



Matthias Rehberger
Chefredakteur
rehberger@glaswelt.de



Daniel Mund
Stellvertretender Chefredakteur
mund@glaswelt.de

R+T-Neuheiten machen dick

MUND: Mittlerweile wagen sich einige Unternehmen aus der Deckung, denn die nächsten wichtigen Messen stehen an. Was „State of the Art“ in der Rollladen- und Sonnenschutzbranche ist, lesen Sie bei uns im Heft ab Seite 52. Dabei ist ein Trend ganz klar: Den Kunden wird es immer bequemer gemacht. Nachdem die meisten Sicht- und Sonnenschutz-Lösungen bereits elektrifiziert sind, geht es jetzt darum, diese Elemente auch so miteinander zu verknüpfen, dass der Nutzer diese wirklich spielend leicht – beispielsweise mit dem iPhone – bedienen kann. Die Trainingseinheit am Rollladengurt oder an der Markisenstange hat demnach völlig ausgedient und alles ist vom Sofa aus zu bedienen. Das Problem: Der Kunde hat gar keine Möglichkeit mehr, seine überflüssigen Kalorien loszuwerden. Sollte man da bei der Rechnungsstellung nicht gleich ein paar Hanteln dazugeben?

REHBERGER: Gute Idee. Mir würde so ein Fitnesspaket bestimmt auch nicht schaden. Bei der R+T sollten Besucher auch einen Blick auf neue Lösungen werfen, die die Vorteile von Rollläden und anderen Sonnenschutzsystemen in sich vereinen. Dabei sieht man, dass nicht nur die großen Systemgeber ihre Produktprogramme dahingehend ausbauen, um sowohl Fensterbauer als auch Rollladenverarbeiter anzusprechen. Das unterstreicht den Trend, dass beide Gewerke immer näher zusammenrücken. Über solche und weitere aktuellen Entwicklungen werden wir Sie auf dem Laufenden zu halten. Dazu werden wir auch in diesem Jahr wieder bei interessanten Unternehmen vor Ort sein, um über deren Herangehensweisen und Erfolgsgeheimnisse zu berichten.

MUND: Sie, liebe Leser, interessiert doch der Blick hinter die Kulissen. Und Sie möchten folgende Fragen beantwortet wissen: Was macht der Fensterbauer oder der Glasanbieter/-verarbeiter anders als andere, wodurch zeichnet sich das Unternehmen aus und wie bzw. warum hat sich der Erfolg eingestellt?

REHBERGER: Da habe ich gleich ein Beispiel vor Augen: Vor Kurzem war ich bei der Glasmalerei Peters in Paderborn. Die Spezialisten für Glasveredlung verfügen über großes Know-how im Glasdruck. Mit ihrem speziell angepassten Digitaldrucker „Michelangelo“ lassen sich Scheiben mit glaskeramischen Farben bis zu einer Länge von 370 cm bedrucken (mehr darüber ab Seite 20). Das ist meines Erachtens weltweit einmalig. Wie sieht es beim Fenster aus? Welcher Verarbeiter hat Dich in letzter Zeit beeindruckt?

MUND: Das war die Firma Wolf Fenster aus Südtirol. Die beiden Brüder und Firmenlenker Walter und Helmut Wolf haben sich vor 10 Jahren geschworen: „Wir wollen keine Lochfenster mehr anbieten.“ Der ruinöse Preiskampf habe ihnen einfach keinen Spaß mehr gemacht. Jetzt haben sich die Fenstermacher von dem Standard distanziert: Jeder, der zu ihnen kommt, kann sich sein individuelles Fenster selbst kreieren. Und dennoch haben sie die industrielle Fertigung nicht vernachlässigt oder gar aufgegeben – im Gegenteil: sie schafften sich für 3 Mio. Euro die „flexibelste Fertigungsanlage in Europa“ an (mehr dazu auf Seite 48).

REHBERGER: In der Glas- und Fensterbranche gibt es eine Vielzahl herausragender Unternehmen, wie die beiden Beispiele belegen, die wir gerne im Heft vorstellen. Dasselbe gilt selbstverständlich auch für die Fassaden und Sonnenschutzbranche. Mehr zu diesen beiden Themenfeldern finden Sie in der vorliegenden Ausgabe in unserem Fassaden-Fokus sowie in unserem GLASWELT Spezial. Dort werfen wir in unserer Messevorschau vorab einen Blick auf die R+T 2012, die von 28. Februar bis zum 03. März in Stuttgart stattfindet. Übrigens ist der Eintritt für GLASWELT-Leser kostenlos (mehr Infos auf Seite 53). Und nun wünschen wir Ihnen eine interessante Lektüre mit der neuen GLASWELT.