuhalten, um nachfolgende Wertschöpfungsstufen nicht zu beeinflussen.

GLASWELT _ *Wo lagen bei Ihnen die großen Herausforderungen?*
Hötger _ Für uns als Hersteller für Maschinen und Anlagen für die flachglasverarbeitende Industrie galt es neben dem Schutz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die termingerechte Produktion so gut wie möglich aufrechtzuerhalten. Weiter haben wir die Zeit genutzt, um unsere Kontaktmöglichkeiten für den Service, die Beratung und auch unsere Abteilungen mit neuen medialen Kanälen zu erweitern. Die Fokussierung auf „Made in Germany“ hat es uns in der Krise zumindest ein wenig leichter gemacht, da unsere Lieferanten fast durchgehend lieferfähig waren. Da alle nationalen und internationalen Märkte gleichermaßen unter dem Einfluss von Corona stehen, hat die Pandemie zumindest in unseren Betrieben nur zu wenigen Verschiebungen geführt.

Foto: Hegla

> Die Corona-Pandemie hat deutlich gezeigt, wie schnell sich die Wirtschaft und das gesellschaftliche Leben verändern können. Versucht man in der Krise positive Aspekte zu finden, ist es der Zusammenhalt der Menschen, die Flexibilität der Unternehmen sich zu wandeln und neue Wege zu finden, die Mut für die Zukunft machen.

Bernhard Hötger, Geschäftsführer der Hegla-Gruppe

GLASWELT _ *Was kurbelt die Wirtschaft aus Ihrer Sicht jetzt wieder an?*
Hötger _ Die Corona-Pandemie hat deutlich gezeigt, wie schnell sich die Wirtschaft und das gesellschaftliche Leben verändern können, wie wandelbar die jahrelang gewohnte Normalität dann doch ist. Umso mehr beweist sich die Erkenntnis, im Idealfall zu jedem Zeitpunkt gut aufgestellt zu sein. Nationale und internationale Hilfsprogramme tragen einerseits mit Finanzspritzen dazu bei, die wirtschaftlichen Folgen zu mindern, den Absatz zu erhalten oder wieder in Schwung zu bringen. Die Unternehmen und Betrieben stehen andererseits vor der Aufgabe oder der Chance, die Erfahrungen zu nutzen, Produkte sowie Fertigungen noch mehr zu optimieren, in Innovationen zu investieren und eben all das umzusetzen, was die Erfolgsfaktoren eines Unternehmens verbessert.

GLASWELT _ *Wo sehen Sie neue Chancen?*
Hötger _ Die Automation und Digitalisierung werden hierzu ein Schlüssel sein, ebenso wie der Einsatz der Menschen an den Stellen, an denen Sie mit Ihren Fähigkeiten die höchste Wertschöpfung für sich und das Unternehmen erzielen können. Die Erweiterung der Produktpalette – in der Glasindustrie beispielsweise durch die Möglichkeit zur Herstellung von mobilfunktauglichen oder smartem Glas – bietet die Chance der höheren Wertschöpfung, um im Wettbewerb um Kunden zusätzliche Vorteile zu generieren und weitere Absatzmärkte erschließen zu können.

GLASWELT _ *Welche positive Erkenntnis bringt für Sie die Krise?*
Hötger _ Die vielen Erkrankten und Verstorbenen, die vielen Menschen in existentieller Not machen es erst einmal sehr schwer, die Krise mit etwas Positivem zu verbinden. Versucht man dennoch positive Aspekte zu finden, ist es der Zusammenhalt der Menschen untereinander, die Flexibilität der Unternehmen sich zu wandeln, Prozesse anzupassen und neue Wege zu finden, die Mut für die Zukunft machen.
Trotz aller heftigen Rückschläge in vielen anderen Branchen sind die Wirtschaft und die Gesellschaft gut aufgestellt. Wenn wir es nun schaffen, die Erfahrungen aus der Pandemie zu nutzen, um für zukünftige Entwicklungen noch besser gewappnet zu sein und die Menschen untereinander zu stärken, sind wir für zukünftige Entwicklungen besser aufgestellt.

Die Fragen stellte Matthias Rehberger

DIE HEGLA-GRUPPE

Die Gruppe umfasst folgende Unternehmen
- Hegla, Maschinen und Anlagen für die Flachglasbearbeitung,
- Hegla-Hanic, Software
- Hegla boraident, Laseranwendungen für Glas
- Hegla-TaiFin, Härteöfen

www.hegla.com

Belegexemplar - Weitergabe nicht gestattet!

Nur gelegentlicher Mitleser?

Sichern Sie sich Ihr persönliches GLASWELT-Abonnement!

Tel. (07 11) 636 72-403

Gebrauchtmaschinen

Wir kaufen und verkaufen gebrauchte und neue Maschinen,
Versiegelungs-Systeme für die Isolierglasfertigung und Maschinen für die Glasbearbeitung
B.P. METAL GLAS d.o.o.
Varazdinska 11
10363 Belovar, Kroatien
Tel.:00385/1/2056-596
Fax.:00385/1/2056-612
e-mail: b.p.metal.glas@zg.htnet.hr

Stellenangebot

Harwardt Glasfachbetrieb GmbH
Glaser (m/w/d) für sofort oder später gesucht.
Schriftliche Bewerbung unter:
info@harwardt-glasfachbetrieb.de

Verkäufe

WERKZEUGAUFNAHMEN FÜR CNC-MASCHINEN

ISO 40/ISO 30
IN TOP QUALITÄT
FÜR ALLE MARKEN
...
BAVELLONI
BIMATECH
CMS BREMBANA
DENVER
INTERMAC

Glastechnik Holger Kramp GmbH
Albert-Einstein-Str. 18
23617 Stockelsdorf

Tel.: 0451-499690
www.glastechnik.com
Mail: info@glastechnik.com

GLASTECHNIK HOLGER KRAMP

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

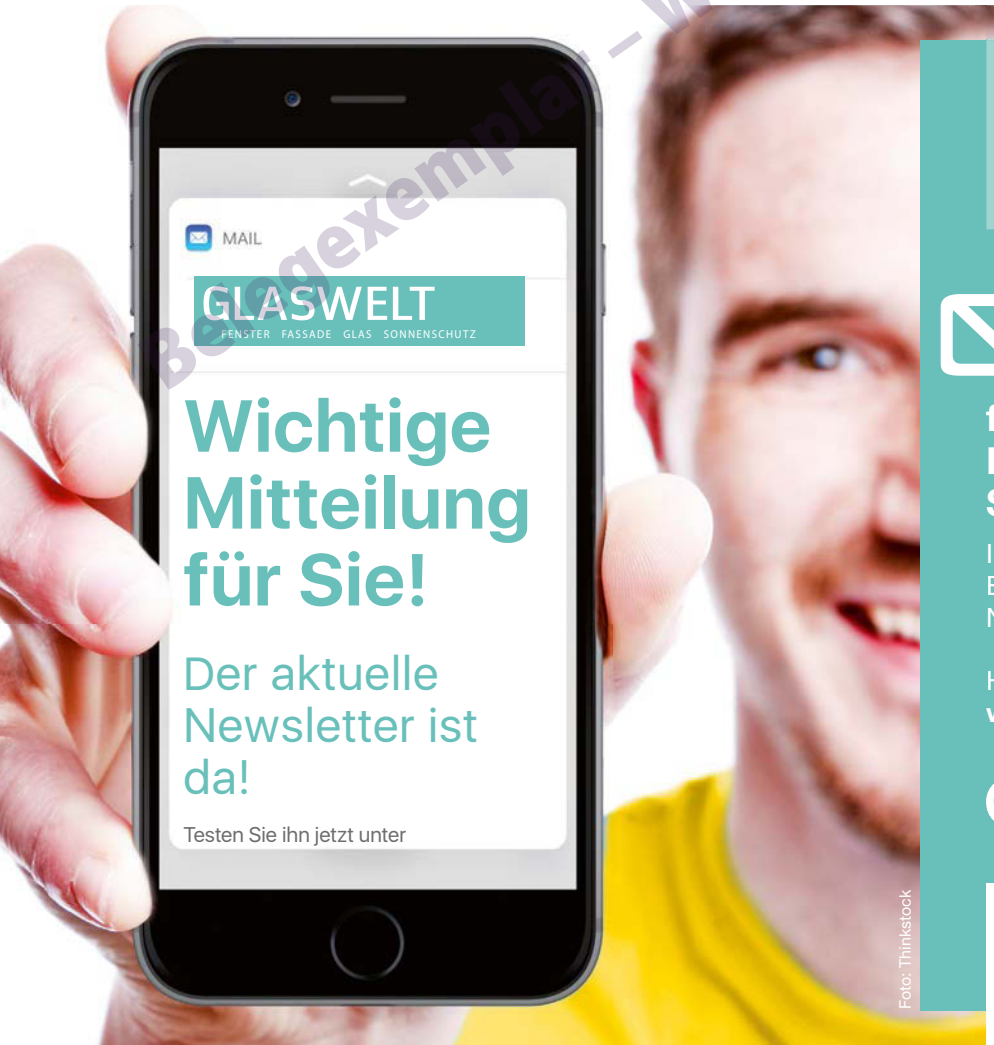


Foto: Thinkstock

Einfach.
Aktuell.
Informieren.

KOSTENLOSER NEWSLETTER

für alle Profis in der Glas-, Fenster-, Fassaden- und Sonnenschutzbranche

Immer frei Haus: die besten Produkte, Expertenwissen für die Praxis und das Neueste aus der Szene.

Hier geht's zur Anmeldung:
www.glaswelt.de/newsletter

Gentner

GLASWELT
FENSTER FASSADE GLAS SONNENSCHUTZ

Ausgabe 10.2020

Die GLASWELT 10.2020 erscheint am 08. Oktober 2020.

GLASWELT TOP-THEMA

Glas Innovationen

Die Glasbranche und die zugehörigen Zulieferbranchen haben in den letzten Jahren eine Vielzahl an Neuheiten zur Marktreife gebracht. In unserem Top-Thema im Oktoberheft werden wir die jüngsten Innovationen aus den Segmenten Produktion, Qualitätskontrolle, Robotik und Software präsentieren. Weiter stellen wir neue Entwicklungen bei ESG, VSG und Isolierglas vor, ebenso wie bei der Glasveredlung.

Darüber hinaus beleuchten wir, was sich am Markt für Smarte Gläser tut und wie diese in Zukunft die Entwicklung von Fassaden beeinflussen und verändern werden.

Und last but not least stellen wir Glasbeschläge und Absturzsicherungen vor und zeigen, was bei Logistik, Transport und Montage up to date ist.

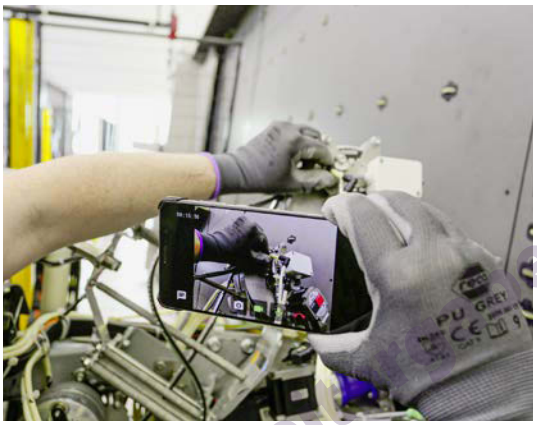


Foto: Lisec

TERMINE

ift Akademie „Bemessung von Glas nach DIN 18008“
19.09.2020, virtuelle Veranstaltung
www.ift-rosenheim.de

Rosenheimer Online-Dialog
08.10.2020, virtuell anstelle der ift Fenstertage
www.fenstertage.de

2. Wiener Fensterkongress
19.–20.11.2020, Wien
www.wienerfensterkongress.at

BAU 2021
11.–16.01.2021, München
www.bau-muenchen.de

glasstec 2021, Düsseldorf
15.–18.06.2021
www.glasstec.de

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

GLASWELT IMPRESSUM

SO ERREICHEN SIE DIREKT UNSEREN LESERSERVICE
Postfach 91 61
97091 Würzburg
Telefon +49 (0) 711 / 63 672 403
Telefax +49 (0) 711 / 63 672 414
E-Mail: service@glaswelt.de

HERAUSGEBER UND VERLAG
Alfons W. Gentner Verlag
GmbH & Co. KG
Forststraße 131, 70193 Stuttgart
Postanschrift:
Postfach 10 17 42, 70015 Stuttgart
glaswelt@glaswelt.de
www.glaswelt.de

Chefredakteur
Dipl.-Ing. Daniel Mund
(verantwortlich)
Telefon +49 (0)7 11 / 63 67 28 42
Telefax +49 (0)7 11 / 63 67 27 77
mund@glaswelt.de

Redaktion
Dipl.-Ing. Matthias Rehberger
Ressort Glas
Telefon +49 (0)2 21 / 35 92 43 31
rehberger@glaswelt.de

Olaf Vögele, Betriebswirt und Sachverständiger,
Ressort Sonnenschutz
voegele@glaswelt.de

Redaktionsassistenz
Christine Hütt
Telefon +49 (0)7 11 / 63 67 28 68
Telefax +49 (0)7 11 / 63 67 27 77
huett@glaswelt.de

ANZEIGEN

Gesamtleitung Media Sales
Oliver Scheel (verantwortlich)
Telefon +49 (0)7 11 / 63 67 28 37
Telefax +49 (0)7 11 / 63 67 27 60
scheel@glaswelt.de

Anzeigenleitung
Marion Hinze
Telefon +49 (0)7 11 / 63 67 28 41
Telefax +49 (0)7 11 / 63 67 27 60
hinze@glaswelt.de

Auftrags-Management
Melanie Schweigler (Leitung)
Telefon +49 (0)7 11 / 63 67 28 62
Telefax +49 (0)7 11 / 63 67 27 60
schweigler@glaswelt.de

Rudolf Beck
Telefon +49 (0)7 11 / 63 67 28 61
Telefax +49 (0)7 11 / 63 67 27 60
beck@glaswelt.de

Gültig ist Anzeigenpreisliste Nr. 52

LAYOUT UND GESTALTUNG
GreenTomato GmbH, Stuttgart

DRUCK
NEEF + STUMME GmbH, Wittingen

Erscheinungsweise: 12 Ausgaben pro Jahr
72. Jahrgang

INTERNET
www.glaswelt.de

BEZUGSPREISE:
Inlandsabonnement: € 152,90 jährlich, zzgl. € 21,00 Versand (inkl. MwSt.)
Auslandsabonnement: € 152,90 jährlich, zzgl. € 36,00 Versand (in EU-Länder mit USt-IdNr. inkl. MwSt., ohne USt-IdNr. zzgl. MwSt.)
Abonnement für Schüler, Studenten und Auszubildende (gegen Bescheinigung): € 76,50 zzgl. Versand (inkl. MwSt.)
Luftpostversand auf Anfrage.
Einzelheft: € 18,90 zzgl. Versand (inkl. MwSt.)
Bei Neubestellungen gelten die zum Zeitpunkt des Bestelleingangs gültigen Bezugspreise.

BEZUGSBEDINGUNGEN:
Bestellungen sind jederzeit direkt beim Leserservice oder bei Buchhandlungen im In- und Ausland möglich. Abonnements verlängern sich um ein Jahr, wenn sie nicht schriftlich mit einer Frist von drei Monaten zum Ende des Bezugsjahres beim Leserservice gekündigt werden. Die Abonnementpreise werden im Voraus in Rechnung gestellt oder bei Teilnahme am Lastschriftverfahren bei den Kreditinstituten abgebucht. Sollte die Zeitschrift aus Gründen nicht geliefert werden können, die nicht vom Verlag zu vertreten sind, besteht kein Anspruch auf Nachlieferung, Ersatz oder Erstattung von im Voraus bezahlten Bezugsgeldern. Gerichtsstand für Vollkaufleute ist Stuttgart, für alle Übrigen gilt dieser Gerichtsstand, sofern Ansprüche im Wege des Mahnverfahrens geltend gemacht werden. Bitte teilen Sie Änderungen von Adressen oder Empfängern sechs Wochen vor Gültigkeit dem Leserservice mit.

ISSN 0017-1107

Mit Namen oder Signum des Verfassers gekennzeichnete Artikel sind nicht unbedingt die Meinung der Redaktion. Unverlangte Manuskripte werden nur zurückgesandt, wenn Rückporto beigefügt ist.

URHEBERRECHT:
Die systematische Ordnung der Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit der Annahme eines Beitrages zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor umfassende Nutzungsrechte in inhaltlich unbeschränkter und ausschließlicher Form, insbesondere Rechte zur weiteren Vervielfältigung und Verbreitung zu gewerblichen Zwecken mithilfe mechanischer, digitaler oder anderer Verfahren. Bis auf Widerruf (socialmedia@gentner.de) gilt dies auch für die Verwendung von Bildern, Graphiken sowie audiovisueller Werke in den Social Media-Kanälen Facebook, Twitter, Google+ und YouTube. Kein Teil dieser Zeitschrift darf außerhalb der engen Grenzen urheberrechtlicher Ausnahmebestimmungen ohne schriftliche Einwilligung des Verlages in irgendeiner Form – durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere Verfahren – reproduziert oder in eine von Maschinen, insbesondere von Datenverarbeitungsanlagen verwendbare Sprache übertragen werden.
Der Gentner Verlag besitzt den Titelschutz für: „Deutsche Glaserzeitung – Zeitschrift für Glas- und Fensterbau“ sowie für „RAHMENWELT“.
Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen und dgl. in dieser Zeitschrift berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Namen ohne Weiteres von jedermann benutzt werden dürfen; oft handelt es sich um gesetzlich geschützte eingetragene Warenzeichen, auch wenn sie nicht als solche gekennzeichnet sind.

Der Gentner Verlag engagiert sich als Mitglied in folgenden Verbänden:

Verband Fenster + Fassade

Verband Deutscher Zeitschriftenverleger

Deutsche Fachpresse

WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

- Detaillierte Informationen, präsente Themen.
- Exklusive Brancheneinblicke
- Nicht wegzudenkendes Medium

Jetzt auch als **E-Paper-App**

GLASWELT

Fassade Sicherheit Sonnenschutz

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Die Glaswelt als wichtiges Branchenmedium informiert detailliert und gegenwärtig über präsente Themen, bietet exklusive Brancheneinblicke und hält die Branche auf dem neuesten Stand.

Für mich ein nicht wegzudenkendes Medium – sei es im Bereich print oder online. Besonders gefällt mir der Newsletter mit der Sammlung der tagesaktuellen News und das Top-Thema im Magazin.

Foto: Mursall GmbH & Co. KG

Daniel Mursall ist Geschäftsführer bei der Mursall GmbH & Co. KG, einem Fensterbauer und Türenspezialist aus Scheuring/Bayern

Wenn Sie ebenfalls von der Qualität der GLASWELT überzeugt sind, bestellen Sie Ihr persönliches Abo unter www.glaswelt.de/abo und sichern Sie sich ein schönes Willkommensgeschenk und den uneingeschränkten Zugang zum umfangreichsten Archiv der Branche. Gerne können Sie uns auch weiterempfehlen!

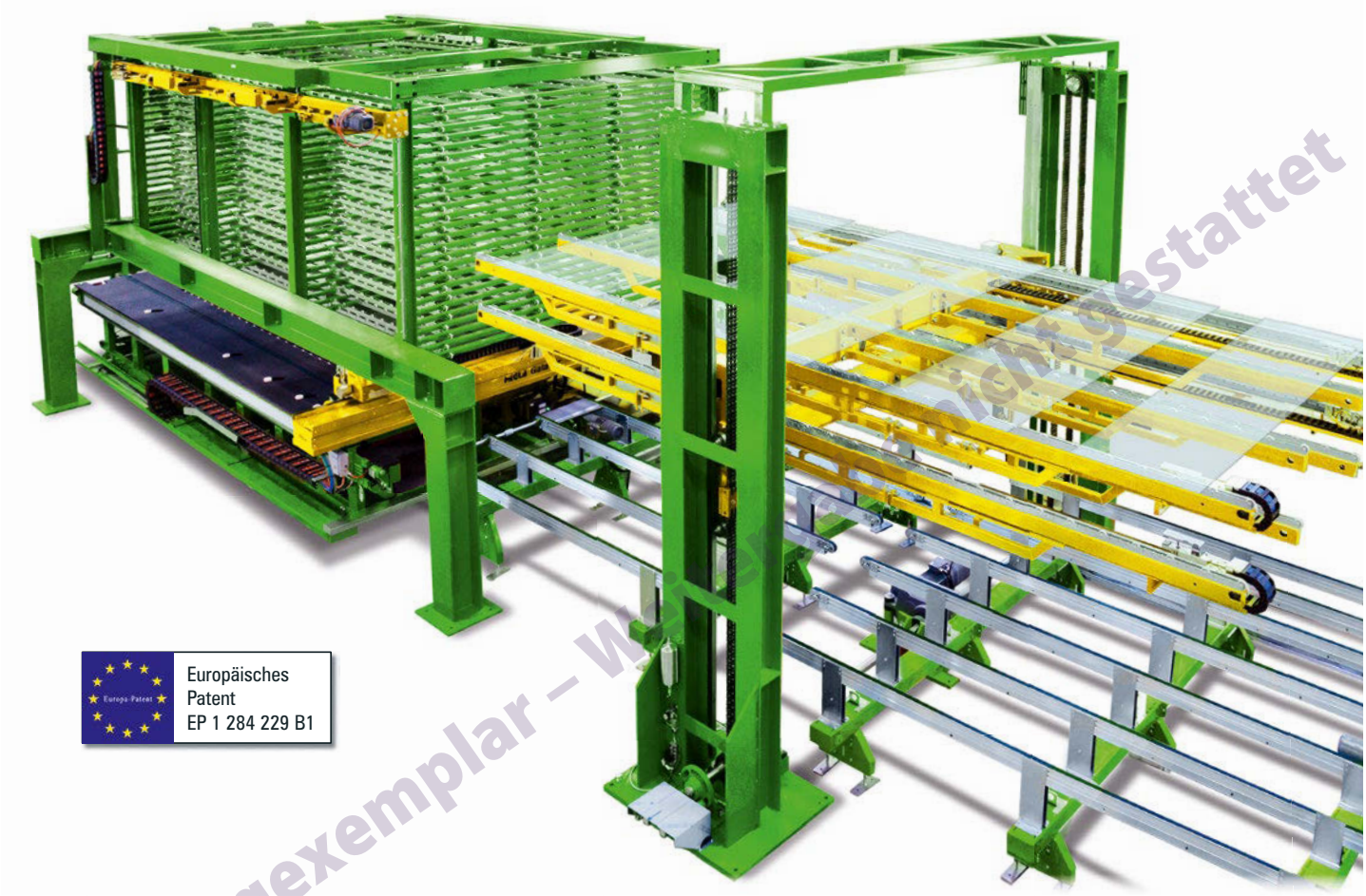
www.glaswelt.de

Leserservice:
0711 / 6 36 72 403

glass technology

HEGLA®

ReMaster mit Mehrfachbelegung
– Weniger Rest, mehr Euro.



Europäisches Patent
EP 1 284 229 B1

Belegexemplar – Weitergabe nicht gestattet

Sparen ist so einfach

In den mehrfachbelegbaren Fächern des ReMasters bekommen selbst kleine Resttafeln eine zweite Chance. Sobald ein Glas verschnittoptimiert genutzt werden kann, wird es direkt auf die Schneidlinie übergeben. Vergessen Sie Kratzer, zeitraubende Sucherei und Unterbrechungen durch manuelles Handling.

- Platzsparendes Restblatthandling im automatischen Direktzugriff der Schneidlinie
- Optimale Verfügbarkeit eingelagerter Reste
- Mehrfach belegbare Fächer für noch mehr Speicherkapazität

HEGLA • Industriestr. 21 • D-37688 Beverungen • E-Mail: info@hegla.de

hegla.com