

GLASWELT

03.2020

März 2020
72. Jahrgang
E 3276
Gentner Verlag
www.glaswelt.de

Fassade Sicherheit Sonnenschutz

FENSTERBAU FRONTALE

Alles Wichtige zum
Branchenhighlight des Jahres

TOP-THEMA		FRONTALE Messewegweiser	s. 18
MONTAGE		So geht die Öko-Abdichtung	s. 146
GLAS		Die Sandwich-Gläser von morgen	s. 182
SONNENSCHUTZ		Outdoor auf dem Vormarsch	s. 190

SWI
SOUDAFRAME

SOUDAL

DAS VORWAND- MONTAGE SYSTEM



**PLANUNG,
MONTAGE UND
ABDICHTUNG**

Einfacher, schneller
und sicherer!

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!
Halle 7 - Stand 519

**FENSTERBAU
FRONTALE**

SWI
SOUDAFRAME

SOUDAL

DAS VORWAND- MONTAGE SYSTEM



1 Glasfaserverstärkte Kunststoffprofile können passgenau auf jede Öffnung zugeschnitten werden.



2 Eckverbinder fügen die Profile einfach und schnell im 90° Winkel zusammen.



3 Der Klebstoff wird umlaufend in zwei Reihen auf dem Rahmen aufgebracht.



4 Den Rahmen einfach an der Wand positionieren, fest andrücken, anklopfen, fertig!*



5 Anhand der Federclipse kann das Fenster unkompliziert eingesetzt und ausgerichtet werden.**

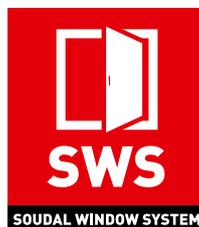


6 Mit den RAL-gütesicherten Produkten kann das Fenster perfekt abgedichtet werden.

*Wir empfehlen das System mit Rahmendicht an der Mauer zu befestigen, um zusätzlich eine mechanische Verbindung zu erzeugen.
**Anschließend wird das Fenster mechanisch befestigt.

FENSTERBAU
FRONTALE

Halle 7
Stand 519



Die systemgeprüfte Abdichtung der Bauanschlussfugen zwischen Baukörper und Fensterrahmen



Olaf Vögele
Ressortleiter Sonnenschutz
voegele@glaswelt.de

Daniel Mund
Chefredakteur
mund@glaswelt.de

Foto: GLASWELT

Anzeige

**Einfach bestellt,
schnell geliefert**

Was sind die neuen Trends?

MUND: Selten war ein Messestart so fragil wie heute – einige Branchenmeetings wurden ja bereits aufgrund des grassierenden Coronavirus abgesagt bzw. verschoben: Die Mobilfunkmesse in Barcelona, die R+T Asia, die Light + Building in Frankfurt und die EISENWARENMESSE in Köln sind da nur vier Beispiele. Jetzt steht die FENSTERBAU FRONTALE auf der Agenda und noch heißt es seitens der Messgesellschaft: Die Messe findet statt! Aufgrund der lokalen Ausreisestriktionen rechnet die Messe schon jetzt mit weniger chinesischen Besuchern – die hätten 2018 aber ohnehin nur einen Anteil von 1,9% der Gesamtbesucherzahl ausgemacht. Wie findest du die Idee, dass Besucher auf den traditionellen Handschlag verzichten könnten?

VÖGELE: Ich bin national und international viel auf Messen unterwegs und sehe das ganze relativ entspannt. Was wollen wir noch alles absagen? Der Karneval findet statt, die Messen nicht? Wo kommt man sich näher? Der Verzicht auf den Handschlag wäre ein einfacher Schritt, Risiken zu senken. Wenden wir uns den aktuellen Themen zu. Die Gastronomiemesse INTERGASTRA mit der Sonderausstellung Outdoor zeigte sich sehr erfolgreich und bildete den ungebrochenen Trend im Bereich Outdoor Living ab. Sicher werden wir hier auch so einiges Neues auf der FENSTERBAU FRONTALE sehen. Was gibt es Neues im Bereich Fenster und Fassade?

MUND: Das ganze Heft ist gespickt mit den Neuheiten, die uns bereits im Vorfeld mitgeteilt wurden. Manches sind nur Weiterentwicklungen, aber eine große Zahl der Aussteller innovieren ja speziell auf die FRONTALE mit ihrem 2-Jahres-Rhythmus hin. Wenn man mal das alles beherrschende Thema Digitalisierung außer Acht lässt, so fallen besonders die PVC-Profilsystemgeber auf. Rehau hat das Potenzial in der Absturzsicherung ausgemacht und bietet nun „Skyforce“ für alle Produktlinien an. Veka hat einen interessanten PVC-Aluminium-Verbund („AluConnect“) im Gepäck und Systemgeber Profine hat sich weiter mit dem Hightech-Werkstoff Ultradur von BASF beschäftigt. Damit kann man auf den Stahl im Rahmen verzichten – auch bei farbigen Profilen. Auch bei Deceuninck geht es bei ThermoFibra, Forthex und iCOR um den Stahlersatz im PVC. Ich könnte jetzt seitenweise so weitermachen, aber zwischendurch die Frage an Dich: Was zeigt die R+S-Branche auf der FRONTALE – die eigene Branchenmesse R+T findet ja erst im nächsten Jahr statt.

VÖGELE: Viele Weiterentwicklungen, wenig Innovationen. Diese werden sicher zur R+T im kommenden Jahr präsentiert, bzw. beim Innovationspreis der R+T angemeldet. Sicher tut sich einiges im Smarthome-Bereich. Der neue Warema Vorstand Christian Steinberg z. B. sieht die weitere Digitalisierung als sehr wichtiges Branchenthema. Ich bin selbst gespannt, denn so viel war im Vorfeld der Messe nicht zu erfahren. Apropos „GUIDED TOURS“, welche Themen erwarten die Besucher hier?

MUND: Guter Hinweis an dieser Stelle! Schließlich bieten wir mit diesem Angebot den Messebesuchern einen ganz besonderen Service: Sie bekommen in verschiedenen Touren exklusive Rundgänge geboten in fünf wichtigen Themenbereichen. So bekommen sie exklusives Expertenwissen und die neuesten Innovationen auf dem Silbertablett serviert. Mein Tipp: Einfach mitmachen (www.glaswelt.de/guidedtours) und gleichzeitig Messticket sichern – viel Spaß auf der Messe und mit der vorliegenden Messevorschau!



- **Sofort-Programm für alle T30, T90 Feuerschutz- und Mehrzweck-Objektüren 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



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

144

Kein Trikotverkäufer, sondern Fußballstar mit beeindruckender Bühnenpräsenz: Sky-Moderator Erik Meijer auf dem Netzwerktreffen von Oliver Frey.

Die Skihütte „Zin Fux“ in Südtirol öffnet sich mit vollverglasten Fassaden auf drei Seiten zur Berglandschaft. Was es mit den Profilen, den Gläsern und den Spacern auf sich hat, lesen Sie ab Seite

160

INHALT 03.2020

www.glaswelt.de

FENSTER + FASSADE

- 134 „Rock dein Handwerk“ Vom Angebot bis zur Montage alles im Griff
- 136 „Dieses Momentum wollen wir nutzen“ Interview mit 4B-CEO Devaud
- 138 „BIM verändert nicht das Bauen selbst, sondern die Planung“ Interview mit H. Hochstaffl
- 142 Regel-air Fensterlüfter einfach reinigen
- 144 **Emotionales Vortragsprogramm und gelebte Community** Netzwerk Partnertag in Heidenheim
- 146 So geht die Öko-Abdichtung
- 149 Sicheres Arbeiten bis zu 3 m Höhe
- 150 Fassaden Die härtesten Anforderungen kommen aus New York
- 152 Die Zukunft der Fassade Das Next-Studio lädt nach Frankfurt ein
- 154 Wicona Mit Geschäftsführer Werner Jager im Gespräch
- 158 Recycling-Profile für Oslo So gut kann Nachhaltigkeit aussehen

GLAS

- 160 **Viel Glas vor der Hütt'n** „Zin Fux“ Skihütte in Südtirol
- 162 HoHo in Wien Superspacer für das höchste Holzhaus in Europa
- 164 Starkes PU für Isoliertglas
- 166 Glas Gasperlmaier Hidden Glas-Champion aus dem Salzburger Land
- 168 So stärken Netzwerke ihre Partner
- 174 Glasdachreinigung mittels Roboter
- 176 5 Antworten zur Digitalisierung Interview mit Peter Dixen von A+W
- 180 Das größte Glasdach in Kanada kommt von seele aus Bayern
- 182 Aus der Forschung Leichte Verbundgläser mit 3D-gedrucktem Kern
- 185 So schneidet der Laser auch krumm Neue Art der Bearbeitung der Glaskante
- 186 Cradle to Cradle Schon seit 10 Jahren zertifizierte Gläser von AGC Interpane
- 189 Sicherheitsgläser von Vetrotech Anti-Paniktüren ticken anders

SONNENSCHUTZ

- 190 Erfolgreiche OUTDOOR-Sonderschau auf INTERGASTRA 2020
- 194 Gasträume im Freien – ohne Limit Beschatten in allen Größen
- 196 Spiel- und Verweilplätze im Freien UV-Schutz ist wichtig
- 198 Der etwas andere Sonnenschutz Genial aber einfach
- 199 Eleganter Sonnenschutz Neues Screen-Gewebe von Serge Ferrari
- 200 Darf es ein wenig grüner sein? Konfiguratoren setzen sich durch
- 202 Behagliche Wärme Infrarot-Heizstrahler für den Außenbereich
- 203 Windschutzsysteme Schaffen Sie mehr Terrassenkomfort
- 204 Interview Outdoor ist aus dem Gastronomiebereich nicht mehr wegzudenken
- 205 Intelligenter Sonnenschutz muss noch stärker gefördert werden!
- 206 Alles neu macht der Mai Folgner Techniktage
- 207 Komplette Sicherheit – smart gelöst Die Kombination macht es aus

SERVICE

- | | | |
|---------------------|---------------------|-------------------------|
| 3 Editorial | 12 Fensternews | 208 Objekt des Monats |
| 6 GLASWELT Gespräch | 14 Glasnews | 212 Vorschau, Impressum |
| 8 News | 16 Sonnenschutznews | |

Titelbild: Soudal N.V. Deutschland



Foto: Martin Vitek

Anzeige

fehr



BUSCHMEGGER AMMANN PARTNER



BESUCHEN SIE UNS

LOGIMAT | 10.–12. März 2020
Stuttgart | Halle 1 / Stand C40

FENSTERBAU FRONTALE
18.–21. März 2020
Nürnberg | Halle 3A / Stand 3A-104

TOP-THEMA FENSTERBAU FRONTALE

- 18 **Schlaue Fenster, neue Werkstoffe und schickes Design**
- 24 **Die FENSTERBAU ganz neu entdecken**
- 26 **Schlaues Fenster im Gepäck**
Neue Profile, intelligente Verstärkungen und mehr Service
- 46 **Bauelemente platzsparend präsentieren**
- 54 **(Holz-)Fensterfertigung par excellence**
- 67 **Hier wird der digitale Workflow Realität**
- 68 **Schweißen ohne Putzen** Ein neuer Maßstab
- 72 **Raumkomfort war noch nie so smart wie heute**
- 74 **Die neue Art zu verriegeln**
Beschläge für Haustüren, Fenster und Schiebeelemente
- 86 **Fensterbau muss digitaler werden** Software
- 90 **Innentüren und Interieur**
- 98 **Absturzsicherung mit Glas**
- 102 **Smarte Gläser, Isolierglas und viel Zubehör**
- 110 **Logistik & Transport für Baustelle und Werkstatt**
- 116 **Transporter in der Frontale-Edition zum Sonderpreis**
- 118 **Sonnenschutz** Der Branchenüberblick zur FRONTALE



Foto: NuernbergMesse / Heiko Stahl

**Alles zum Branchenhilghlight
FENSTERBAU FRONTALE ab S. 18**

Aus Ideen werden Lösungen

— fehr ist führend in Lagerlogistik. Seit 1968 sind wir auf hochqualitative und hocheffiziente Lagerlösungen spezialisiert. Mit typisch Schweizer Know-how, Präzision und Weltoffenheit entwickeln wir innovative Logistikkonzepte. Modernste Technik und durchgängige Lager- und Handlingskonzepte sichern den perfekten Materialfluss von der Einlagerung bis zum Abtransport, vom Produzenten bis zum Verbraucher. Was können wir für Sie tun?

Fehr Lagerlogistik AG

In der Au 5, CH-8406 Winterthur
T +41 (0) 52 260 56 56
info@fehr.net
www.fehr.net

INTERVIEW MIT MARC EVERLING VON AGC INTERPANE

„Transparente Prozesse, Zeitersparnis und im Idealfall noch ein Gaming Faktor“

Anfang Februar 2020 fand in Köln die erste Auflage der digitalBAU in den Messehallen am Rhein statt. Dort sprach die GLASWELT mit Marc Everling, Head of Marketing Communication bei AGC Interpane, denn auch dieses Unternehmen hat bereits eine Reihe an digitalen Tools im Angebot. Wir wollten erfahren, wie er die Digitalisierung für die Fenster-, Fassaden- und Glasbranche einschätzt und welche Chancen sowie auch Fallstricke er für die Verarbeiter im Rahmen der digitalen Transformation sieht.

GLASWELT – Herr Everling, wo sehen Sie die größte Veränderung durch die voranschreitende Digitalisierung für die Branche?

Marc Everling – Digitalisierung bringt insgesamt eine höhere Transparenz in alle Abläufe. Von der Kundenanfrage über die Auftrags erfassung und anschließende Produktion bis hin zur Auslieferung sind alle Schritte, die ein Produkt durchläuft, nachvollziehbar und zwar in Echtzeit. Dabei sind alle Beteiligten, inklusive der Endkunden, heute kompetenter und besser informiert.

GLASWELT – Bitte erläutern Sie das näher?

Everling – Das beginnt beim Endkunden, der sich heute in der Regel vorab im Internet informiert, bevor er überhaupt eine Anfrage an einen Verkäufer, Handwerker oder Planer stellt. Diese schnelle Art der Informationsbeschaffung, oft über das Smartphone, gab es früher nicht. Wenn der Kunde dann seine Anfrage an den Handwerker schickt, ebenfalls über sein Smartphone, dann erwartet es auch zügig eine Antwort bzw. ein Angebot. Und damit sind wir bei der zweiten großen Veränderung: Es muss schnell gehen. Der Kunde will nicht lange auf eine Antwort warten, sonst fragt er den nächsten Anbieter. Diese Zeitbeschleunigung setzt die Handwerker unter Druck. Weiter ist es ohne großen Mehraufwand einfach, zeitgleich mehrere Angebote einzuholen. Das fordert die Handwerker mehr als früher.

GLASWELT – Was bedeutet das für die Berater?

Everling – Der Handel und das Handwerk müssen heute den Kunden anders beraten und informieren. Es braucht mehr als fundierte Argumente, da ja der Kunde ein Vorwissen mitbringt. Technische Argumente sind die Basis, erweitert werden sie um soziale Faktoren und der Kunde wünscht sich, dass die Arbeit mit Ihnen Spaß macht. Wir



Marc Everling von AGC Interpane

nennen das „fast, easy and funny“. Es beginnt bereits damit, dass die Leute vorab sehen wollen, was sie genau bekommen, am besten in 3D oder als digitale Simulation oder auch mittels digitaler Datenbrille im virtuellem Raum. Hier werden Unternehmen das Rennen machen, die solchen Kundenwünschen entgegenkommen. Digitale Tools müssen funktionieren, Ihnen die Arbeit erleichtern und wenn sie dann noch Spaß machen ist die Sache geritzt.

GLASWELT – Was ist noch wichtig?

Everling – Heute geht es in keinem Bereich mehr ohne Software, die uns unterstützt. Die Software macht uns heute überhaupt erst geschäftstüchtig und zwar in der Kundenansprache, ebenso wie in der Auftrags erfassung und im Fertigungsprozess und bei der Auslieferung. Das gilt für den kleinen Handwerker ebenso, wie den mittelständischen Fensterbauer, internationale Fensterhersteller, Fassadenbauer oder Architekten. Sie sehen es hier auf der Digitalbau: BIM, Augmented Reality, Virtual Reality. Bei den großen Architekturbüros ist das alles bereits im Einsatz. Je komplexer das Projekt, desto wichtiger die Digitalisierung.

GLASWELT – Wenn es eine solche Vielfalt gibt, wie findet der Verarbeiter die passenden Tools?

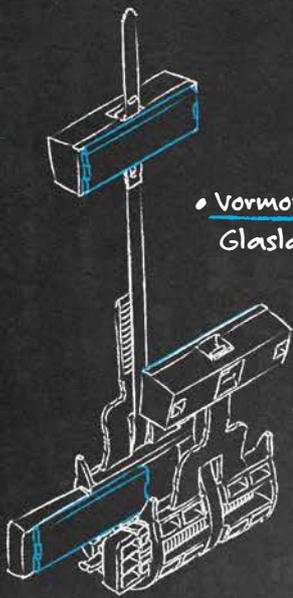
Everling – Bevor sich jemand digitale Tools und Werkzeuge anschafft, sollte er genau überlegen, was er für seine Projekte benötigt. Hier sind wir wieder bei der Transparenz, man muss viel früher als bisher entscheiden, was am Ende einer Prozesskette herauskommen soll. Das beeinflusst den kompletten Fertigungsprozess, inklusive aller vernetzten/eingebundenen Zulieferer. Und genau deshalb ist das auch für Handwerker relevant. Wenn ich genau weiß, was ich brauche, kann ich ganz anders den Softwaremarkt angehen und Dinge von uns Herstellern fordern.

GLASWELT – Welche Tools setzen Sie ein?

Everling – Wichtig ist seit jeher unser Glas-Konfigurator sowie unser neuer BIM Glass Selector: Sie wählen die gewünschten Eigenschaften eines Glases und erhalten Produktvorschläge. Für das dann gewählte Produkt erhalten Sie mit einem Click die zugehörigen BIM-Daten in allen Formaten. Und last but not least haben wir einen Architectural Glass Visualizer, der zeigt, wie eingeseetzte Produkte später in der Fassade ausschauen. Unsere digitale Tools finden Sie auf agc-yourglass.com. Die Speerspitze ist aber unser Service „Coating on Demand“. Hiermit ermöglichen wir Architekten die Entwicklung individueller Gläser, die exakt auf ihre Wünsche abgestimmt sind und unabhängig von der Standardproduktpalette produziert werden. Die technischen und optischen Eigenschaften werden gemeinsam individuell definiert. Eine Rendering-Software simuliert das beschichtete Glas in realistischen Einbausituationen farbecht. Der Kunde erhält die Möglichkeit, mit Lichttransmission, Reflektion und Glasfarbe zu experimentieren und zu spielen, um die perfekte Konfiguration für sein Projekt zu finden. Sind alle technischen und ästhetischen Eigenschaften definiert, werden direkt Mustergläser produziert. Coating on Demand benötigt gerade mal einen Tag, um ein neues Produkt zu definieren.

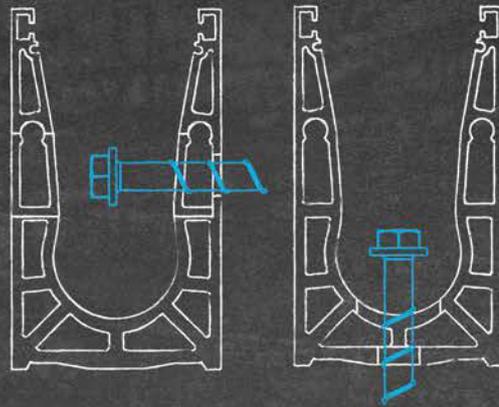
Das Interview führte Matthias Rehberger.

Tipp der Redaktion: Lesen Sie auch den C2C-Beitrag mit Marc Everling auf Seite 186.



• Vormontierte
Glaslagereinheiten

• Glasdicken von
12,76 bis 21,52 mm



• für Boden- und
Seitenmontage

• bei Bodenmontage
nur alle 400 mm eine
Schraube

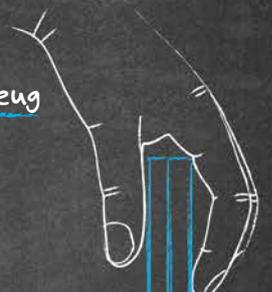


• mit einem Handgriff
sicher verkeilt

Hier live erleben!

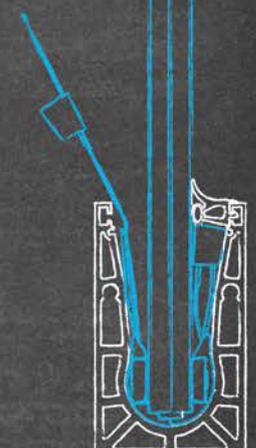
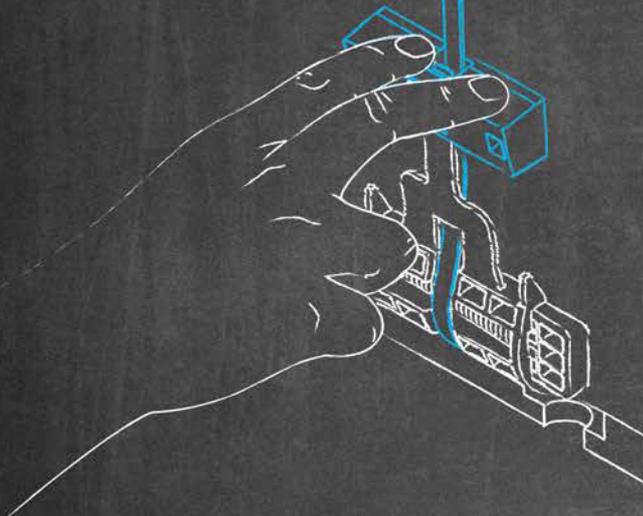


• Ausrichtung
ohne Werkzeug



± 20 mm
bei 1000 mm
Glashöhe

AbP ✓ Systemstatik
vorhanden



• Kanal für optionale
LED-Beleuchtung

VETROMOUNT

www.glasgelaender.de



• 3 verschiedene
Abdeckprofile



EU-UMWELTAUFLAGEN

PVC-Recycling-Ziele in Gefahr?

Das EU-Parlament hat am 12.02. einen Rechtsakt der EU-Kommission blockiert, der es zugelassen hätte, PVC mit einem geringen Bleigehalt recyceln zu können und damit der Wertstoffverwertung zugänglich zu machen. Der Vorschlag aus Brüssel laufe dem Ziel zuwider, „ein hohes Schutzniveau für die menschliche Gesundheit und für die Umwelt sicherzustellen“, erklärten die EU-Abgeordneten gestern zur Begründung.

Die Kommission hatte vorgeschlagen, bei Hart-PVC den Grenzwert des Bleigehalts auf zwei Prozent und bei Weich-PVC auf ein Prozent festzusetzen. Die Brüsseler Behörde gab zur Begründung an, die Recyclingquote erhöhen zu wollen.

Das Parlament betonte nun, dass das Recycling die weitere Verwendung gefährlicher Stoffe nicht rechtfertige. Mit den Ausnahmeregeln würden „2500 bis 10 000 Tonnen Blei über rückgewonnenes PVC wie-

der in Verkehr gebracht“ und die umweltgerechte Entsorgung bleihaltiger PVC-Abfälle lediglich „aufgeschoben“.

Die Europäische Chemikalienagentur mit deren Fachausschüssen hat sich im Vorfeld für Ausnahmen in ausgewählten Anwendungen ausgesprochen. In einem Statement der AGPU (Arbeitsgemeinschaft PVC und UMWELT e.V.) heißt es, dass das Abstimmungsergebnis im EU-Parlament den Zielen der Kreislaufwirtschaft widerspreche und nicht nur bereits getätigte, sondern auch künftige Investitionen in das PVC-Recycling gefährde.

Brigitte Dero, Geschäftsführerin von VinylPlus, dem Nachhaltigkeitsprogramm der europäischen PVC-Branche dazu: „VinylPlus bedauert das Abstimmungsergebnis im Europäischen Parlament zu dem von der EU-Kommission vorgeschlagenen Ausnahmeregelung zur weiteren Verwendung von bleihal-



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Die EU-Kommission wollte es zulassen, dass PVC-Fenster mit geringem Bleigehalt recycelt werden können. Das EU-Parlament war dagegen.

tigem Rezyklat aus Alt-PVC. [...] Da es keine alternative Lösung gibt, ist die Konsequenz der heutigen Abstimmung, dass alte PVC-Produkte aus langlebigen Anwendungen deponiert oder energetisch verwertet werden müssen. Dies führt zu einer wesentlich höheren Umweltlast für die zukünftige Generationen. Das Abstimmungsergebnis verzögert außerdem das Einfuhrverbot von bleihaltigen PVC-Produkten nach Europa. Die daraus resultierende Rechtsunsicherheit gefährdet zukünftige Investitionen ins Recycling, untergräbt die Ziele der europäischen Kreislaufwirtschaft und beschränkt erheblich das Erreichen der Recyclingziele, die im Rahmen der Circular Plastics Alliance angestrebt werden.

www.agpu.com

RAUMKOMFORT IN DER ZUKUNFT

Siegenia hört auf junge Talente

Was bedeutet Raumkomfort aus Sicht von jungen Menschen, die für die Anforderungen und Ideen einer heranwachsenden Generation stehen? In Kreativworkshops lud Siegenia 60 Nachwuchskräfte ein, Ideen für neue Lösungen zu entwickeln. So kamen 36 junge Mitarbeiter am Standort Niederdielfen zum Brainstorming zusammen. Zwei Teilnehmer schafften mit ihren Vorschlägen den Sprung in die Endrunde: Jonas Schöler, Auszubildender zum Informatikkaufmann und Yannic Brombach, Systembetreuer in der Anwendungstechnik. Gemeinsam präsentierten sie Ende Januar ihre Ideen vor dem Management und ausgewählten Fach- und Führungskräften der Gruppe – und stießen dabei auf offene Ohren: Das Management fand großes Interesse an den frischen Ideen. Sie erörterten unterschiedliche Nutzenanforderungen aus Sicht von jungen Menschen. Von den neuen Impulsen zeigt sich Markus Bade, Geschäftsbereichsleiter Strat. Geschäftsfeldentwicklung & PM, angetan: „Die etablierten Denkschemata erfahrener Kollegen werden durch das Querdenken von Neueinsteigern ergänzt. Für unsere jungen Talente hingegen ist die Möglichkeit zur aktiven Mitgestaltung äußerst motivierend.“



Foto: Siegenia

Mit seiner innovativen Idee stieß Yannic Brombach bei der Präsentation vor dem Management auf offene Ohren.

www.siegenia.de

FÜNFTE ÜBERNAHME IN SECHS JAHREN

Voilàp Gruppe erwirbt Mecal

Die Voilàp Gruppe (u.a. Emmegi, elumatec, Tekna, Keraglass) kündigt den Erwerb von 80 % des Stammkapitals von Mecal an. Mecal ist ein italienisches Unternehmen, das auf die Herstellung von Maschinen und Anlagen zur Verarbeitung von Aluminium und Leichtmetallen spezialisiert ist. Die Übernahme soll noch in Q1/2020 erfolgen. Mecal beschäftigt rund 150 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2019 einen Umsatz von über 30 Mio. Euro, davon mehr als 75 % im Ausland. Das Unternehmen verfügt über eine Produktionsstätte in Frascarolo (Pavia) mit einer Fläche von etwa 44 000 m².



Valter Caiumi, Präsident des Verwaltungsrats der Voilàp Gruppe, bemerkt zur fünften Übernahme in den letzten sechs Jahren: „Für das Wachstum der Gruppe spielt die Integration unterschiedlicher Unternehmen eine zentrale Rolle. Mecal passt perfekt in das historische Kerngeschäft, der sogenannten industriellen Division, und stärkt mit den Marken elumatec, Emmegi und Tekna die bereits gefestigte Führungsposition im Bereich der Verarbeitung von Aluminium, PVC und Leichtmetallen. Mit dieser Übernahme erwarten wir einen Gesamtumsatz von über 350 Mio. Euro. Durch die Expertise von Mecal [...] ist es der Gruppe nun möglich, Kunden in Nischenbereichen mit spezifischen Anforderungen noch besser zu bedienen.“

Die 1970 gegründete Voilàp ist in über 60 Ländern präsent und verfügt über acht Produktionsstätten sowie ein Netzwerk von 40 Handelsniederlassungen. Die Gruppe beschäftigt über 1400 Mitarbeiter.

www.voilapholding.com



So wird aus Smart Home **Sweet Home³**

Alle Geräte und Funktionen in der SIEGENIA Comfort App: Die smarte SIEGENIA Welt ist jetzt noch größer.

Mit der SIEGENIA Comfort App lassen sich unsere smart-Produkte intuitiv und auch per Fernzugriff bedienen, vernetzen und überwachen. Das gilt neben unseren Antrieben und Lüftern jetzt auch für diese smarten Lösungen:

- ❶ Zukunftssichere Zutrittskontrolle mit SI-BUS Technologie als effiziente Plug & Play Lösung
 - ❷ Innovative IO-Module zur einfachen Vernetzung mit Fremdsystemen
 - ❸ Funk-Fenstersensor senso secure, der alle Öffnungszustände und auch Erschütterungen erkennt
- Mehr Raumkomfort für Ihre Kunden, mehr Wirtschaftlichkeit für Sie:

FENSTERBAU FRONTALE, Stand 215 in Halle 4

DIGITALBAU IN KÖLN

Messe-Premiere, ein voller Erfolg

Die Premiere der digitalBAU, die vom 11. bis 13. Februar von der Messe München in Köln veranstaltet wurde, war beeindruckend. Hier herrschte eine Aufbruchstimmung. An allen Tagen gab es eine volle Halle mit einer Menge an Besuchern und immer vollen Vortrags-Sessions. Was besonders freute, ist die hohe Qualifizierung der Besucher, so die Aussteller: Allen voran Planer und Fachleute aus den Ministerien und Verwaltungen sowie auch Handwerker. Der Auslandsanteil der Besucher belief sich auf knapp 10%. Es zeigte sich, wie hoch der Bedarf nach Informationen zur Digitalisierung der Baubranche ist. Auch die Veranstalter der digitalBAU waren mit der Auftaktveranstaltung sehr zufrieden, die über 270 Aussteller und etwa 10 000 Besucher in Halle 7 auf dem Kölner Messegelände gelockt hatte. An den Ständen der Aussteller sowie bei den Fachvorträgen wurde deutlich, die Digitalisierung eröffnet für die Baubranche viele Chancen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Chance für die Baubranche: Digitale Tools und vernetzte Arbeiten helfen, Produktivität und Effizienz bei allen Schritten im Bauprozess zu erhöhen und den Gesamtprozess schneller und sicherer – und damit besser kalkulierbar – zu machen. Die wiederum sei eine gute Basis für langfristigen Erfolg der Baubeteiligten, so der Tenor der Vorträge sowie auch der Aussteller und der Anbieter von digitalen Tools und von Dienstleistungen.

Die Entscheidung der Messe München und des Bundesverband Bausoftware BVBS, mit der digitalBau nach Köln zu gehen habe sich ausgezahlt, wie Dr. Reinhard Pfeiffer von der Messe München, hervorhob: „Der enorme Zuspruch aus der Branche unterstreicht den Erfolg des neuen Konzepts. Gemeinsam mit der Industrie haben wir ein neues Kapitel aufgeschlagen: die digitalBau fördert den Dialog der Akteure entlang der Wertschöpfungskette und begleitet so digitale Entwicklungen, Trends und Dienstleistungen für die Bauindustrie.“ Auch Prof. Joaquín Díaz vom BVBS ist überzeugt: „Die Digitalisierung erfordert ganz neue Antworten auf die Fragen der Baubranche, die von traditionellen Messen bisher nicht adressiert werden. Die ehemals getrennten Bereiche der Planung, Ausführung, dem Betrieb sowie der Bauprodukte selbst, rücken immer mehr zusammen und müssen integral betrachtet werden.“

Vielfältiges Angebot: Die Zusammensetzung der Aussteller war bunt gemischt, allen voran natürlich Anbieter von Softwaretools, gleichzeitig war auch eine Reihe von Unternehmen aus der Glas-, Fenster-, Fassaden- und auch der Türenbranche als Aussteller in Köln sowie von den Zulieferern.

So war z. B. mit einem großen Stand die Digital Building Solutions GmbH (DBS) vor Ort, ein Start-Up von Veka und Gealan, das die digitalen Produkte der Systemgeber für Fenster- und Fassadenbauer entwickelt und betreut. Gezeigt wurde ein Konfigurator für die Planung als App sowie Online. Damit lassen sich CAD Profilschnitte herunterladen, u. a. deren Statik prüfen sowie die bauphysikalischen Eigenschaften und der Bauanschluss. Weiter können Gläser in die hinterlegten Profile eingebaut werden. Alles lässt sich in 3D modellieren und für BIM verwenden.

Weiter lassen sich nach Auskunft der Entwickler die Stammdaten für verschiedene Fenstersoftwaressysteme bereitstellen und darüber hinaus auch die Maschinensteuerung mit einbinden.

DBS stellt auch Tools für die Einbindung von Endkunden und Planern bereit, wo-



Foto: Matthias Rehberger / GLASWELT

Auf der Messe waren vielfältige Tools auch für Fensterhersteller zu sehen. Hier z. B. für einen digitalen Showroom, bei dem sich der Endkunde über eine Augmented Reality Brille vorab die Formate und Farbe der künftigen Fenster im Raum ansehen kann.

mit der Fensterhersteller einen digitalen Showroom aufbauen kann, der sich u. a. über eine Augmented Reality Brille von Endkunden nutzen lässt.

BIM im Fokus: Auch Lamilux präsentierte einen Produktkonfigurator, der 2D- und 3D-Zeichnungen umsetzen kann und sich für BIM nutzen lässt. Zudem lassen sich aus dem Konfigurator heraus auch Ausschreibungstexte erstellen. Lamilux bot zudem Praxisworkshops an bei denen Architekten, Handwerker und weitere Baubeteiligte zusammensaßen, um kurz und bündig digitale Lösungen für unterschiedliche Bauproblematiken zu finden.

Dormakaba stellte digitale BIM Lösungen vor und zeigte digitale Zutrittssysteme, u. a. für Officebauten und Mehrfamilienhäuser, und wie sich damit mittels Smartphone Türen und Tore öffnen lassen. Weiter wurden Türlösungen präsentiert, bei denen sich der Antrieb meldet, wenn eine Wartung ansteht und der zudem digitale Daten, wie Öffnungszahlen etc. weiterreichen kann. Interessant war zu hören, dass sich ältere Antriebe digital nachrüsten lassen.

Glasanbieter vor Ort: Andreas Bittis, International Market Manager bei Saint-Gobain Glass, BU Facade, war sehr euphorisch: „Genau so eine Messe brauchen wir, um das Planen und Bauen mit digitalen Tools und Dienstleistungen in seiner Komplexität abbilden zu können“. Er sieht zudem noch Bedarf, die digitalBAU zu erweitern. Im Rahmen der Digitalisierung der Bauprozesse sollte seiner Meinung nach auch noch die Bereiche Smarthome und Robotik mit in die Messe-Präsentation eingebunden werden. Aber das sei etwas für das nächste Mal.

Mobile Tools für Handwerker: Das Start-Up Würth IT, stellte einen „App Store“ für Handwerker vor: Alle Apps können einfach miteinander kommunizieren, da Würth IT dafür sorgt, dass die passenden Schnittstellen reibungslos funktionieren.

So können Handwerker zur Dokumentation und zur Kommunikation im und mit dem Betrieb z. B. eine Foto App nutzen, um die Baustelle zu dokumentieren. Dabei wird automatisch über GPS die Adresse der Baustelle zugeordnet. Gleichzeitig lässt sich leicht eine mobile Projektakte anlegen, die sich auch von Büro- und Werkstatt-Mitarbeitern nutzen lässt und in die sich neben Bildern auch alle nötigen Projektinfos und Dokumente einpflegen lassen. Die Idee: Alles ist zentral in der Mappe abgelegt und für alle Baubeteiligten immer auf dem neuesten Stand.

Unisono war das Feedback der Aussteller und Besucher positiv, man freue sich schon auf die nächste digitalBAU. Diese findet vom 15.– 17. Februar 2022 in Köln statt.

Matthias Rehberger

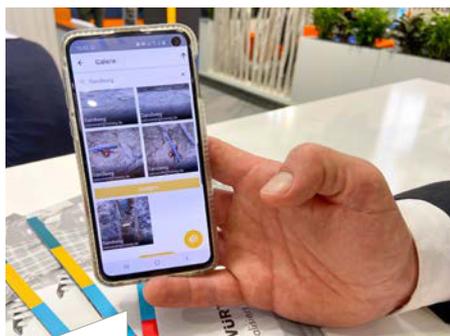


Foto: Matthias Rehberger / GLASWELT

Das Start-Up Würth IT des Zulieferers aus Künzelsau stellte einen „App Store“ für Handwerker vor.

Elegant

Powered by iCOR

Das ultimative Fenster-Konzept



Elegant
ThermoFibra Infinity
(Glasfasertechnologie)

Schlank und clever. In jeder Hinsicht.

Einzigtartiges Design mit innovativer Glasfaser-Technologie: Elegant kombiniert einen extrem schlanken Überschlag mit der hervorragenden Wärmedämmung und Langlebigkeit von PVC-Fenstern. Es ist das erste von vielen Designs, die auf unserem universellen **Baukastensystem iCOR** basieren. Ein intelligentes Modulsystem, das Ihnen eine kompatible, einfache Produkt-Struktur ermöglicht und dadurch Abläufe in Produktion und Logistik deutlich vereinfacht.

www.elegant-deceuninck.de

Deceuninck Germany GmbH
Bayerwaldstraße 18 · 94327 Bogen

deceuninck



Im Bild v. li. Christoph Meilhammer, Gerd Achten, Andreas Jany, Jean-Felix Renard, Mark Harcourt-King, Geschäftsführer Helmut Meeth, Martin Wawer, Klaus Laubinger, Rüdiger Schreck, Jürgen Kotz und Christian Kempe (nicht im Bild).

Foto: Helmut Meeth GmbH & Co. KG

INSOLVENZGELD BIS MAI 2020

Bayerwald stellt Insolvenzantrag

Die Bayerwald Fenster Haustüren GmbH (80.000 Fenster und 8000 Haustüren, 40 Mio. Euro Umsatz) sowie die Bayerwald Holding GmbH aus Neukirchen vorm Wald haben am 17.02.2020 einen Eigeninsolvenzantrag beim Amtsgericht Passau gestellt. Der Geschäftsbetrieb wird fortgeführt, Löhne und Gehälter der rund 380 Beschäftigten sind über das Insolvenzgeld bis Anfang Mai 2020 gesichert. In den letzten beiden Jahren befand sich das Unternehmen im Besitz der Adcuram Group auf Wachstumskurs, heißt es in einer Presseerklärung. Dies bedingte Investitionen und eine laufende Anpassung der Prozessorganisation. „Nach den Planungen für 2020 war die künftige Finanzierung des Geschäftsbetriebes nicht mehr vollumfänglich abgesichert“, so GF Jürgen Hartrampf. Kunden und Lieferanten wurden aktuell über die Ausgangssituation und die Fortführung der Zusammenarbeit informiert. Das Unternehmen blickt auf eine gute Auftragslage, die betrieblichen Strukturen seien intakt. Zu den Sanierungsaussichten erläutert der vorläufige Insolvenzverwalter Dr. Hubert Ampferl: „Das Unternehmen ist [...] sowohl für strategische Investoren als auch für Finanzinvestoren attraktiv.“ In einer Meldung der Passauer Neuen Presse wurde von Gesprächen mit einem potenziellen Käufer berichtet, die bereits gescheitert seien.

www.bayerwald-fenster-tueren.de

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Das Unternehmen Bayerwald Fenster Haustüren GmbH hat am 17.02.2020 einen Eigeninsolvenzantrag gestellt.

Anzeige

PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

FENSTERZUBEHÖR-SYSTEME

PROFESSIONELL

ROLLADENLAUFSCIENEN

WWW.EXTE.DE

AUSSENDIENSTMANNSCHAFT ERWEITERT

Meeth kündigt Vertriebsoffensive an

Die Firma Helmut Meeth zählt mit 140 MitarbeiterInnen und einem Jahres-Umsatz von 20 Mio. Euro zu den führenden Kunststofffenster-Herstellern in Deutschland. Jetzt will man offensichtlich diesen Status Quo verändern und kündigt eine neue Vertriebsoffensive mit erweiterter Außendienstmannschaft an.

Dazu sei die Außendienstmannschaft erweitert worden. Das deutsche Vertriebsgebiet ist neu aufgeteilt um den Bekanntheitsgrad der Meeth-Marke aus Wittlich weiter auszubauen. „Der Vertrieb wird bundesweit und im benachbarten Ausland über den Fachhandel abgewickelt, diesen wollen wir mit verstärkter Manpower weiter ausbauen“, so Geschäftsführer Helmut Meeth. Beim Vertriebsmeeting im Januar trafen die neuen und alten Kollegen zusammen um gemeinsam die Strategie für das Jubiläumsjahr 2020 zu fixieren. „Das Team ist komplett, motiviert und fachlich top aufgestellt“, so Meeth. „Hinzu kommen die langjährige Erfahrung im Kundenservice sowie die persönliche, individuelle Beratungskompetenz – ein guter Mix, der in jedem „Werkzeugkoffer“ des Vertriebsmitarbeiters im Außendienst zu finden ist.“

www.helmut-meeth.com

STANDORTSICHERUNG IM FOKUS

hilzinger übernimmt Lux Fenster und Türen

Die hilzinger Unternehmensgruppe hat mit Wirkung zum 01.01.2020 die „Lux Fenster und Türen GmbH“ in 97264 Helmstadt (Umsatz rund 5 Mio. Euro, 300 Fachhändler in Hessen, Bayern und Niedersachsen) übernommen. Das Unternehmen wurde 1997 von Theresa Mader gegründet und fertigt mit insgesamt 43 Mitarbeitern überwiegend Fenster und Türen aus Kunststoff im Profilsystem Gealan. Hergestellt werden

auch Aluminium-Elemente im Profilsystem Akotherm. Als verantwortliche Betriebsleiterin Vertrieb bleibt Mader gemeinsam mit Ihrem Sohn Daniel (als technischer Betriebsleiter) dem Unternehmen erhalten bleiben. Grund für die Entscheidung, sich der Unternehmensgruppe hilzinger anzuschließen, war für Mader die mittel- und langfristige Standortsicherung in einem zunehmenden Ver-



drängungswettbewerb. Durch die Integration sei man für die Zukunft optimal aufgestellt, heißt es.

Für die Mitarbeiter bedeute es wirtschaftliche Stabilität, Sicherheit und eine nachhaltige Perspektive. Durch die Übernahme steigt bei hilzinger selbst die Mitarbeiterzahl auf über 1300. Der Umsatz lag 2018 insgesamt bei rund 214 Mio. Euro.

www.hilzinger.de

MONTAGE-LEITFADEN

Eike Gehrts neu im Dupp-Team

Branchenexperte Eike Gehrts ist im Sachverständigenbüro Alexander Dupp & Kollegen seit Februar 2020 neuer Gutachter und Prüfer für die Bereiche Brandschutz und Schallschutz an Fenster und Türen. Nach einer Einarbeitungszeit wird er auch als Prüfer für die Leistungsnachweise nach DIN EN 14351-1 tätig sein und weitere Aufgaben übernehmen.

Alexander Dupp freut sich über die Verstärkung seines Teams: „Als Branchenkenner wird Eike Gehrts auch für die Betreuung von Fensterbaukunden im Bereich der WPK und der allgemeinen Qualitätssicherung eine wertvolle zusätzliche Verstärkung sein. Wir sind froh, dass er bereits jetzt vier Projekte übernehmen konnte und schätzen seine Erfahrung im Fensterbau sehr. Dies ist ein weiterer wichtiger Schritt für die Zukunft unseres Unternehmens, der nicht zuletzt durch die steigende Nachfrage notwendig wurde.“

Eike Gehrts über seine neuen Aufgaben: „Ich freue mich, mein Fachwissen in den Bereichen Brand- und Schallschutz, WPK und Qualitätssicherung, Leistungserklärung und CE-Kennzeichnung sowie Ermittlung der Leistungseigenschaften von Fenstern und Türen dem Sachverständigenbüro Alexander Dupp und Kollegen als neuer Mitarbeiter zur Verfügung stellen zu können.“

Neben diesen neuen Aufgaben laufen seine bisherigen Tätigkeiten dennoch weiter: Seit 22 Jahren ist Gehrts in der technischen Arbeit des Verbands Fenster + Fassade sowie der Gütegemeinschaft eingebunden. Gehrts betreut VFF-Merkblätter, insbesondere zu Holzarten und Holzbeschichtung und ist mit Fragen der Branche als Mitarbeiter des Technischen Ausschusses im VFF vertraut. Seit 2004 ist Gehrts zusätzlich und auch weiterhin als externer ift-Auditor des in der Überwachung und Zertifizierung unterwegs.

www.sachverstaendiger-tischler.de

VERBAND FENSTER + FASSADE

Billige Fenster sind oft ihr Geld nicht wert

Kein Gütesiegel, Herkunft fraglich und extrem preiswert: Das Internet ist voll von solchen Angeboten „angeblich qualitativ hochwertiger Top-Fenster“. Da lässt sich bei einem Einfamilienhaus schon mal eine ganze Etage für wenige hundert Euro modernisieren. „Das böse Erwachen kommt allerdings oft nur kurze Zeit später, denn preiswerte Fenster erfüllen in vielen Fällen weder grundlegende Anforderungen an die Produktqualität und Gebrauchstauglichkeit noch an die fachgerechte Montage“, erklärt der Geschäftsführer des VFF, Frank Lange. „Billig muss nicht immer gut sein: Kostet das Fenster viel weniger als den marktüblichen Preis und wird es zwar mit viel ‚Marketing-Spreche‘ beworben, fehlen aber jegliche Gütezeichen, ist Vorsicht geboten“, warnt der VFF-Geschäftsführer in einer Pressemitteilung für die Endverbraucherpresse. Lange erläutert, dass Billigfenster oft eine schlechte Wärmedämmung besitzen. Auch der Blick nach draußen könne durch minderwertige Glasqualitäten schon nach kurzer Zeit zunehmend trübe werden oder die die Gebrauchstauglichkeit lasse beim Öffnen und Schließen des Fensters schnell zu wünschen übrig. Als Ersatz für die defekten Billigheimer müssen dann höherwertige, gütegesicherte Fenster und Türen gekauft werden, die – nach guter Beratung im Vorfeld – von einem Fachbetrieb professionell eingebaut werden. Der direkte Kauf hochwertiger Fenster lohne sich, so Lange, denn er bedeute bessere Rahmenprofile, stabilere Flügel, ordentlich verarbeitete Verglasungen sowie fortschrittlichere Dichtungen, Beschläge, Schließeile und automatisierte Komponenten. Der Verbandsmann rät deshalb, sich bei jeder Modernisierung einen ordentlich arbeitenden Fensterfachbetrieb aus der Umgebung zu suchen, der „in Sachen Produkt- und Montagequalität einen guten Ruf genießt.“

www.window.de



Der Kauf hochwertiger Fenster lohnt sich, denn dann bekommt man auf einen Schlag Fenster und Türen mit hohem Komfort, viel Sicherheit und einer guten Dauergebrauchstauglichkeit.

Foto: Internorm



Foto: Sachverständigenbüro Alexander Dupp

Branchenexperte Eike Gehrts ist neuer Gutachter und Prüfer für die Bereiche Brandschutz und Schallschutz an Fenster und Türen.

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!



FENSTERBAU FRONTALE

Besuchen Sie uns!

Halle 5

Stand 5-352

18. - 21. März 2020

Nürnberg // Germany

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

Anzeige

**WERKZEUGLÖSUNGEN
FÜR FENSTER&TÜREN**

ZUANI
TWT HIGH TECH TOOLS

TWT LASER HP
DIE NEUE BENCHMARK IN DER
ZERSPANUNGSTECHNOLOGIE

ZUANI Deutschland GmbH
Meidelstetter Str. 13
72531 Hohenstein-Bernloch
Telefon (0 73 87) 98 73-0
E-Mail info@zuani.de



FRONTALE 2020
Halle 8 / Stand 528

www.zuani.de

FLACHGLAS MARKENKREIS

Glashandbuch 2020 anfordern

Das jüngste Glashandbuch des Flachglas MarkenKreises ist jetzt kostenlos erhältlich. Es umfasst 360 Seiten voll mit Informationen zu Produkten, zu Normen sowie zum Einsatz von Glas als Bauprodukt aus den Bereichen FassadenGlas und RaumGlas sowie Leistungen, die der Flachglas MarkenKreis bietet. Das Handbuch richtet sich an Verarbeiter, Monteur und Planer, die sich mit dem Einbau von Glas beschäftigen.

Bestellung und Online-Version des GlasHandbuchs 2020 finden sich auf der Website des Flachglas MarkenKreises. Registrierte Nutzer können dort auch eine interaktive PDF-Datei laden.

Das erste Glashandbuch ist kostenlos, weitere Exemplare kosten 5,- Euro (zzgl. 3 Euro Versand und MwSt.).

www.flachglas-markenkreis.de



Foto: Flachglas MarkenKreis

Das neue Glashandbuch kann ab sofort bestellt werden.

GIMAV

Cattaneo ist neuer Geschäftsführer

Dem Verband der italienischen Glasmaschinenhersteller (GIMAV) steht ab sofort Fabrizio Cattaneo als neuer Geschäftsführer vor. Er löst Laura Biason ab, die Ende 2019 ausgeschieden ist.

Fabrizio Cattaneo bringt große Erfahrung mit Verbänden und der Confindustria (Italiens größte Arbeitgeberorganisation) mit und wird den GIMAV Vorstand dabei unterstützen, den Verband weiter voranzutreiben.



Foto: GIMAV

www.gimav.it/en

Anzeige

VERKLEIDUNGSPANEELE

SCHMALZ

Auch in Austria

Der Vakuumspezialist Schmalz hat in Österreich eine Tochtergesellschaft gegründet mit Sitz in Linz (Oberösterreich). Von dort aus betreut das österreichische Team ab sofort die Kunden und berät zu allen

Themen rund um die Automatisierung mit Vakuum, Vakuump-Technik für Roboter und die ergonomische Handhabung sowie Kransysteme für Vakuum-Hebegeräte. Oberösterreich zählt zu den dynamischsten Wirtschaftsregionen Österreichs. Wichtige Zielbranchen für Schmalz sind neben Logistik, Holz und Metall auch Robotik und Automation.



www.schmalz.com

OKALUX

Jetzt ein Teil von BGT

Die BGT Bischoff Glastechnik AG übernimmt die Betriebsmittel von Okalux, nachdem der Hersteller von Spezial-Isolierglas und Tageslichtsystemen Ende 2019 Insolvenz anmelden musste. Zudem übernehme BGT die Mehrheit der Okalux-Mitarbeiter. „Unsere beiden Unternehmen ergänzen sich hervorragend“, so Klaus Wittmann, Vorstand/Managing Director der BGT Bischoff Glastechnik AG, die zur niederländischen Scheuten Gruppe zählt.

Mit dem Zusammengehen würden nun gemeinsam die Isolierglas-Kapazitäten und Kompetenzen zum Abwickeln von Großprojekten ausgebaut, insbesondere auch in internationalen Märkten, wie in den USA, wo Okalux bereits vertreten ist.



www.okalux.de | www.bgt.glass

FRÄNKISCHE THERMOGLAS INSOLVENT

Investor gesucht

Die Fränkische Thermoglas GmbH & Co. KG hat Insolvenz angemeldet: Nun wurde ein vorläufiges Insolvenzverfahren über das Vermögen der GmbH angeordnet, um einen Investor zu finden. Zum vorläufigen Insolvenzverwalter wurde Dr. Stefan Oppermann von der Kanzlei Curator bestellt. Er ist nun auf der Suche nach geeigneten Investoren: „Da die Fränkische Thermoglas das gesamte Isolierglas-Spektrum anbietet sowie auf große Glasformate spezialisiert ist, rechnen wir damit, einen Investor zu finden.“ Mit 70 Mitarbeitern fertigt der Betrieb Isoliergläser und Großformate.

www.neu.ftg-glas.com

GUARDIAN

Gläser mit Cradle to Cradle



Foto: Cradle-to-Cradle

Guardian Glass Europe hat für Gläser der drei Produktgruppen Float, Verbundglas und beschichtetes Glas die Cradle to Cradle-Zertifizierungen in Bronze erhalten. Diese Gläser werden in acht europäischen Werken des Unternehmens hergestellt.

Durch die Bronze-Zertifizierung will sich Guardian für die Verbesserung der Lebensqualität von Menschen einsetzen. Die Zertifizierung zielt darauf ab, Glasprodukte zur Verfügung zu stellen, die den Energieverbrauch reduzieren und das Wohlbefinden der Gebäudenutzer erhöhen.

www.guardianglass.com

SEMCO GLAS

„Azubine“ des Jahres

Bei der jüngsten Azubi-Wahl der Semco-Gruppe hatte Rieke Minssen aus Westerstede die Nase vorn, Niklas Kuhr (21) und Katharina Höpfner (22) kamen auf Platz zwei und drei. Die drei Sieger setzten sich im Wettkampf der knapp 150 Semco-Auszubildenden durch. Dazu die 1. Siegerin, die 20-jährige angehende Industriekauffrau Rieke Minssen: „Ich bin überwältigt. Damit hätte ich nicht gerechnet. Vielen, vielen Dank!“, freute sie sich nach Verkündung ihres Erfolgs. „Wer es unter die ersten Drei schafft, hat den Sieg absolut verdient“, so Hermann Schüller, geschäftsführender Gesellschafter der Semco-Gruppe. „Am Ende entscheiden Nuancen über die Platzierung. Rieke Minssen hat in allen Teilbereichen außerordentlich überzeugt und ist damit zurecht unsere Auszubildende des Jahres 2019.“ Alle drei Sieger erhalten eine Übernahmegarantie.

www.semco.de



Foto: Semco Glas

Nach der Preisverleihung (v. l.): Hermann Schüller (Geschäftsführender Gesellschafter), Kevin Bosse (GF Bad Sülze und Neubrandenburg), Bernhard Feldmann (Kaufmännischer GF sowie GF Westerstede und Vechna), Katharina Höpfner (Platz 3), Niklas Kuhr (Platz 2) und Siegerin Rieke Minssen

GLASFACHSCHULE HADAMAR

Die beste deutsche Glasermeisterin



Foto: Vera Jalink / Staatliche Fachschule Weilburg-Hadamar

Zur besten Meisterin 2020 im Glaserhandwerk wurde Elisabeth-Katharina Wallenfels (32) gekürt, die heute bei der Flintermann Glasveredelung in Salzbergen arbeitet. Sie wurde bereits im Zuge ihres Berufsabschlusses 2015 Kammersiegerin als Glasveredlerin der Fachrichtung „Gasmalerei und Kunstverglasung“ an der Staatlichen Glasfachschule Hadamar und erhielt 2018 eine Auszeichnung für den besten Abschluss als „Staatlich geprüfte Technikerin“ der Fachrichtung Verglasung und Glasbau.

www.glasfachschule-hadamar.de

Anzeigen

upCranes

Vermietung und Verkauf

- Minikräne
- Anhängerkräne
- Teelader
- 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

Wir stellen aus:
 Fensterbau Frontale
 in Nürnberg
 Halle 4 / Stand 458

Glasboy

Maschinenbau Riebsamen
 GmbH & Co. KG
 Bierstetter Str. 1
 D 88348 Allmannsweiler
 Telefon: +49 (0) 7582 791
 Telefax: +49 (0) 7582 792

info@riebsamen.de
www.riebsamen.de

Kauf oder Mietservice

Neuer Veranstaltungsort der Leitmesse ist das National Exhibition and Convention Center (NECC)

SICHERE DURCHFÜHRUNG IM SOMMER GEWÄHRLEISTET

R+T Asia findet vom 28. bis 30. Juni 2020 in Shanghai statt

Die R+T Asia, Asiens Leitmesse für Sonnenschutzsysteme und Türen/Tore, wird vom 28. bis 30. Juni 2020 stattfinden, dann auf dem modernsten und größten Messegelände in Shanghai, dem National Exhibition and Convention Center (NECC). Der ursprüngliche Termin (24. bis 26. Februar 2020) war aufgrund des jüngsten Ausbruchs des Coronavirus in China zum Schutz der Gesundheit und Sicherheit von Ausstellern und Besuchern verschoben geworden. Roland Bleinroth, Geschäftsführer der Messe Stuttgart, berichtet: „Zusammen mit unserem Partner VNU Exhibitions Asia sind wir überzeugt, dass bis

im Juni eine sichere Durchführung der R+T Asia gewährleistet ist. Wir halten daher am jährlichen Branchentreff in Shanghai fest und freuen uns, zusammen mit unseren Ausstellern die Vorbereitungen für die 16. R+T Asia wieder aufzunehmen. Unsere nächsten Schritte sind nun die Hallenaufplanung und Information aller Beteiligten über den neuen Termin.“ Shanghai ist weiterhin Veranstaltungsort der R+T Asia, die Terminverschiebung bedingt aber den Umzug auf das neue Messegelände. Das NECC ist das größte und modernste Messegelände in Shanghai, es wurde 2015 eröffnet. Die R+T



Foto: R+T Asia

Asia 2020 wird die Hallen 1,2, 2,2, 7,2 und 8,2 belegen. Das Gelände befindet sich in direkter Nachbarschaft zum internationalen Flughafen Shanghai-Hongqiao sowie dem Verkehrsknotenpunkt Hongqiao, mit guter Anbindung an U-Bahn, Hochgeschwindigkeitszüge und Busse. Der neue Veranstaltungsort im NECC gewährleistet damit eine hohe Servicequalität und eine gute Erreichbarkeit für die Messebesucher.

www.en.rtasia.net

TROTZ WACHSENDER NACHFRAGE

Beschattungsquote sinkt!

Der Markt für Sonnenschutzsysteme wuchs in Deutschland auch im Jahr 2019 robust. Trotzdem entwickelte sich die Beschattungsquote rückläufig, zeigen aktuelle Daten einer Marktstudie zu Sonnenschutzsystemen. Bei annähernd stabilen Preisen wuchs der Markt für Außenbeschattung auch im vergangenen Jahr signifikant, wenngleich um einen Tick langsamer als im Jahr davor. Der Herstellerumsatz erhöhte sich um 3,3% gegenüber Vorjahr auf rund 1,14 Milliarden Euro. Für den im Jahr 2019 anhaltenden Aufschwung war – im Gegensatz zum Jahr davor – allerdings im Wesentlichen nur noch der Neubau verantwortlich. Im Vergleich zu 2018 expandierten die Erlöse aus dem Neubaugeschäft um 5% gegenüber Vorjahr. Der überwiegende Anteil kam aus dem Objektgeschäft. Trotzdem stieg die auf den Neubau bezogene Beschattungsquote nur im Nicht-Wohnbau, nicht jedoch im Geschoßwohnbau, da im letzten Jahr das bauwirksame Neubauvolumen im Objektwohnbau rascher wuchs als die Nachfrage nach Außenbeschattungen. Während die Beschattungsquote im Nicht-Wohnbau um 4% wuchs, ging sie im Geschoßwohnbau um nahezu dasselbe Ausmaß zurück. Im kleinvolumigen Wohnbau, also in Ein- und Zweifamilienhäusern, stieg der Anteil von mit außenliegendem Sonnenschutz aufgerüsteten Fenstern und Glasfassadenflächen um etwa ein Prozent gegenüber Vorjahr. Vom Marktwachstum profitierten alle Produktgruppen, mit Ausnahme von Wintergartenbeschattungen. Überdurchschnittlich

SONNENSCHUTZSYSTEME (AUßENBESCHATTUNG) Deutschland					
	2017	2018	2019	2020e	2021f
Marktentwicklung Sonnenschutzsysteme (Außenbeschattung) zu Herstellerpreisen					
Umsatz in Mio. Euro	1.057	1.100	1.136	1.178	1.215
Abw. geg. Vj in %	-3,5	4,1	3,3	3,7	3,1

Foto: Branchenradar

Marktentwicklung Sonnenschutzsysteme (Außenbeschattung) in Deutschland | Herstellerumsatz in Mio. Euro

rasch wuchs der Umsatz mit Außenjalousien, Raffstores und Rollläden, jeweils um rund vier Prozent gegenüber Vorjahr. Für 2020 wird ein Anstieg der Herstellererlöse um 3,7% gegenüber Vorjahr prognostiziert. Für 2021 wird Umsatzplus von rund 3% gegenüber Vorjahr.

www.branchenradar.de

ERSTMALIG IN MÜNSTER

11. Rosenheimer Tür- und Tortage

„Tatort Münster“ heißt es bei den diesjährigen Rosenheimer Tür- und Tortagen, die am 28. und 29. Mai 2020 stattfinden. Wie bereits mit dem ift-Standort in Rheda-Wiedenbrück bietet das ift Rosenheim auch bei dieser traditionellen Veranstaltung mehr Kundennähe und Regionalität. Inhaltlich geht es, wie das Motto schon sagt, um „Türen und Tore für morgen – barrierefrei, sicher, digital“. So ist es nur naheliegend, dass Institutsleiter Prof. Jörn P. Lass seinen Einführungsvortrag der „Zukunft von Türen und Toren“ mit Technikrends und Regelwerken widmet. Um die Plenumsbeiträge gruppieren sich 8 Vortragsblöcke. Im Block „Tore“ befasst sich beispielsweise Fabian Kutscher (ift Rosenheim) mit den Klassifizierungssystemen der einbruchhemmenden Eigenschaften von Toren auf Basis der neuen DIN SPEC 18194. Um die Einbruchhemmung von Beschlägen via Biometrie, Chipkarten, PIN-Codes u.a. geht es im Vortrag von Falko Adomat (VDMA Sicherheitssysteme) im Block „Beschläge“. Im Block „Brandchutz“ will Dr. Gerhard Wackerbauer (ift Rosenheim) die Teilnehmer in seinem Beitrag „Die Zukunft von CE/Ü/ZIE/Exap und Co.“ sicher durch den Normen-Dschungel führen.

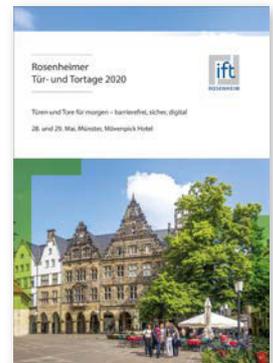


Foto: ift Rosenheim

„Tatort Münster“ heißt es für die Rosenheimer Tür- und Tortage 2020

www.ift-rosenheim.de

IN ABSTIMMUNG MIT DEN BRANCHENVERBÄNDEN**Verschoben: Light + Building findet im September 2020 statt**

Das unerwartete Auftreten von Covid-19 in Italien seit dem vergangenen Wochenende erforderte eine neue Bewertung der Situation in enger Abstimmung mit dem Gesundheitsamt der Stadt Frankfurt. Es wird eine mehrstufige gesundheitliche Prüfung von Messegästen aus China verlangt, die durch die Messe Frankfurt nur mit unverhältnismäßigem Aufwand realisiert werden kann. Hinzu kommen vermehrt Reisebeschränkungen, die es potenziellen Besuchern wie Ausstellern erschweren, an der Messe teilzunehmen. Aus diesem Grund hat sich der Veranstalter für eine Verschiebung der Light + Building entschieden. Dieser Entschluss wird ebenfalls von den Kooperationspartnern der Light + Building, dem Fachverband Elektroinstallationssysteme sowie dem Fachverband Licht im ZVEI (Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie) und dem Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) mitgetragen. Auch die wichtigsten italienischen Verbände unterstützen die Entscheidung. China und Italien stellen nach Deutschland sowohl die größte Aussteller- als auch Besuchergruppe. Die Light + Building ist das wichtigste internationale Branchentreffen für Architekten, Industrie, Handwerk, Handel und Planer. Als Innovationforum und interdisziplinärer Marktplatz ist sie außerdem Garant für Geschäftsanbahnung, Kontakte und eine nachhaltige Zukunft. Die Industrie machte deutlich, dass sie die Plattform zur Geschäftsanbahnung unbedingt braucht.



Die Messe Light + Building wurde wegen dem Corona-Virus in den September 2020 verschoben.

Foto: Messe Frankfurt

<https://light-building.messefrankfurt.com/>

BUNDESWEITE AKTION DES R+S FACHVERBANDES**Rollladen- und Sonnenschutztag 2020**

Mit dem bundesweiten Rollladen- und Sonnenschutztag (R+S-Tag) am 20. März erinnern die Fachbetriebe des Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Handwerks an den Frühlingsanfang. Bereits jetzt beginnt für die R+S-Fachbetriebe die Hauptsaison. In ihren Ausstellungen bieten sie moderne Sonnenschutzlösungen zum Anfassen und umfassende individuelle Beratung für einen perfekten Start in den Frühling. Das Rollladen- und Sonnenschutzportal www.rollladen-sonnenschutz.de bietet einen Überblick über die vielseitigen Qualitätsprodukte der R+S Branche.



Auch 2020 findet der Rollladen- und Sonnenschutztag zum Datum der Zeitumstellung auf Sommerzeit statt.

Foto: BVRS

www.rollladen-sonnenschutz.de

There's something
fresh
in the **air.**

Innovative Motorisierungs- und Automatisierungslösungen rund ums smarte Fenster: Für optimale Raumluftqualität, mehr Komfort und Sicherheit.

somfy.de



Besuchen Sie uns in
Halle 4A, Stand 306
vom 18. bis 21. März 2020

**FENSTERBAU
FRONTALE**

somfy®



Foto: NuernbergMesse / Thomas Geiger

Bei der Veranstaltung 2018 gab es zum Messestart um 10.00 Uhr dichtes Gedränge an den Einlasskontrollstellen. Viele Besucher waren von einem Messestart um 9 Uhr ausgegangen.

Schlaue Fenster, neue Werkstoffe und chikeres Design

Ab dem 18. März ist es wieder soweit: Das „Who is Who“ der Branchen Fenster, Tür und Fassade liefert an vier Messetagen einen einzigartigen Marktüberblick auf der FRONTALE verteilt auf acht Messehallen. Die Doppelmesse im Verbund mit der HOLZHANDWERK expandiert immer weiter und lockte 2018 bereits über 110.000 Fachbesucher in die Frankenmetropole. Auch in diesem Jahr wird man sich erneut auf übervolle Messestände einstellen müssen und die Unternehmen haben einige Innovationen im Gepäck. »



Anderen einen Klick voraus sein – mit unseren neuen Digital Services

Projekte mit Winkhaus bald noch einfacher realisieren

Wir möchten Sie unterstützen und Abläufe zukünftig noch einfacher für Sie gestalten, mit unseren neuen Digital Services. Verschaffen Sie sich einen ersten Eindruck und entdecken Sie Ihre Möglichkeiten!

**FENSTERBAU
FRONTALE**

Besuchen Sie uns auf der FENSTERBAU FRONTALE
in Nürnberg vom 18. – 21. März 2020.
Wir freuen uns auf Sie! Halle 4, Stand 4-243

In den 17 Hallen des komplett belegten Messezentrums werden zum Messeverbund wieder die neuesten Trends rund um Fenster, Tür und Fassade und für die handwerkliche Holzbe- und -verarbeitung präsentiert. Die Nürnbergmesse erwartet mehr als 1300 Aussteller aus über 40 Ländern, die erneut wohl über 110.000 internationale Besucher anlocken werden. Viele Messebesucher werden sich immer noch nicht an die Öffnungszeiten gewöhnt haben. Aufgrund der nunmehr achtstündigen Messezeiten (10:00–18:00 Uhr) gilt es, gut vorbereitet nach Nürnberg anzureisen und genau zu wissen, welchen Messestand man ansteuern möchte. Dazu hilft das Studium unseres umfangreichen Messeausblickes auf den nächsten Seiten.

GUIDED TOURS: Exklusiver Routenplaner

Vielleicht haben wir mit den GLASWELT „GUIDED TOURS“ für Sie schon genau die richtige Route auf der Messe festgelegt. Immerhin konnten wir das Tourenangebot nach der letzten FRONTALE noch einmal deutlich ausweiten: Wir informieren Sie jetzt kostenlos und exklusiv in fünf Touren in max. zwei Stunden an ganz verschiedenen Messeständen zu den Themen

- Montagetechnik und Fensterfertigung
 - Moderne Fenster
 - Schiebeelemente und innovative Fensterkonstruktionen
 - Sicherheitstechnik, Türbeschläge, Einbruchschutz, Smarthome
 - Bauelemente, Fertigelemente, Zubehör, Sonnenschutz und smarte Gläser
- Mehr Informationen dazu gibt es auf Seite 24 oder unter www.glaswelt.de/guidedtours. Touren-Treffpunkt ist am GLASWELT-Stand 142 in Halle 5.

Digitalisierung ist Schwerpunkt Nummer 1

Einen Schwerpunkt wird 2020 auf dem Messe-Doppelevent die Digitalisierung bilden. Es werden wieder beeindruckende Weiterentwicklungen der Maschinenhersteller und Softwarehäuser in Bezug auf die Automation beziehungsweise Digitalisierung der Fertigungsabläufe zu bestaunen sein. Echte Digital-Strategien sind aber auch gefordert in Bezug auf die Interaktion mit dem Kunden, bei der Montage und im After-Sales-Bereich. Die Erwartungen der Kunden an die digitale Sichtbarkeit eines Fensteranbieters sind klar und werden doch häufig (noch) nicht verstanden. Aber eine schnelle Angebotserstellung und mehr digitalen Service für den Endkunden sind die Erfolgsfaktoren von morgen.

Für den Geschäftserfolg eines jeden Unternehmens braucht es kompetente Mitarbeiter, effiziente Arbeitsabläufe, gewinnorientierte Geschäftsmodelle und innovative Produkte oder Dienstleistungen. Die Digitalisierung macht das Zusammenspiel dieser Erfolgskomponenten planbarer, steuerbarer, transparenter. Wie kann die Digitalisierung konkret umgesetzt werden? Da gibt es viele Ideen, die auf der Messe präsentiert werden. Beispielsweise haben die Systemgeber Veka und Gealan mit der DBS ein Tochterunternehmen formiert, das einen „digitalen Werkzeugkasten“ für schnellere, stabilere und kosteneffizientere Prozesse im Fensterbau bereithält. Gespannt darf man auch sein, was sich unter der Marke „Rock Dein Handwerk“ verbirgt (S. 134). Initiator Armin Leinen verspricht, dass die Digitalisierung im Handwerk mit einem ganzheitlichen Erfolgskonzept speziell für Bauelementehändler neu definiert werde. Seine Gesamtlösung vereinfache das Verkaufen und das

Foto: NuernbergMesse / Thomas Geiger



Die Routen für die Messe sind schon festgelegt.

Foto: NuernbergMesse / Thomas Geiger



Auf zur Sonderschau des ifts – „Fensteration Digital – Digitale Prozesse, Produkte, Prüfungen und Service“.



Foto: NuernbergMesse / Thomas Geiger

Die Guided Tours waren schon 2018 ein voller Erfolg – jetzt wurde das Angebot noch einmal deutlich ausgeweitet.

Foto: NuernbergMesse / Thomas Geiger



„Schlaue Fenster“ und neue Werkstoffe werden bei den Profilsystemgebern zu entdecken sein.

Foto: Roto



Beschlagsthemen sind traditionell ein ganz wichtiger Bestandteil der Messepräsentationen.

Montieren, spare Kosten und Produktivität ein, digitalisiere Abläufe und begeistere Mitarbeiter und Kunden. Wir werden uns das erklären lassen...

Der Stahl im Rahmen hat ausgedient

Um auf die aktuellen Messepräsentationen der Aussteller sprechen zu kommen, kann man auch in diesem Jahr bei den Systemgebern eine ganz besondere Innovationsfreude feststellen. Rehau hat das Potenzial in der Absturzicherung ausgemacht und bietet nun „Skyforce“ mit geschlossener Nachweis-kette für alle Produktlinien an. Auch die Sicherheitslösung „Smart Guard“ wurde in Bezug auf Konnektivität noch einmal erweitert. Systemgeber Profine hat sich weiter mit dem Hightech-Werkstoff Ultradur von BASF beschäftigt und diesen fest in die Profilstruktur integriert. Dadurch kann man auf den Stahl im Rahmen verzichten – auch bei farbigen Profilen. Und Deceuninck konfrontiert den Besucher und Verarbeiter mit völlig neuen Werkstoffen und Wortschöpfungen: Machen Sie sich schon mal gefasst auf ThermoFibra, Forthex und iCOR – es lohnt sich, sich damit auseinanderzusetzen (lesen Sie dazu S. 36). Übrigens: Die Welt wird immer matter. Beide großen Folienanbieter Continental (früher Hornschuch) und Renolit und auch Veka mit seiner Spectral-Folie glauben an den Erfolg einer matten Oberfläche: Da wird das matteste Matt mit dem schwärzesten Schwarz kombiniert. Aber überzeugen Sie sich selbst... Schweißen ohne Putzen – das war schon vor einigen Jahren ein großes Messethema und jetzt kommt noch mehr Fahrt in diese Thematik. Immerhin sieht die Spectral-Folie besonders chic aus, wenn sie mit 0-Fuge verschweißt werden kann. Und bei Anlagenanbieter Ryko gibt es die V-Perfect-Technolo-

gie, mit der man lackierte, folienbeschichtete PVC-Profile wunderbar fügen kann. „Schöne Ecken“ lassen sich auch mit Technologien von Urban fertigen – die Anlagenschmiede setzt dabei auf die U-Nut-Schweißtechnologie mit Schalenzulagen und anschließender Color-Optimierung im Verputzvorgang. Was das Holzfenster angeht, gibt es einige Weiterentwicklungen und sogar Premieren auf der Messe: Weinig verspricht eine CNC-Weltneuheit und auch im Klebethema für Holzfenster bleibt's innovativ: Die Kooperationspartner Lohmann, Otto-Chemie und Remmers haben weiter getüfelt und getestet: Jetzt liegt auch das positive Ergebnis der Einbruchschutzprüfungen RC3 für den gehobenen Privatbedarf mit Holz-Aluminium-Fenstersystemen vor. Mit im Boot diesmal auch die Firmen Leitz, Roto, GU und Gutmann.

Daniel Mund



DIE MESSE UND SOCIAL MEDIA

Wer vor, während und nach der Messe auf dem Laufenden bleiben möchte und sich mit den Ansprechpartnern der Nürnbergmesse vernetzen möchte, kann sich auf den Social Media Kanälen der GLASWELT immer auf dem Laufenden halten.

Hier ein Überblick der allgemeinen Tags und Links auf den Social Media Kanälen:

- facebook.com/glaswelt
- twitter.com/fensterbau
- twitter.com/DanielMund
- instagram.com/fensterbaufrontale
- [#fensterbaufrontale](https://www.facebook.com/fensterbaufrontale)
- [linkedin.com/company/fensterbaufrontale](https://www.linkedin.com/company/fensterbaufrontale)
- facebook.com/fensterbaufrontale

Anzeige



VENTANA BLEIBT ANDERS.

Fensterbau Frontale 2020

Halle 5 | Stand 5-303 | www.ventana-deutschland.de



VENTANA

IFT ROSENHEIM

Sonderschau Fenestration Digital

Die Digitalisierung verändert jetzt schon die Fenster-, Türen- und Fassadenbranche. Dies reicht vom Vertrieb mit online-basierten Verkaufsräumen, Konfigurationstools und Verkaufsplattformen, die Planung mit CAD- und BIM-Produktion über die automatisierte Pro-

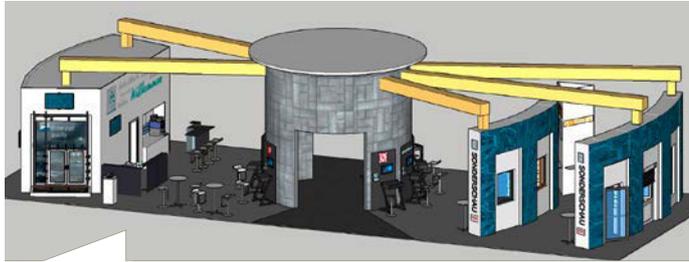


Foto: ift Rosenheim

ift Rosenheim, NürnbergMesse und 15 Mitaussteller bieten Übersicht über digitale Services – vom Vertrieb bis zur Wartung

duktion bis zur Wartung auf Basis digitaler Informationen. Die Sonderschau „Fenestration Digital“ zeigt bereits heute verfügbare digitale Technik, mit der sich Zeit und Kosten sparen oder neue Geschäftsmodelle entwickeln lassen. Jeder der 15 Mitaussteller ist ein Experte auf seinem Gebiet und stellt seine Kompetenz zur Verfügung. Damit bietet die Sonderschau eine ideale Möglichkeit zur umfassenden Information.

Auch wenn die Fensterbranche kein „Silicon Valley“ ist, gibt es sehr nützliche digitale Dienstleistungen und Produkte mit großem Veränderungspotenzial. Disruptive Änderungen in der Fensterbranche liegen vor allem in den Bereichen Online-Portale mit virtueller Präsentation und individueller Konfiguration der Produkte, BIM, 3D-Druckverfahren und Ro-

botik, Smart Home und automatisierten Wartungs- und Serviceangeboten.

Auf der FRONTALE bietet die Sonderschau „Fenestration Digital – Digitale Prozesse, Produkte, Prüfungen und Services“ einen idealen Überblick über heute schon verfügbare digitale Technologien. Das Standkonzept „Enterprise“ folgt der Idee eines Raumschiffes. In der Mitte ist eine Kommandozentrale, von der sich der Prüfstand der ift MessTec digital fernsteuern lässt. Darum gruppieren sich die Online-tools; außen sind die Produkte wie die Außenhülle eines Raumschiffes angeordnet. 15 Mitaussteller aus allen Bereichen der Wertschöpfungskette zeigen detailliert, welche Vorteile und Chancen digitale Technik bietet, und wo die Reise hingeht.

www.ift-rosenheim.de/fensterbau-frontale-2020 | Halle 1, Stand 515

FENSTERVERBÄNDE IN NÜRNBERG

VFF zeigt Flagge

Auch in diesem Jahr werden die Fensterverbände auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg mit eigenem Stand und Programmangeboten präsent sein. Die Weltleitmesse der Branche, die vom 18. bis 21. März 2020 in Nürnberg stattfindet, bietet die ideale Bühne für den Verband Fenster + Fassade (VFF). Dieser bildet eine Standgemeinschaft mit der Gütegemeinschaft Fenster, Fassaden und Haustüren sowie mit EuroWindow, der europäischen Interessenvertretung für Fenster, Fassaden und Außentüren.

„Sie finden uns während der gesamten Messezeit in Halle 1 am Stand 1-619“, so Frank Lange, der Geschäftsführer von VFF und Gütegemeinschaft. „Sie

können uns aber auch am 19. März 2020 von 10.30 bis 14.00 Uhr im Forum der Messe in der Halle 3A erleben.“ Frank Lange und andere Branchenexperten sprechen dort im Rahmen des VFF-Themenblocks „Aktuelle Impulse und Anforderungen für die Fensterbranche“ über Themen wie Impulse für den Klimaschutz mit Fenster und Fassaden, den Einsatz von Montagezargen bei Fenstern und Türen, die Vertrauensmarke RAL und den neuen Leitfaden zur Montage für Fenster und Haustüren von 2020. Zum Abschluss stellt Frank Lange dann die neue App für Smartphones und Tablets des „Leitfadens zur Montage von Vorhangfassaden“ vor.

www.window.de | Halle 1, Stand 619

„TASTE OF WINDAYS“

Smarte Fenster – smart konstruieren

Die Berner Fachhochschule BFH ist in der Halle 5 mit Informationen zu den neusten Forschungsprojekten und ihrem Dienstleistungsangebot vertreten. Zum fünften Mal organisiert sie dazu im



Foto: BFH Biel

Die Berner Fachhochschule organisiert die Veranstaltung dieses Jahr zum 5. Mal.

Rahmen der Veranstaltungsreihe „Taste of windays“ gemeinsam mit dem Schweizerischen Fachverband Fenster- und Fassadenbranche FFF, der Holzforschung Austria und der TU Wien Fachseminare zum Thema „Smarte Fenster – smart konstruieren“ im Rahmenprogramm der Messe.

Glasverklebung mit DIC und FEM optimieren: Die Klebefuge mit der Finite Element Methode verlässlich dimensionieren. Referent: Marcus Schiere, Berner Fachhochschule

Die Möglichkeiten, Konstruktionen mit der Finite-Elemente-Methode FEM am Bildschirm zu entwerfen, sind enorm. Die Berner Fachhochschule BFH erforscht die Anwendung der FEM für geklebte Glas/Rahmen-Konstruktionen an beweglichen Fensterflügeln. Das Messverfahren ist die Digitale Bildkorrelation (DIC), welches vor allem bei Materialprüfungen und bei mechanischen Bauteiltests zur Anwendung kommt. Dieses Verfahren lässt nicht nur Rückschlüsse auf die 3D-Verformung zu. Es erkennt auch die Dehnungen und Verschiebungen in der Bauteiloberfläche.

Motorisiert, leise und smart – das neue Standardfenster: Weiterentwicklung von automatisierten Prototypen für den Wohnbau. Referent: Urs Uehlinger, Berner Fachhochschule

Das Morgen-Fenster – Entwicklung smarter und energieeffizienter Prototypen. Referenz: Dr. Ulrich Pont, TU Wien

Die Sessions finden statt:

- Donnerstag 19. März 2020 um 10.30–12.15 Uhr
 - Freitag, 20. März 2020 10.30–12.15 Uhr
- jeweils im NCC Ost, Raum Budapest

Informationen und Anmeldung:

Die Teilnahme ist kostenlos. Um Anmeldung wird gebeten (wb.ahb@bfh.ch, Tel. +41 32 344 03 30).

www.bfh.ch/tasteofwindays
 Halle 5, Stand 104

EPPA UND GKFP

Kunststofffenster im Forum

Die europäische PVC Fensterprofil-Verband EPPA und die RAL Gütegemeinschaft Kunststoff-Fensterprofilesysteme (GKFP) gestalten einen Programmblock „Kunststofffenster“ im Forum der Messe. Dieser findet am Freitag, den 20. März 2020, von 10:30 bis 14:00 Uhr in Halle 3A statt.



FENSTERBAU FRONTALE FORUM

Foto: NuernbergMesse / Thomas Geiger

Die Vortragsthemen

- Wie die Kunststoff-Fensterprofilindustrie in der Circular Plastics Alliance und mit europäischer Palettenrückführung Maßstäbe setzt (Referentin: Charlotte Röber, EPPA und René Eckel, EPPA Arbeitskreis Logistik)
- VinylPlus und das VinylPlus Product Label – Eine Bestandsaufnahme (Stefan Eingärtner, VinylPlus)
- Neues aus der europäischen Gütesicherung von Kunststofffenstersystemen und Fenstern (Hubert Lagier CSTB, Paris und Bernhard Elias GKFP, Bonn)
- Innovation – Digitalisierung: Der standardisierte Stammdatenkatalog der Systemhäuser (Anett Schulze, GKFP Expertenkreis Stammdaten)
- Nachhaltige Entwicklung: Das neue RAL Gütezeichen für Kunststofffenstersysteme – Dauergebrauch – gesundes Wohnen – umweltfreundliches Bauprodukt (Ulrike Quiehl, GKFP, Bonn)

www.eppa-profiles.eu |  Halle 3A

BPH INFORMIERT

Klimaschutzdebatte nutzt dem Holzfenster

Auch der Bundesverband ProHolzfenster e.V. (BPH) ist in Nürnberg vertreten. In Halle NCC Ost wird es u. a. um Klima- und Umweltthemen gehen. „Holzfensterherstellern kommt die aktuelle Sensibilisierung für Klimaschutz- und Umweltthemen sehr zugute“, sagt BPH-Geschäftsführer Heinz Blumenstein. „Fenster aus dem nachwachsenden Werkstoff Holz tragen schließlich dazu bei, Gebäude klimafreundlicher zu machen.“ Der Verband gibt auf der Messe Tipps, wie Fensterbauer dies im Marketing für sich nutzen können. Damit im Zusammenhang steht die Frage nach der Holzherkunft und dem Nachweis der Nachhaltigkeit – für immer mehr Kunden ein wichtiges Thema. Seinen Mitgliedern bietet der Verband inzwischen eine günstige Gruppenzertifizierung an; auch darüber können sich Messebesucher an Stand des BPH informieren. Innovationen und Trends konkret zum Anfassen – die stets umlagerten Muster-Fensterecken der BPH-Mitglieder zeigen auch diesmal die Vielfalt und Bandbreite der Fenstersysteme auf dem aktuellen Stand der Technik. Und wie immer lässt es sich beim Branchentreffpunkt des BPH hervorragend netzwerken. Heinz Blumenstein und sein Team sind Anlaufstelle für alle, die spezielle Fragen zum Holz-/Holz-Alufenster sowie zur Verbandstätigkeit haben.

www.proholzfenster.de |  Halle NCC Ost, Stand 7AF 102



INFORMATIONEN ZUM CORONA-VIRUS

Die Sicherheit und Gesundheit aller Messebesucher, Aussteller sowie der gesamten Öffentlichkeit hat für die NürnbergMesse oberste Priorität. „Daher beobachten und analysieren wir laufend alle Entwicklungen, die im Zusammenhang mit dem Coronavirus (COVID-19) stehen. Zusätzlich stehen wir mit den Gesundheitsbehörden in ständigem Austausch“, heißt es auf der Internetseite der NürnbergMesse.

Maßgabe des Handelns seien die Empfehlungen der Weltgesundheitsorganisation (WHO) sowie des Robert Koch-Instituts. Auf Grundlage dieser Informationen kann die FENSTERBAU FRONTALE in Nürnberg wie geplant stattfinden. „Dennoch haben wir – rein vorsorglich – Maßnahmen ergriffen, die für alle unsere Messen bis auf weiteres gelten:

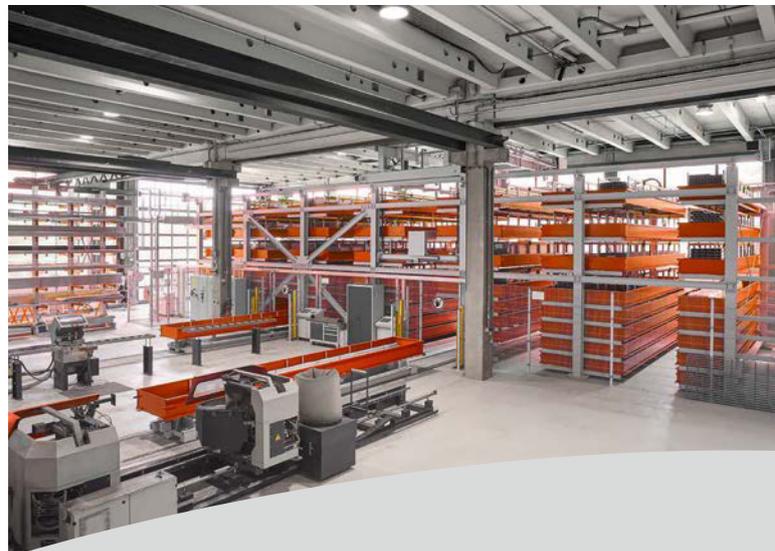
- Im gesamten Bereich der Messe Nürnberg haben wir zusätzliche Spender von Desinfektionsmitteln aufgestellt.
- Zusätzlich haben wir Aushänge erstellt, die für richtiges Händewaschen sensibilisieren.
- Aushänge erinnern unsere Messebesucher an die Möglichkeit, sich mit einem freundlichen Lächeln anstatt eines Handschlags zu begrüßen.“

Das medizinische Personal ist für den Umgang mit Infektionskrankheiten in besonderer Weise geschult worden und eine kompetente Anlaufstelle für alle Fragen im Zusammenhang mit COVID-19. Reinigungsfirmen wurden angewiesen, Stellen, die gewöhnlich häufig angefasst werden (z. B. Türgriffe, Rolltreppenläufe), mit erhöhter Intensität zu reinigen.

Mehr Informationen dazu:

www.frontale.de/de/messeinfo/aktuelle-informationen

Anzeige



Mehr Übersicht

Beim Sägen und Lagern von Metall sind wir Technologieführer insbesondere im Themenfeld der digitalen Lösungen. Als kompetenter Partner schaffen wir Mehrwerte, die sich sehen lassen können.

KASTO-Lagersystemlösungen für Fenster-, Türen- und Fassadenhersteller sind unübertroffen, da wir in der Lage sind, Verarbeitungs-, Lager- und Inventarisierungstechnik innerhalb Ihrer bestehenden Stellfläche zu kombinieren.

GUIDED TOURS MACHEN ES MÖGLICH

Die FENSTERBAU ganz neu entdecken

Mit den Guided Tours planen wir für Sie den Messerundgang. So bekommen Sie exklusives Expertenwissen und die neuesten Innovationen auf dem Silbertablett serviert. Wir bieten Ihnen kostenlose geführte Touren zu den Themen Montagetechnik, Fensterfertigung, Sicherheitstechnik, Smarthome, Moderne Fenster, Schiebeelemente und innovative Fensterkonstruktionen sowie Zubehör, Sonnenschutz und smarte Gläser an. Und das Messticket gibt's obendrein gratis dazu!



Foto: NuernbergMesse / Thomas Geiger

**GLASWELT
GUIDED TOURS**
www.glaswelt.de/guidedtours

Ihr Fachmagazin GLASWELT bietet mit Unterstützung der Nürnberg Messe vom 18. bis 20. März 2020 geführte Rundgänge während der FENSTERBAU FRONTALE 2020 an. Perfekt durchorganisiert erhalten so angemeldete Besucher einen schnellen und strukturierten Überblick über das jeweilige Thema.

Die themenbezogenen Rundgänge finden an den ersten drei Messetagen in deutscher Sprache statt. Ein fachlich kompetenter Themenguide der GLASWELT führt Sie zu den Messeständen ausgewählter Hersteller. Hier werden Ihnen die technischen Neuheiten und Trends durch Ingenieure, Produktmanager oder Vertriebsexperten der kooperierenden Unternehmen vorgestellt und Ihre Fragen beantwortet.

Die Dauer der Rundgänge beträgt ca. 2 Stunden und die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Für die Führungen stehen den Teilnehmern zur besseren Verständigung Headsets zur Verfügung.

Die Teilnahme an den Touren ist kostenlos. Darüber hinaus erhalten die Teilnehmer freien Zugang zur Messe.

Der Start- und Endpunkt der GLASWELT Guided Tours ist in Halle 5, Stand 142.

Mehr Informationen zu den Guided Tours gibt es unter

Telefon: + 49 (0) 711/63672-502

E-Mail: guidedtours@gentner.de

www.glaswelt.de/guidedtours

DIE GUIDED TOURS IM EINZELNEN

Tour Nr. 1: Montagetechnik und Fensterfertigung Mittwoch – Freitag, Start jeweils um 10:30 Uhr

- Leichter auf die Baustelle, leichter und schneller eingebaut
- So macht man es richtig: Dicht-, Dämm- und Klebstoffe für die Fenstermontage
- Innovationen der Profilanbieter
- Maschinenteknik und EDV
- Designfragen: schlanke Ansichten, effiziente Konstruktionen

Teilnehmende Unternehmen: Iso-Chemie, Hanno-Werke, Stadur, Ramsauer, Deceuninck (ehemals Inoutic), Gealan, Adulo und Salamander

Tour Nr. 2: Gebäudezutritt, Sicherheitstechnik, Türbeschläge, Einbruchschutz, Smarthome Mittwoch – Freitag, Start jeweils um 11:00 Uhr

- Haustüren als Visitenkarte
- Komfort und Sicherheit dank Motorschlössern
- Ganz ohne Magie – smarte Zugangslösungen für die Haustür
- Einbrechern einen Riegel vorschieben: Das sind die Neuheiten, wenn es um die Sicherheit an der Tür und am Fenster geht.
- Terrassentüren: Barrierefrei, schlagregendicht und dennoch Ganoven das Leben schwer machen – ein Widerspruch?
- Stolperfrei: Ohne Barrieren von drinnen nach draußen
- So stellt sich der Endkunde ein perfektes Smarthome vor
- Lüftungskomfort: Fenstersteuerung per Geisterhand
- Wenn die Haustür erkennt, dass der Besitzer nach Hause kommt
- Wie lassen sich der Einbruchschutz und die Gebäudesteuerung miteinander kombinieren

Teilnehmende Unternehmen: Alumat-Frey, Lohmann, Assa Abloy, Athmer, Gealan, Rademacher, Schüt-Duis und Basys

Tour Nr. 3: Moderne Fenster

Mittwoch – Freitag, Start jeweils um 13:30 Uhr

- Für den Übergang zwischen Wohnraum und Terrasse:
- Hebe-Schiebe- und PSK-Elemente und weitere Spielarten der Großflächenelemente
- Innovative Konstruktionsideen der Systemanbieter
- Große Elemente, großes Stauen: Ausgereifte Schiebelösungen sorgen für den Aha-Effekt

Teilnehmende Unternehmen: Warena, Gutmann, Innoperform, Roma, Regel-air Becks, Gealan, Renson, Aereco



- Nullschwellen sind mehr als nur barrierefrei – sie vermitteln Mehrwerte

Tour Nr. 4: Schiebeelemente und innovative Fensterkonstruktionen

Mittwoch – Freitag, Start jeweils um 14:00 Uhr

- Ob mit integriertem Sonnenschutz oder Lüftungstechnik, ob PVC, Holz oder aus mehreren Rahmenmaterialien kombiniert, ob Großflächenelemente für viel Licht oder Sonderkonstruktionen für besondere Anwendungen.

Teilnehmende Unternehmen: Geze, Solarlux, Alumat, heroyal, Glas Marte, Gealan, Gutmann und Berner Fachhochschule

Die Hersteller haben sich zur Messe einiges einfallen lassen.

- Die Bauelemente-Ausstellung von morgen: Die virtuelle Realität erweitert den Showroom.



Tour Nr. 5: Bauelemente, Fertigelemente, Zubehör, Sonnenschutz und smarte Gläser

Mittwoch – Freitags, Start jeweils um 14:30 Uhr

- Der Kunde will immer mehr: So runden Sie Ihr Handelsgeschäft ab.
- Rollläden, Jalousien, Raffstores und Sonnenschutz: Gewerkegrenzen überwinden und neue Geschäftsfelder entwickeln
- Viel Tageslicht im Haus, aber keine Überhitzung: Die passende Verschattungsanlage oder das passende Sonnenschutzglas
- Wintergarten, Vordächer und Terrassenüberdachungen
- Mit Zusatzgeschäften und Zubehörprodukten den Mehrwert am Fenster steigern.
- Absturzsicherung mit Glas: Glasgeländer für innen und außen, für die Befestigung sowohl an Fenstern und Rahmen
- Die Bauelemente-Ausstellung von morgen: Virtuelle Realität erweitert den Showroom

Teilnehmende Unternehmen: elero, Innoperform, Regel-air, heroyal, Warena, Showmotion, Gealan und Abel Metallsysteme



NEU

Platzsparende Ausstellungssysteme

Traglast
bis zu 100 Kg

Anmeldung für das
kostenlose Gutachten



FENSTERBAU FRONTALE Halle 4A
Stand 230

www.showmotion.de



FEEDBACK AUS DEN LETZEN GUIDED TOURS

Bereits 2018 veranstaltete die GLASWELT auf der FENSTERBAU exklusive Rundgänge. Die teilnehmenden Besucher waren unisono begeistert: „Super, wie in der Uni – zehn Minuten ein Thema, dann das nächste. So wird man nicht überfrachtet oder schaltet nicht ab, genau die richtige Länge“, meinte rückblickend ein Berufseinsteiger nach seiner Tour. Überhaupt schien das Format in eine echte Lücke gestoßen zu haben. Die Gruppen bestanden sowohl aus erfahrenen Mitarbeitern, die „sich schon längst mal einen Überblick verschaffen wollten“ als auch aus Mitarbeitern, die erst seit ein paar Monaten im Markt tätig sind. Dabei war auch die Bandbreite der teilnehmenden Berufsgruppen entsprechend groß: Von Zuliefer-Unternehmen der Fensterbranche über Architekten, Planer

und Fensterbaubetriebe bis hin zu einer ganzen Reihe von Vertretern der Kriminalpolizei verschiedener Länder oder Bundesbehörden/-einrichtungen interessierten sich für die neuesten Entwicklungen und wollten schnell und intensiv mehr über „smarte Lösungen“ wissen. Es wurden Eindrücke geschildert wie: „Es war eine sehr intensive Informationsaufnahme“, „In kurzer Zeit optimal viel aufgenommen“, aber auch: „Ich muss jetzt nochmal zum Stand XY zurück, da habe ich noch ein paar Fragen“ und „vielen Dank für den Überblick!“ Manchen schien auch eine kleine Pause nicht unangenehm, selbst den begleitenden Redakteuren. Ach ja, und das wurde auch mehr als einmal geäußert: „Sehr interessant – das mache ich nächstes Mal wieder – bis in zwei Jahren!“

GEALAN

Schlaues Fenster im Gepäck

Digitale Lösungen, die das Gewerk Fenster von der Planung bis zum Einbau miteinander sprechen lassen – das präsentiert Gealan auf FENSTERBAU. Was der Systemgeber sonst noch in Nürnberg präsentieren wird und wie Sie exklusive Einblicke gewinnen werden.

Als einzige Systemhäuser in Deutschland bietet man zusammen mit der Konzernmutter Veka das komplette Produktportfolio in BIM-fähigen Dateiformaten (Building Information Modeling) an. Planungsherausforderungen wie Lasteinbringung in den Baukörper oder korrekte Auslegung des Schallschutzes könnten damit automatisch festgelegt und überprüft werden. Auch die Nahtstellen zwischen Planer, Fensterhersteller und Monteur schließen sich mehr und mehr mit neuen Applikationen für Tablet oder Smartphone wie zum Beispiel einer Aufmaß- und Preisberechnungs-App. Somit entsteht eine digitale Wertschöpfungskette vom ersten Gedanken an ein Produkt bis zum Hausbesitzer, der digital an die Fensterwartung erinnert wird.

Hinzu kommt eine neue Produktlinie zum Thema Sicherheit: Gealan-Sense: Fenstersensoren gegen Einbrecher, die unabhängig vom Beschlag, unabhängig vom Fensterprofil unsichtbar und einfach montiert werden können. Dem Sicherheitsaspekt stelle man den Gedanken des digita-

len Gedächtnisses des Fensters zur Seite. Mit der hauseigenen Entwicklung des IPS-Chips können Hersteller und Monteure über das Fenster digital kommunizieren. Abgerundet werde das digitale Konzept durch die Smart-Home-Fähigkeit der neuen Lüftungsfamilie Caire.

Der „digitale Werkzeugkasten“ kann live erlebt werden: Auf dem Messestand von Gealan in der Halle 5, Stand 203.

Ganz neu im Portfolio: Das 74 mm System Linear, das als Ergänzung zur Plattform S 9000 dienen soll. Das Design orientiert sich an einer kantigen Formsprache, wie sie in der Architektur tonangebend ist. Sicherheits- und Schallschutzrelevante Leistungswerte und eine maximale Glasaufnahme bis 48 mm beziehungsweise bis 50 mm mit STV runden die Vielseitigkeit von des Systems ab. Und wenn es mal zu laut ist in der Umgebung, bietet der Oberkotzauer Profilgeber das Hafencity-Fenster als Ausführung in S 9000 mit motorischer Öffnungslösung an. Gerade in Randbereichen von Bahnanlagen oder an stark be-

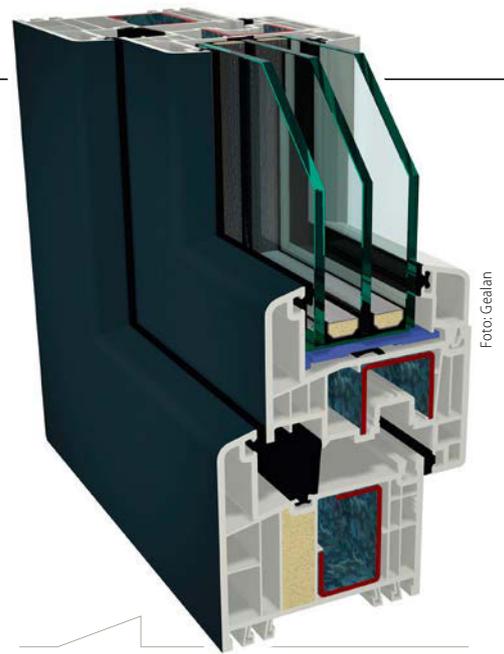


Foto: Gealan

Das Gealan S 9000 ist ein vollumfängliches Profilsystem - hier zu sehen mit Intensiv Kern Dämmung (IKD) und Acrylcolor Oberfläche RAL 7016.

fahrenen Durchgangsstraßen ist die Geräuschkulisse durch den Verkehr zum Teil unerträglich hoch.

Eine bodengleiche Schwellenlösung wurde im S 9000er System Programm für Haus- und Balkontüren entwickelt. Bereits im Programm befindliche Standardschwellen können mit wenig Aufwand barrierefrei umgestaltet werden, um so den Komfort einer bodengleichen Schwelle zu gewinnen.

Eine Erweiterung im Schiebesystem Smoovio (herkömmliche Dreh-, Schwenk- und Hebefunktionen fallen weg) für Fenster und Türen wird mit einer mechanischen Eckverbindung auf der Messe zu sehen sein. Gealan wird neben dieser Produktionsalternative ein zusätzliches Angebot an Beschlagslösungen neben der Roto-Umsetzung präsentieren. Dabei spielt die umlaufende äußere Dichtung, an die der Systemflügel mittels intelligenter Beschlagstechnologie angepresst wird, eine entscheidende Rolle.

www.gealan.de

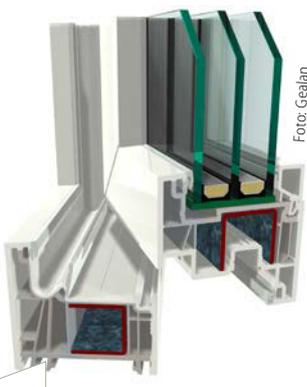


Foto: Gealan

Das Linear-System ist ein ausgewogenes Profil im Bereich der 74-80 mm-Systeme für hohe Ansprüche an moderne Fenster mit Rücksicht auf Verarbeitbarkeit und Lagerhaltung.



Foto: Gealan

Caire flex ist die Lösung zur passiven Basislüftung: Der Fensterfalzflüster bringt schon bei geringen Luftdruckunterschieden Frischluft in die Wohnräume, bietet also insbesondere eine wirksame Schimmelprophylaxe



Foto: Gealan

Fenstersensoren gegen Einbrecher, die unabhängig vom Beschlag, unabhängig vom Fensterprofil unsichtbar und einfach montiert werden können.



Foto: Gealan

Das aktive Zwei-Wege-Lüftungsgerät wird ins Fenstersystem integriert und kann überdämmt und überputzt werden.



Foto: Gealan

Beim Kubus beträgt das Systemmaß sowohl bei der Rahmen-Flügel- Kombination als auch beim Stulp 100 mm. Damit verfügen Stulp und seitliche Rahmenteile über die gleiche Ansichtsbreite.

Foto: Gealan



Gealan feiert 40 Jahre Oberflächentechnologie acrylicolor, die Kunststofffenster veredelt und schützt.

„Mit der exklusiven Guided Tour mehr erfahren“

Eine besondere Gelegenheit das volle Spektrum der Neuheiten von Gealan kennenzulernen bietet die GLASWELT mit Ihren Guided Tours: Egal, für welche Tour Sie sich entscheiden, auf jeden Fall werden Sie Station machen am Stand von Gealan in Halle 5. Deswegen mein Tipp: Sichern Sie sich schon heute Ihren Platz in einer der beliebten und exklusiven geführten Touren auf der FENSTERBAU FRONTALE.

Daniel Mund



Anzeige

**FENSTERBAU
FRONTALE**

Halle 1, Stand 336

ProLogic

Software für die Fenster- und Türenproduktion

Full Service bedeutet für uns – Wir sind für sie da!

FenOffice

Software für Fenster- und
Türenproduzenten



ProService

Vorsorge ergreifen und
Konflikte vermeiden.



ProAdmin

Das Verwaltungs- und
Organisationsmodul



ProLogic Computer GmbH
Ostring 21
97228 Rottendorf

Fon: +49 9302 9 87 98-0
Fax: +49 9302 9 87 98-79
info@prologic.eu · www.prologic.eu

ProDesign

Das Konstruktionsmodul
für Fenster und Türen



ProTime

Modul für gelungenes
Zeitmanagement



IM INTERVIEW MIT VEKA

„Was jetzt passieren sollte, ist vorgezeichnet“

Im Zentrum allen Handelns steht bei Veka der Erfolg seiner Kunden, das wurde von allen Beteiligten im exklusiven Interview im Veka-Headquarter in Sendenhorst immer wieder unterstrichen. Interessante Aussagen kamen von den wichtigen Protagonisten des Weltmarktführers zu Innovationen, Zukunftsthemen und den Vorbereitungen auf die FRONTALE.

GLASWELT – *Letztes Jahr feierte Veka das 50-jährige Jubiläum – wie kann man nach dem Jubiläumjahr wieder zurückfinden zur Normalität?*

Andreas Hartleif – Wir haben das Jubiläum natürlich genossen und gleichzeitig gezeigt, dass wir mitten im Markt stehen und mit interessanten Entwicklungen nach vorne blicken. Die Tore sind im Jubiläumsjahr dafür aufgestoßen worden und jetzt sind wir gefordert, die Themen abzuarbeiten. Was in den nächsten Jahren passieren sollte, ist insofern zu einem großen Teil bereits vorgezeichnet: Wir wollen unsere Innovationen, wie beispielsweise AluConnect, jetzt ausrollen, Spectral muss stärker im Markt verankert werden und wir werden die Digitalisierung auch gewerkeübergreifend weiter vorantreiben. Nicht verändert hat sich unsere Basisstrategie: Wir orientieren uns global, wir setzen weiterhin auf nachhaltige Kreislaufwirtschaft, lassen nicht nach in unserem Qualitätsanspruch und sind fokussiert auf unsere Kunden.

GLASWELT – *Haben Sie Ihre wirtschaftlichen Ziele erreichen können?*

Hartleif – Wir hatten uns für 2020 rund 1,2 Mrd. Umsatz vorgenommen – da sind wir 2019 mit über 1,125 Mrd. Euro auf einem guten Weg. Das ist immerhin ein organisches Wachstum gegenüber 2019 von über 3 %. Das Renditeziel, das wir uns gesteckt hatten, ist mit unserem globalen Portfolio sehr anspruchsvoll gewesen. Aber wir sind auch diesem Ziel viel näher gekommen.

GLASWELT – *In welchen Ländern oder Regionen konnte überproportionales Wachstum generiert werden?*



Unter dem Motto „PVC meets Aluminium“ wurde bereits im letzten Jahr ein völlig neues Sandwich-Modell präsentiert. Mehr zeigt Veka jetzt davon auf der FRONTALE.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Im deutschen Fenstermarkt haben wir tatsächlich 3 Prozent Wachstum erzielen können.

**Veka-Vorstandsvorsitzender
Andreas Hartleif**

Hartleif – In Nordamerika sind wir mit rund 9% überproportional gewachsen. Auch in Asien haben wir mit über 20% stark zugelegt und insbesondere in Indien eine sehr positive Entwicklung zu verzeichnen. Europa ist für uns die größte Marktregion und hier sind wir mit knapp 3% gewachsen.

GLASWELT – *Wie haben Sie sich auf dem deutschen Markt entwickelt?*

Hartleif – In Deutschland konnte Veka tatsächlich auch knapp 3% Wachstum erzielen.

Josef Beckhoff – Interessanterweise haben wir uns in Deutschland gar nicht so sehr durch Neukunden, sondern vielmehr mit unseren guten Bestandskunden hervorragend entwickelt.

GLASWELT – *Herr Beckhoff, Sie sind ein Kenner des russischen Marktes, haben dort für Veka viele Jahre Aufbauarbeit geleistet. Wie charakterisieren Sie das Geschäft in Russland und der Ukraine aktuell?*

Beckhoff – Seit 2017 wachsen wir wieder in diesen Märkten. Aber wir hatten bis zuletzt eine starke Preis-Erosion in Russland. Mengenmäßig stehen wir wieder gut da, wir sprechen aktuell von 50 000 Tonnen PVC-Profilen. Der Ertrag ist aber definitiv verbesserungsbedürftig. Die Richtung stimmt, die ökonomischen Schwierigkeiten sind weitgehend überwunden und wir werden davon profitieren, dass Wettbewerber ihr Geschäft aufgeben haben.

GLASWELT – *Sie sind über 35 Jahre ein Teil von Veka – was reizt Sie an der neuen Herausforderung als Vorstand Vertrieb und Marketing?*

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Es kann nur darum gehen, ganz eng am Kunden zu sein und sich mit den Kunden gemeinsam zu entwickeln.

Veka-Vorstand für Vertrieb und Marketing, Josef L. Beckhoff



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Wir haben mit AluConnect das Beste aus zwei Welten zusammengefügt.

Leiter Anwendungstechnik Profile Hermann Schmitz

Beckhoff – Ich war 22 Jahre für Veka in Russland tätig. Wenn das Angebot nicht gekommen wäre, würde ich das heute immer noch gerne tun. Das Unternehmen suchte aber einen Nachfolger für Bonifatius Eichwald und mein Vorgänger und ich sind in der Marktauffassung hundertprozentig kongruent: Es kann nur darum gehen, ganz eng am Kunden zu sein und sich mit den Kunden gemeinsam zu entwickeln. Das ist vielleicht auch das Rezept, warum sich Veka besser entwickelt hat als andere.

GLASWELT – Herr Hartleif, kürzlich überraschte eine Meldung aus Brüssel, dass das EU-Parlament die Möglichkeit, PVC mit einem geringen Bleigehalt auch zukünftig recyceln zu können, blockiert. Steht damit das komplette PVC-Recycling von Altfenstern vor dem Aus?

Hartleif – Die Entwicklung ist auf jeden Fall ein Schlag ins Gesicht derjenigen, die wie wir auf die Altfenster-Wiederverwertung gesetzt haben und sehr viel in die Sammel-, Sortier- und Recyclingtechnologie investiert haben. Beim Recycling müssten wir uns nach der Beschlusslage zukünftig ausschließlich auf die Produktionsabschnitte beschränken und auf das Altfenster-Material, bei dem wir sagen können, dass es garantiert bleifrei ist. Das ist aus unserer Sicht ökonomisch wie ökologisch absolut der falsche Weg. Die Alternative zu unserem sicheren und effizienten Weg der Kreislaufwirtschaft heißt Verbrennen oder Deponieren von hunderttausenden Tonnen hervorragenden Materials, das wir als Sekundärwerkstoff betrachten, nicht als Abfall. Die Lobbyarbeit über unsere europäische Vertretung ist auf jeden Fall gerade jetzt extrem wichtig. Wir werden uns mit den Politikern weiter-

hin sehr intensiv auseinandersetzen müssen, um der nachhaltigen Kreislaufwirtschaft in unserer Branche eine solide und verlässliche Basis zu geben. Zudem besteht Nachholbedarf bei der Einbindung unserer Kunden. Wir müssen mit ihnen reden, um das Label Verified Vinyl bekannter zu machen und die europäischen Recyclingziele zu erreichen.

GLASWELT – Kommen wir zurück zu Veka. Sie haben 2019 das Unternehmen DBS – Digital Building Solutions – gegründet. Was steckt dahinter?

Hartleif – Die DBS ist die Gesellschaft in der Veka Gruppe, die die digitalen Kompetenzen bündeln und weiterentwickeln soll. Sie wirkt konzernübergreifend, also auch für Gealan. DBS entwickelt und vertreibt digitale Lösungen für alle Wertschöpfungsstufen im Fensterbau zum Thema Digitalisierung – von der Kundengewinnung, über die technische Planung, über den Einkauf und die Produktion, bis hin zur Montage und dem After-Sales-Support. Der digitale Werkzeugkasten orientiert sich am Kunden, genauer gesagt an dessen Anforderungen, und soll bei Veka und Gealan gleichermaßen genutzt werden. Wir sehen sehr viel Potenzial darin, sodass wir es für die ganze Gruppe ausschöpfen wollen – unabhängig von den Produktmarken.

GLASWELT – Was hat der Kunde von einem Fenster mit dem digitalen Durchblick?

Hartleif – Mit dem Chip lässt sich das Fenster mit Datenintelligenz ausstatten. Bei DBS heißt die korrespondierende Anwendung dazu WinDo »

Anzeige



Barrierefreie Eleganz

Die Magnet-Nullschwelle von ALUMAT: So elegant kann Barrierefreiheit bei Haus-, Balkon- und Terrassentüren aussehen.

- ✓ Schwellenlos nach DIN 18040
- ✓ Passivhauszertifiziert
- ✓ Integrierte Entwässerung ohne vorgesezte Rinne
- ✓ Inkl. Einbruchschutz, Schallschutz bis 46 dB und Schlagregensicherheit bis Orkanstärke
- ✓ 20 Jahre Garantie auf Magnetzugkraft

ALUMAT Frey GmbH

D-87600 Kaufbeuren | Tel.: +49 (0) 8341/4725 | www.alumat.de

ALUMAT®

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Ich bin beeindruckt, wie die Unternehmenskultur hier gelebt wird. Die Rückmeldungen aus dem Markt zeigen eine ähnliche Einschätzung.

Alexander Scholle (38) ist seit 10/2019 Veka Vertriebsleiter Profile Inland.

Flow und dient der Dokumentation von Daten, zur Unterstützung von Prozessen und Kommunikation zwischen Partnern im Bereich des Fenster- und Türvertriebs. Es verwaltet für sie relevante Daten aller Prozesse von der Herstellung von Profilen bis zur Montage der Fenster beim Endkunden und speichert diese sicher in der Cloud. Durch die Anbindung an die gängigen Software-Lösungen für den Fensterbau werden Informationen und Anhänge ihrer Aufträge sowie Produkte importiert. Zur Identifikation der einzelnen Fenster- und Türelemente werden bereits während der Produktion NFC-Chips im Produkt verbaut. Diese können später per Smartphone und Tablet zur weiteren Verwendung ausgelesen werden.

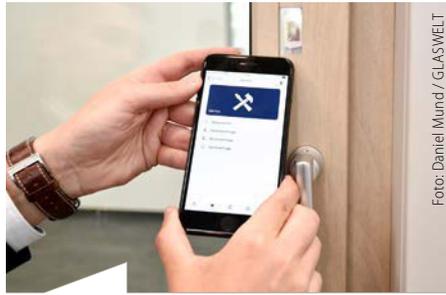


Foto: Daniel Mund/ GLASWELT

Veka kann sich mit dem Chip im Fenster noch viel vorstellen. Dabei geht es um Anwendungen, mit denen sowohl Fensterbauer als auch Endkunden profitieren werden.

GLASWELT – *Zu welchem Zeitpunkt wird der Chip in das Fenster eingebaut? Und gibt es schon Fensterbauer, die das umsetzen?*

Beckhoff – Der Einbau des Chips erfolgt vor der Verglasung an einer definierten Position meist in der Nähe des Fenstergriffes. Wir befinden uns mit Pilotkunden in der Testphase. Jeder Kunde hat dabei einen anderen Ansatz, wie er den Chip im Fenster nutzen möchte. Daher hat es viel Zeit gebraucht, um die relevanten Apps nutzenoptimiert zu erstellen. Nun sollte es gelingen, den Prozess zu beschleunigen. Denn wenn ich grundsätzlich davon überzeugt bin, dass die Daten über die verkauften Produkte irgendwann mal zu nutzen sind, wäre es doch töricht, die Fenster nicht jetzt schon damit auszustatten.

GLASWELT – *Welche Möglichkeiten hat der Fensterbauer mit dem Chip?*

Hartleif – Das ist vielfältig! Beispielsweise will der eine Pilotkunde seine Kunden im After-Sales-Bereich damit ansprechen und Wartungsangebote machen. Ein anderer denkt darüber nach, seine nachgelagerte Montage darüber zu steuern, die Qualitätsaspekte der Montage zu dokumentieren und auch die Montageleistung damit abzurechnen.

GLASWELT – *Im letzten Jahr wurde von der Schwestergesellschaft celotec ein eigenes Werk gebaut und eine Folienbeschichtungsanlage in Betrieb genommen. Was hat Veka in der Oberflächenthematik noch alles vor?*

Hartleif – Die Technologie ist spannend und wir sind noch dabei, die gesamte Bandbreite der möglichen Anwendungen zu erschließen. Unser Anspruch war es, eine neue Folie für den Außenbereich mit dem Elektronenstrahl gehärteten Lack zu entwickeln. Wir haben damit Vorteile gegenüber dem Powder Coating, beispielsweise die höhere Lichtbeständigkeit. Neben dem Einsatz für Fenster und Türen gibt es bei Veka gute Potenziale in der Plattendivision im Innen- und Außeneinsatz. Für die celotec öffnen sich darüber hinaus weitere Anwendungen, wie zum Beispiel Garagentore, Fassadenelemente oder Indoor-Anwendungen – schließlich ist die Oberfläche optisch, haptisch und technisch sehr attraktiv.

GLASWELT – *Wie viel Volumen-Anteil hat die Spectral-Folie bislang bei Veka-Profilen?*

Hartleif – Noch recht gering, das sind wohl rund 5% bei einem Gesamtkaschieranteil von rund 40%. Aber monatlich verzeichnen wir steigende Spectral-Bestellungen.

GLASWELT – *Herr Scholle, Sie sind der neue Vertriebsleiter Profile Inland. Haben Sie für sich Schwerpunkte gesetzt und Ziele definiert?*

Alexander Scholle – Hier bei Veka liegen ein enormer Erfahrungsschatz und umfassende Kompetenzen vor. Dies gilt es zu bündeln, genau hinzuhören was unsere Kunden benötigen, daraus die Bedürfnisse abzuleiten und Lösungen für ihren langfristigen Unternehmenserfolg anzubieten. Mich hat zudem beeindruckt, wie die Unternehmenskultur hier gelebt wird. Rückmeldungen aus dem Markt zeigen eine ähnliche Einschätzung. Diese hohe Vertrauensbasis gilt es immer wieder aufs Neue zu beweisen.

GLASWELT – *Kommen wir auf den deutschen Markt zu sprechen, wie stellt der sich für Sie dar?*

Scholle – Wir blicken gegen den allgemeinen Trend auf ein sehr erfolgreiches Umsatzjahr 2019 zurück. Ein Treiber dabei ist der steigende Anteil folierter Profile. Es wurde somit hochwertiger verkauft. Der Trend des steigenden Farbanteils wird in den kommenden Jahren weiter zunehmen.

Beckhoff – Wir sehen auch, dass der Konzentrationsprozess anhält: Gerade kleinere Betriebe entwickeln sich zum Händler und geben die eigene Produktion auf. Das spüren auch wir, die Anzahl unserer Kunden ist auf etwas über 400 zurückgegangen. Auf der anderen Seite haben sich viele mittlere und größere Verarbeiter sehr positiv entwickelt und so haben wir unter dem Strich unsere Umsätze und unsere Marktanteile ausweiten können und sogar ein Rekordjahr in Deutschland markieren dürfen.

GLASWELT – *Wie sind Sie dann jetzt in das neue Jahr gestartet? Was haben Sie sich für 2020 vorgenommen?*

Scholle – Es ist kein Abriss dieser guten Konjunktur für uns zu verzeichnen und wir sind stark ins neue Jahr gestartet. Uns geht es darum, nachhaltig zu wachsen und nicht um jeden Preis, sondern in Zeiten von Konzentrationsprozessen mit Bedacht und Weitsicht. Wir wollen genau hinhören, was unsere Kunden von uns erwarten und so gemeinsam mit ihnen vorankommen.

GLASWELT – *Sie stehen jetzt mit dem AluConnect-Fenster in den Startlöchern. Was zeichnet diese Konstruktion aus? Wann wird es verfügbar sein?*

Beckhoff – Wir sehen hier sehr viel Potenzial, der Markt hat extremes Interesse signalisiert. Bei dem Profil liegt eine kraftschlüssige Verbindung zwischen Kunststoff und Aluminium vor. Damit liefern wir die Möglichkeit, ein echtes Aluminiumfenster in einer industriellen Kunststofffensterproduktion durchlaufen zu lassen. Der Markt dafür scheint groß zu sein, aber das Profil muss sich noch beweisen. Uns gibt es Möglichkeiten, unseren Anteil am Gesamtfenstermarkt noch einmal auszuweiten. Wir sind noch in der Entwicklung, ab Sommer werden dann bestimmte Zielkunden das Profil testen. Geplant ist, dass wir 2022 dann den breiten Markt damit bedienen können.

GLASWELT – *Herr Schmitz, was können Messebesucher auf der FRONTALE entdecken, wenn Sie auf den Veka-Stand in Halle 6 kommen?*

Hermann Schmitz – Neben den allgemeinen Neuerungen haben wir vier Themen, die besonders herausstechen. Zum einen haben wir die neue Hebe-Schiebe-Tür Vekamotion 82 entwickelt, bei der wir die Anforderungen nach mehr Glas und kleineren Rahmenansichten umgesetzt haben. Dabei haben wir auch an die rationale Fertigung dieser Elemente gedacht und bieten im Paket dazu eine eigene Bodenschwelle mit einer kleinen 4 mm Kante in der Laufschiene. Insofern kann man von einer kompletten Barrierefreiheit sprechen.



VEKA AUF DER FRONTALE

Mit Veka AluConnect präsentiert man eine neue Systemlösung, die es schaffen soll, das Beste von Aluminium und Kunststoff miteinander zu vereinen, ohne Kompromisse bei Verarbeitung oder Leistungseigenschaften zu machen.

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Vorstellung des neu konstruierten Hebe-Schiebetür-Systems Vekamotion 82. Hier standen gestiegene Ansprüche an das Design und an die Verarbeitung im Vordergrund der Entwicklungsarbeit. Wichtige Anforderungen wie Barrierefreiheit, Sicherheit, Verschattung oder vereinfachte Montage sind mit praxisingerechten Lösungen umgesetzt worden. Mit der Designvariante Vekamotion 82 Max lässt sich der ohnehin schon großzügige Lichteinfall durch schmalere Ansichten im Festflügel noch weiter erhöhen. Die Oberflächentechnologie Spectral wird an vielen Exponaten zum Einsatz kommen. Dank

der einzigartigen Optik und Haptik sowie der guten technischen Eigenschaften werde Spectral immer stärker nachgefragt und überzeuge Planer und Architekten ebenso wie anspruchsvolle Bauherren. Dies zeigen die mittlerweile 9 erhältlichen Farbtöne ebenso, wie die weiteren zukünftig möglichen Farbvarianten, die ausgestellt werden.

Abgerundet wird die Präsentation durch den Bereich Digitalisierung und Automation. Die Veka Entwickler sowie die eigens gegründete neue Tochtergesellschaft DBS haben die zurückliegenden Monate dazu genutzt, viele Ansätze weiterzuentwickeln, um den Partnern nun praxisingerechte und nutzenstiftende Produkte aus den jeweiligen Bereichen vorzustellen.

Vertriebs- und Marketingvorstand Josef Beckhoff freut sich auf den Dialog mit den Partnern: „Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unserem diesjährigen Messe-



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Ein Ausstellungsschwerpunkt auf der FRONTALE: Fugenfreie Gehrungsstöße werden mit der Spectral-Oberfläche möglich

auftritt zeigen können, dass wir Antworten zu den wichtigen Themen der Zukunft haben.“

www.veka.de | **Halle 6, Stand 153**

Wir haben als zweites das Spectral-Thema weiterentwickelt und zeigen jetzt zwei neue Uni-Farben und neue Holzdekore, beispielsweise matte Soft-touch-Oberflächen in realitätsnahen warmen Farbtönen. Tender-Oak nennen wir diese Entwicklung.

Über unser thermisch getrenntes Aluminiumfenster AluConnect werden wir die Besucher umfangreich informieren. Wir werden Hintergrundinformationen dazu geben, weil hier ja auch gerade der industrielle Fertigungsaspekt besonders interessant ist. Die Eckverbindung erfolgt über das Schweißen, alle Systemdichtungen sind direkt am Profil und auch im Design gehen wir neue Wege in Richtung Aluminium und Farbgebung. Beim U-Wert liegen wir bei $1,0 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ – ein hervorragender Wert für ein Aluminiumprofil – und die thermische Trennung erfolgt durch unseren PVC-Kern. Aber wir lösen damit auch die Recyclingfrage bei der thermischen Trennung von Aluminiumfenstern: Das PVC und das Aluminium können den Wertstoffkreisläufen wieder zugefügt werden. Wir sind der Überzeugung, dass wir mit dem Profil das Beste aus zwei Welten zusammengefügt haben. Herausstechen wird auch der Bereich der Automation. Beispielsweise macht das im Fensterprofil integrierte Touchmodul den Fensterrahmen zur Bedienoberfläche. Damit können Rollläden, Sonnenschutzvorrichtungen, schaltbare Verglasungen etc. angesteuert werden. In einem ganz eigenen Ausstellungsbereich wird sich unsere neue Gesellschaft, die DBS („Digital Building Solutions“), mit dem digitalen Werkzeugkasten präsentieren.

GLASWELT – *Man hat den Eindruck, dass das Thema BIM in der Branche noch immer nicht angekommen ist. Wie sehen Sie das?*

Beckhoff – BIM ist in den Medien in aller Munde. Wenn man dann aber die Player fragt, ob man BIM-Daten liefern könne, muss man lange suchen. Selbst in Russland sind da die Anbieter weiter, hier ist schon eine bemerkenswerte Zurückhaltung zu verzeichnen. Dennoch: Die großen Firmen arbeiten bereits damit und letztlich wird sich das irgendwann durchsetzen. Unser Online-Planungstool WinDoPlan wurde für den vereinfachten Datenaustausch mit Architekten und Planern bereits mit den aktuellen BIM-Funktionen ausgestattet.

GLASWELT – *Die Softline-Palette wurde 2017 durch ein schlankeres 76 mm System ergänzt. Wie weit hat sich das System durchgesetzt?*

Schmitz – In Deutschland können wir bereits einen Profilanteil von über 15% verzeichnen. Die Tendenz ist steigend, weil damit die 70 mm-Plattform abgelöst werden kann und weil der Fensterbauer hier auch 3-fach-Isolier-

gläser mit sinnvollen Glasstärken bis 48 mm problemlos unterbringen kann. Auch die volle Kompatibilität ist ein überzeugendes Argument. Aber unser Hauptsatzträger ist natürlich das 82er-Softline Profil.

GLASWELT – *Fugenfreie Gehrungsstöße mit Spectral: Wie ist dieser Veka-Vorschlag im Markt angekommen?*

Schmitz – Das funktioniert gerade mit Spectral sehr gut. Besonders das matte Design in Kombination mit der Nullfuge in den Gehrungsstößen ist sehr gut angekommen. Eigens für diese Entwicklung haben wir uns selbst eine Vier-Kopf-Schweißanlage angeschafft, damit wir die Verfahrenstechnik in unserem Systemtechnikum abbilden können. Die abrandfreien Ecken sind jedenfalls ein richtiger Schritt und man wird auf der FENSTERBAU sicher auch maschinenseitig dazu einige Lösungen finden – schließlich ist das nicht nur optisch eine interessante Entwicklung – sie bietet auch in der Fertigung deutliche Rationalisierungspotenziale. Nicht zuletzt können dann auch die manuellen Eingriffe mittels Lackstifte entfallen.

GLASWELT – *Meine Herren, herzlichen Dank für Ihre Auskünfte so kurz vor der Messe!*

Das Gespräch in Sendenhorst führte Chefredakteur Daniel Mund.

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 TEAM GmbH
Ziegelhütte 18
91236 Alföld

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

REHAU

Mit Skyforce und Co eine neue Erlebniswelt schaffen

Wie verknüpfen Fenstersysteme Vorteile moderner Technologie mit höchsten Ansprüchen an Design, Sicherheit und Nachhaltigkeit? Smarte Lösungen hierfür präsentiert Rehau auf seinem Messestand in Nürnberg.

Neben den bewährten Fensterprofilsystemen wie Geneo aus dem weiterentwickelten Werkstoff Rau-Fipro X und Synego stellt der Anbieter ein neues Schiebesystem auf der Synego-Plattform vor. Hierbei stehen Benutzerfreundlichkeit, Design und rationelle Verarbeitung im Fokus. Zudem greift Rehau mit einer eigenen Absturzsicherung einen weiteren aktuellen Branchentrend auf: Die ab 2020 verfügbare Systemkomponente Skyforce mit geschlossener Nachweiskette ermöglicht minimalistisch gestaltete, verglaste Absturzsicherungen für alle Produktlinien. Weiterhin werden zahlreiche neue internationale Systeme,

unter anderem Synego NL, Delight oder Prestige Design ausgestellt, die passgenau auf die Bedürfnisse der jeweiligen Märkte zugeschnitten sind.

Die Weiterentwicklung der bestehenden Sicherheitslösung Smart Guard wird in Bezug auf Konnektivität neue Optionen ermöglichen. Zudem zeigt das Unternehmen, wie weitere smarte Komponenten interaktiv mit den Rehau Lösungen operieren, beispielsweise im Zusammenspiel von smarten Griffen mit dem Smart Guard, die den Einbruchschutz durch automatische Verriegelungen optimieren.

Zudem zeigt der Systemgeber Lösungen, die den Partnern den Verkauf erleichtern und sie in Abstimmungsprozessen unterstützen. Als absolute Branchenneuheit wird auf der wichtigen Messe ein digitales Highlight als Antwort auf den Fachkräftemangel beziehungsweise auf den Bedarf nach Fachkräften in der Montage von Fenstern und Türen präsentiert. Mehr will man darüber aber im Vorfeld nicht verraten.

Individuelle Raum- und Fenstergestaltung ermöglicht die Design-Reihe Kaleido Color. Dazu werden vielfältige Farb- und Oberflächenvariationen vorgestellt. Abwechslungsreiche Lackierungen, Folierungen und Aluminium-Vorsatzschalen bieten zahlreiche Möglichkeiten ansprechender Fenstergestaltung. Architektonische Highlights mit Flügelhöhen von bis zu 2,80 m lassen sich außerdem dank dem faserverstärkten Fenstersystem Geneo realisieren. Das Unternehmen fertigt seine Fensterprofile aus recyceltem PVC-Altfenstermaterial in einem geschlossenen Materialkreislauf.

Die Fensterprofile, mit mindestens 40 % Rezyklat, werden unter dem neuen EcoPuls Label vermarktet und bieten Partnern Argumente für den Verkauf von nachhaltigen Fenstern. Diese Fenster sparen in der Produktion große Mengen an CO₂ ein, da bei der Herstellung von Rezyklat etwa 90 % weniger Emissionen freigesetzt werden. Darüber hinaus seien EcoPuls Fenster höchst energieeffizient und helfen Energieverluste niedrig zu halten.



Foto: Rehau

Mit Skyforce wird eine Lösung gezeigt, mit der Glasabsturzicherungen für höchste Design-Ansprüche einfach und sicher realisiert werden können.

www.rehau.com | Halle 4A, Stand 123

SCHÜCO

Per App einen Wartungsvertrag auslösen

Bei der Schüco Polymer Technologies KG steht das umfassende Dienstleistungsangebot im Vordergrund der Messepräsentation: Mit Schüco PolyCal, einer Gemeinschaftsentwicklung von Orgadata und Schüco, wird eine neue Fensterbau-Software für die effiziente Kalkulation und Fertigung von Fenstern, Türen und Schiebetüren aus Kunststoff präsentiert. Neu ist auch die Online-Plattform PolyWeb, mit der Sonderbauelemente geplant sowie kalkuliert werden können.

Weitere Highlights sind die gewerkeunabhängige Bauprojektmanagement-Software PlanToBuild und das Vergleichsportal für Bauprodukte Plan. One. Im Bereich Panorama sind neue LivingSlide

Varianten zu sehen, beispielsweise in Kombination mit Null-mm-Schwelle und verdeckt liegendem Antrieb. Zusätzlich wird erstmals ein LivingSlide Flügelprofil in schmaler Ansichtsbreite von 72 mm gezeigt. Darüber hinaus gibt es erstmals das neue Schiebesystem SoftSlide sowie die EasySlide Hebeschiebe-Generation zu sehen.

Im Bereich View wird ein neues Designfenstersystem ausgestellt, das Aluminium und Kunststoff vereint und sich durch schmale Ansichtsbreiten auszeichnet. An smarten Lösungen im Fenster-



Foto: Schüco Polymer Technologies KG

Hebeschiebesystem Schüco LivingSlide mit neuem Flügelprofil in schmaler Ansichtsbreite von 72 mm

bereich sind eine energieautarke Funkverschlussüberwachung und ein digitales Fenster mit QR-Code zu sehen. Damit kann beispielsweise ein Wartungsauftrag ausgelöst werden.

www.schueco.de | Halle 7, Stand 503

proStratoTec: Das innovative System mit dem Hightech-Werkstoff Ultradur von BASF bietet bei profine erstmalig die Möglichkeit, „Passivhaus nach Dr. Feist Standard“ auch in Farbe zu realisieren.

PROFINE GROUP

Das steckt hinter der Kömmerling Unity

Wenn sich vom 18. bis 21. März 2020 in Nürnberg die Tore zur Weltleitmesse öffnen, ist die profine Group in Halle 7 wieder der größte Aussteller. Tausende Fachbesucher aus der ganzen Welt werden auf dem profine-Stand erwartet, der unter dem Motto „Your Window to a better World“ steht.

Dr. Peter Mrosik, geschäftsführender Gesellschafter der profine Group: „In einer Welt, die vor großen Herausforderungen steht, übernehmen wir mit unseren Partnern Verantwortung und tragen zu Lösungen bei. Wir sind Vorreiter bei verschiedenen Themen der Nachhaltigkeit, engagieren uns international in zahlreichen sozialen Projekten, helfen Menschen und unsere Fenster leisten einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der Klimaschutz-Ziele und zur CO₂-Reduktion.“

Als Highlight stellt die profine „proStratoTec“ vor. Dabei bringt der Systemgeber den Hightech-Werkstoff Ultradur von BASF erstmalig mittels Tri-Extrusion in seine Premium-Systeme mit 88 mm Bautiefe ein.

Durch das innovative Herstellungsverfahren wird der Werkstoff fest in die Profilstruktur integriert und ermöglicht es so, völlig auf Stahleinsatz zu verzichten – auch bei farbigen Profilen. Dies ist ohne Größenbeschränkungen gegenüber weißen Elementen realisierbar. Das System bietet so erstmalig die Möglichkeit, „Passivhaus nach Dr. Feist Standard“ auch in Farbe zu realisieren (lesen Sie dazu den Beitrag auf der nächsten Seite).

Dazu wird die „Kömmerling Unity“ präsentiert: Es sei die erste Lösung, bei der die Werkstoffe Kunststoff und Aluminium gemeinsam und synergetisch als ein Hybrid-System entwickelt wurden, ist man sicher. „Kömmerling Unity“ ist das Ergebnis der beiden Systemhäuser profine und Stemeseder. Damit werde erstmalig eine direkte kraftschlüssige Verbindung der beiden Werkstoffe geschaffen. Dennoch lässt das System Bewegungen der beiden Rahmenmaterialien zu. Es ist modular gestaltbar, als Basis dienen bei den Dreh/Kipp-Varianten das System 76 Mitteldichtung sowie bei den Hebe-Schiebetüren die „PremiDoor 76“.



Foto: profine

Die profine präsentiert auch ihre breite Systemplattform der Dreh/Kipp-Systeme von 70 bis 88 mm Bautiefe, inklusive neuen Lösungen für Haustüren und zahlreichen internationalen Systemvarianten für einzelne Märkte.

Zu den Trendsettern gehören Schiebesysteme. Auch hier erleben die Fachbesucher die große Plattform-Familie der Schiebesysteme von profine. Im Fokus stehen hier die neue „PremiLine 58“, die erfolgreiche „PremiDoor 76“, das universelle „PremiSlide 76“ und die neuartige Dreh-Schiebeanlage „Premi-Fold 76“.

Zum Thema Barrierefreiheit stellt profine das innovative Null-Schwellsensystem „PremiPlan Plus“ inklusive neuer Varianten vor.

Auch zum Thema Digitalisierung erhalten die Kunden und Fachbesucher auf der Messe Antworten, Ideen und Lösungen. Ein Beispiel dazu ist die „Pro-Door“ Premium Haustür, die sich im eigenen Webshop digital konfigurieren lässt.

www.profine.com | Halle 7, Stand 555

Anzeige

RoboWrap meets ReelWizard

Dekorwechsel
im Durchlauf

Rüstzeit
5 Minuten



duespohl
A COMPANY OF CEFLA

duespohl.com



SEE IT LIVE AT
**FENSTERBAU
FRONTALE** 18 – 21.03.2020
Hall 3
Booth 3-427
Nürnberg, Germany

BASF ULTRADUR

Damit werden PVC-Fenster effizienter, leichter und stabiler

Schon auf der letzten FENSTERBAU FRONTALE sorgte diese Materialentwicklung für Aufsehen – jetzt hat BASF ein Co-Extrusionsmaterial („Ultradur“) weiterentwickelt, das mit deutlich verbessertem Eigenschaftsprofil angeboten wird. Damit lassen sich PVC Fensterprofile bereits bei der Extrusion mechanisch aussteifen. Im Vergleich zu einer Stahl-Aussteifung wird das Profil leichter und der Dämmwert kann sich verbessern. Potenziell sind schlankere Fensterprofil-Geometrien realisierbar.

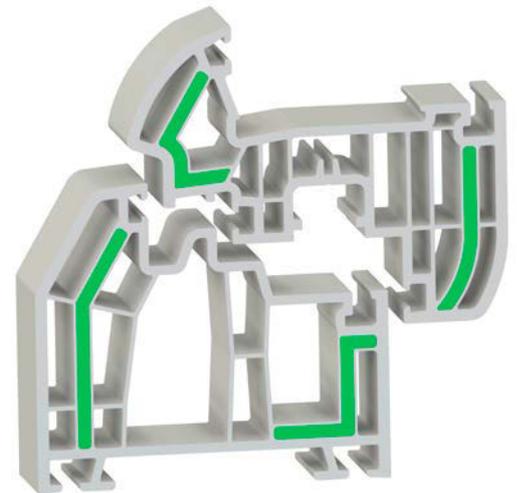


Foto: BASF

Der BASF Kunststoff Ultradur kommt in zahlreichen Industrieanwendungen für hochwertige und hochbelastbare technische Bauteile zum Einsatz. Die spezielle Entwicklung – das Material wird mit 55 Prozent an Glasfasern verstärkt – bietet zahlreiche Vorteile für Profilverhersteller und Fensterbauer, so der Chemie-Riese BASF. Außerdem befindet man sich mit der Weiterentwicklung jetzt nahe an der Schmelzprozess-Temperatur von PVC. „Unsere neue, verbesserte Ultradur-Type bietet Profilverherstellern und Fensterbauern klare Vorteile in der Produktion. Mit unserem Produkt und dem Herstellungsverfahren ermöglichen wir unseren Kunden eine problemlose Integration in bestehende Produktionslinien“, so Dr. Kay Brockmüller, Project Manager Construction bei BASF.

„Auch die Farbe des Materials wurde nach Rücksprache mit mehreren Recyclern auf „grün“ geändert, damit es beim Recyclen gut von allen anderen Fraktionen wegsortiert werden kann.“ Damit bleiben insbesondere die Weiß- und die Farbfraktion des PVC sortenrein, außerdem könne das aussortierte Ultradur anschließend über die Farbe sehr gut hochkonzentriert werden, um selber wieder als Rezyklat eingesetzt zu werden, erläutert Dr. Brockmüller gegenüber der GLASWELT.

Die bestehenden Kerneigenschaften weist auch das neu entwickelte Material auf. Ultradur besitzt eine hohe Steifigkeit und bindet mit PVC. Es kann bei geeigneter Positionierung eine herkömmliche Stahlversteifung im Profil ersetzen. Das co-extrudierte Profil ist schweißbar und auf dem existierenden Maschinenpark mechanisch weiter zu bearbeiten.

Für Fensterbauer reduziert sich dadurch der Fertigungsaufwand, denn es entfallen alle Tätigkeiten rund um den Stahl. Zudem wird die Montage der Fensterelemente einfacher, da das verstärkte Profil deutlich leichter ist. Ein weiterer Pluspunkt für den Endkunden: Neben der verbesserten Dämmleistung weist das Profil im eingebauten Zustand eine hohe Formstabilität auf und zeigt nahezu kein Nachschumpfen nach dem Einbau. Die profine-Gruppe wird zur FENSTERBAU FRONTALE vom 18.3. bis 21.3.2020 in Nürnberg ein passivhaustaugliches Profil (proStratoTec) in dieser Technologie vorstellen, welches auch für farbige Profile/Fensterelemente tauglich ist.

Was das Recyclingthema angeht, so wird beschrieben, dass Hybridprofile aus PVC und dem

PVC-Profile können in Co-Extrusion mit Ultradur verstärkt werden. Das Material wurde jetzt weiterentwickelt. Dabei wurde die Farbe des Materials auf „grün“ geändert, damit es beim Recyclen gut von allen anderen Fraktionen wegsortiert werden kann.

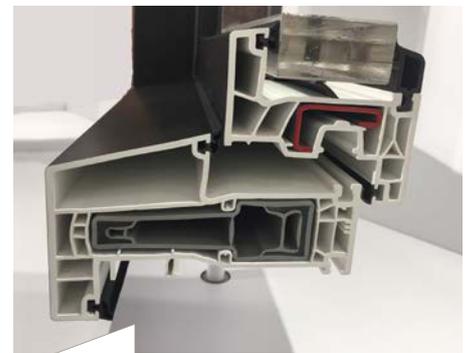


Foto: Daniel Mund / GLASWELT

2018 konnte man einen Ultradur-verstärkten Blendrahmen für ein holländisches Fensterprofil entdecken. Im März will man nun ein passivhaustaugliches Profil (proStratoTec) in dieser Technologie vorstellen.

neuen Ultradur sich auf branchenüblichen Recyclinganlagen trennen und zurückgewinnen lassen. Die profine-Gruppe optimiere derzeit ihre Recycling-Anlagen, sodass beide Materialien separiert und aufkonzentriert werden und in neuen Profilen verarbeitet werden können. Hier sollen zukünftig eigene Produktionsabfälle und Verschnitt von kooperierenden Fensterbauunternehmen wiederaufbereitet werden.

www.performance-materials.basf.com

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



BASF-Projektmanager Dr. Kay Brockmüller kümmert sich um Bauprodukte aus technischen Kunststoffen. (2018 im Gespräch mit der GLASWELT)

GUTE AUSSICHTEN FÜR IHRE KUNDEN

Aber die beste Aussicht haben Sie.



OKNOPLAST

Europas Fensterexperten

Sie wollen nicht nur einfach **Premium-Fenster** geliefert bekommen, sondern einen Partner, der Ihr Geschäft wirklich **voranbringt**?

Profitieren Sie von unseren zahlreichen Tools, um bspw. **Endkunden-Anfragen** zu erhalten oder Angebote für Ihre Kunden einfach und schnell selbst rechnen zu können.

GEMEINSAM LEBENSÄRÄUME GESTALTEN

Unter diesem Motto laden wir Sie herzlich zu einem Besuch auf unserem Messestand ein.

**FENSTERBAU
FRONTALE**

**18. - 21.03.20 in Nürnberg
Halle 6, Stand 401**

Ihr kostenloses Messticket
www.oknoplast.de/frontale

IM INTERVIEW MIT JÖRN SCHÜTTE UND PETER LAUBENSTEIN

Was hat es mit ThermoFibra, Forthex und iCOR auf sich?

Peter Laubenstein verstärkt seit Anfang 2019 die Geschäftsführung der Deceuninck Germany in Bogen. Sein Fokus: Die operative Leitung der Geschäfte und den weiteren Ausbau des Standorts Deutschland. Ebenso unterstützt er die Zusammenführung der Produktmarken Inoutic und Deceuninck. Jörn Schütte steht als die Konstante im Führungsteam den Kunden aus dem Fensterbereich als Geschäftsführer Vertrieb und Marketing als erster Ansprechpartner zur Verfügung. Hinzu kommt: Die FENSTERBAU steht vor der Tür. Es gibt viele Gründe also, sich auf den Weg ins bayerische Bogen zum Deceuninck-Standort zu machen.

GLASWELT – Herr Laubenstein, seit einem Jahr sind Sie jetzt in der Geschäftsführung. Was haben sie vorher gemacht?

Peter Laubenstein – Ich habe einen Bau-Hintergrund, kenne die Zementbranche ganz gut. Aus diesem Zusammenhang kenne ich auch den jetzigen Deceuninck-Konzern-CEO Francis Van Eckhout, der mich hierhin geholt hat.

GLASWELT – Was sind hier Ihre Aufgaben?

Laubenstein – Es geht mir darum, die alte Inoutic-Gesellschaft in die neue Deceuninck Gruppe zu überführen.

Jörn Schütte – Und ich bin froh, dass wir ihn an Bord haben, so kann ich mich sehr intensiv um unsere Kunden kümmern. Peter Laubenstein kann bei der Restrukturierung die Zügel in den Händen halten.

GLASWELT – Können Sie uns etwas mehr über die Umstrukt-

rierungspläne im Konzern und auch hier in Bogen mitteilen?

Laubenstein – Über den ganzen Konzern denken wir jetzt in der „OneEurope“-Strategie. Das bedeutet, dass wir einerseits eine einheitliche Produktstrategie in Angriff genommen haben und andererseits auch die einzelnen Standorte neu bewerten, um die Wertschöpfung insgesamt zu erhöhen. Die Länderorganisationen werden enger mit der Zentrale in Belgien verbunden. Hier in Bogen werden wir künftig hauptsächlich sogenannte „Highrunner-Profile“ produzieren. Profile mit einer weniger hohen Relevanz für die DACH-Region sollen dann in anderen Werken produziert werden. Aber der Kundenservice, der technische Service und das Marketing bleiben hier. Unsere Kunden sollten von unseren Restrukturierungen eigentlich gar nichts spüren.

Jörn Schütte – Der Kern von OneEurope ist auch, dass wir uns im Konzern viel intensiver austauschen – und zwar

nicht nur auf Management-Ebene, sondern quasi in allen Bereichen. Wir versuchen oben ein gemeinsames Ziel zu definieren und deklinieren das dann runter auf die einzelnen Ländereinheiten. Es folgt dann die länderspezifische Anpassung. Verbunden damit ist auch ein enormes Kostensenkungspotenzial auf der einen Seite. Ein noch viel größeres Potenzial sehen wir in der Weiterentwicklung unseres Unternehmens. Das wird schon auf der FRONTALE für jeden ersichtlich werden.

GLASWELT – Wird für den Extrusionsbereich in Bogen weniger Personal gebraucht?

Laubenstein – Es wird leider auch zum Abbau von Arbeitsplätzen in Bogen und Hunderdorf kommen. Den Prozess wollen wir bis Ende des Jahres abgeschlossen haben, die Gespräche mit dem Betriebsrat laufen.

GLASWELT – Um viele Arbeitsplätze geht es?

Laubenstein – Wir sprechen hier von rund 100 Arbeitsplätzen, aber betreffen wird es weniger Arbeitskräfte, da wir einiges auch durch Vorruhestandsregelungen und Ähnliches auffangen.

GLASWELT – Herr Schütte, haben Ihre Kunden die Umbenennung zu Deceuninck schon abgehakt?

Jörn Schütte – Ja, das kann man so sagen. Viele können sogar mit dem Namen Deceuninck noch mehr



Peter Laubenstein (r.) ist neuer Geschäftsführer bei der Deceuninck Germany GmbH. Jörn Schütte steht den Kunden aus dem Fensterbereich als Geschäftsführer Vertrieb und Marketing weiterhin als erster Ansprechpartner zur Verfügung.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

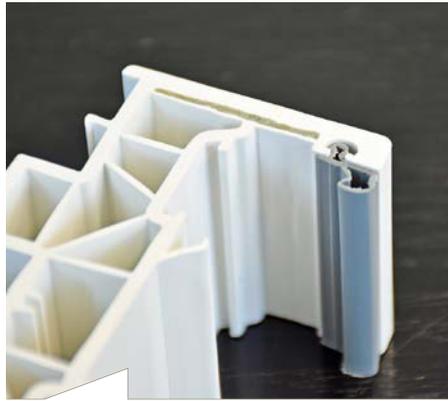
anfangen als mit dem Kunstnamen Inoutic. Mit „Deceuninck Germany“ wird impliziert, dass wir ein eigenständiges Konzernmitglied sind mit den Wurzeln und Bindung zur DACH-Region.

GLASWELT – *Kommen wir zu den Produktneuheiten. Sie stellen eine Weltneuheit vor?*

Schütte – So ist es. Das Konzept, dass unter den verschiedenen Profilsystemen eine hundertprozentige Kompatibilität besteht, ist völlig neu. Wir stellen diesem Konzept mit dem iCOR-Kern aber noch weitere Produkte zur Seite, sodass der Fensterbauer wirklich aus einem interessanten Baukasten sein individuelles Fenster generieren kann.

GLASWELT – *Welche Produkte meinen Sie?*

Schütte – Die Fensterflügel lassen sich mit eingebetteten endlosen Glasfasersträngen verstärken. Wir nennen die Idee ThermoFibra. Das Fenster wird enorm stabilisiert und gleichzeitig werden bessere Wärmedämmwerte ermöglicht. Damit wird die Stahlarmierung überflüssig gemacht, maximale Fenstergrößen können mit deutlich geringerem Gewicht realisiert werden. Minimalisti-



ThermoFibra: Der Fensterflügel wird mit eingebetteten endlosen Glasfasersträngen verstärkt (im oberen Bildabschnitt sichtbar).

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Forthex ist das Verstärkungsprofil für den Blendrahmen. Ein aufgeschäumter PVC-Glasfaser-Kern sorgt für den wärmedämmenden Ansatz.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

sche Gestaltungen wie beim Elegant profitieren davon, da der Überschlag von 9 mm auf 7 mm reduziert werden kann. Durch ThermoFibra werden die technischen Grenzen des PVC extrem optimiert. Wir eröffnen ganz neue Möglichkeiten für die Realisierung von großen, farbigen Elementen.

GLASWELT – *Sie sprechen vom System Elegant und nicht wie bekannt „Elegante“?*

Schütte – Das ist auch ein Ergebnis unserer neuen Ausrichtung: Produktnamen sind jetzt in allen Ländern gleich – So ist das „e“ beim deutschen Markennamen Elegante weggefallen. »

Anzeige

ATRIUM® MOVE

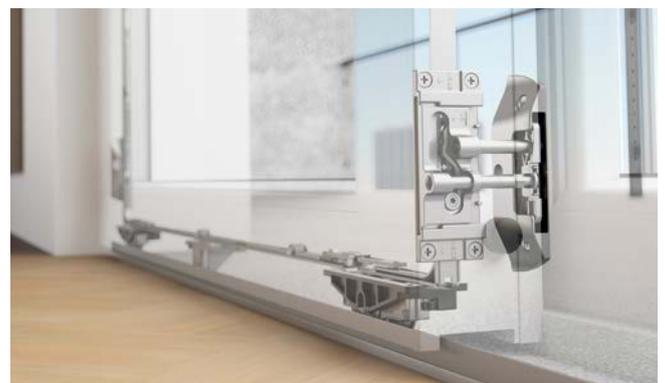
Abstell-Schiebe-Beschlag
für Kunststoffelemente



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

**FENSTERBAU
FRONTALE**

HAUTAU GmbH
Halle 4 | Stand 113

18.-21. März 2020

GLASWELT – Gibt es Verarbeiter, die das System besonders erfolgreich verkaufen?

Schütte – Ja, tatsächlich alle, die es eingeführt haben. Wir haben die Produkteinführung mit Pilotkunden vorgenommen. Diese haben mit dem neuen Fenster deutlich zugelegt. Durch die neue Technik haben wir aber auch den Fuß in die Tür bei Kunden bekommen, die bislang noch Systeme anderer Anbieter verarbeiten.

GLASWELT – Aber kommen wir noch mal zurück zu den Profilverstärkungen. ThermoFibra-Rahmen bestehen nicht mehr nur aus PVC...

Schütte – Ich weiß, worauf Sie hinauswollen. Das Material ist vollständig recyclingfähig. Die Glasfasern können im eigenen Recycling-Werk in Diksmuide komplett vom PVC getrennt werden. Die Verstärkung ist nicht sichtbar, aber sicher revolutioniert diese Technik das Fenster. Wir erzielen damit eine unerreichte Steifigkeit im Profil. Übrigens ist das Verfahren sogar in einem Haustürprofil anwendbar. Durch ThermoFibra wird die thermische Verformung von PVC extrem eingeschränkt. Das bedeutet generell auch weniger Reklamationen für unsere Kunden und uns.

GLASWELT – Und wie lässt sich eine Elegant-Stange mit ThermoFibra verarbeiten?

Schütte – Die Maschinenanpassungen zur Produktion dieser Technik sollten je nach Maschinenpark nur marginal sein. Wir haben die Verarbeitungseigenschaften selbstverständlich auch bei unseren Kunden ausgiebig getestet.

GLASWELT – Was hat es mit Forthex auf sich?

Schütte – Forthex bewirkt im Blendrahmen die entsprechende Verstärkung. Ein aufgeschäumter PVC-Glasfaser-Kern sorgt für den wärmedämmenden Ansatz. Die mit Stahlkabeln armierte Verstärkung kann optional in den Rahmen eingeschoben werden. Insgesamt haben wir somit die perfekte Lösung im Markt für Fenster ohne Stahlarmierung, mit verbesserter Wärmedämmung und einzigartiger Stabilität. Ein extremer Vorteil ergibt sich auch bei der Beschlagsverschraubung. Die Auszugskräfte der Schrauben in Forthex sind um ein Vielfaches höher als bei einer Verschraubung in Stahl. Ich bin überzeugt, dass das Konzept sehr gut ankommen wird. Unser Kunden werden damit in die Lage versetzt, ohne Verklebung im Standard ein farbiges oder weißes RC2-Fenster herzustellen. Dazu kommt: Das Fenster wird deutlich leichter: Bis zu 30 Prozent gegenüber stahlverstärkten Systemen sind möglich.

GLASWELT – Wie viel Erfahrung hat der Konzern mit den Neuentwicklungen?



Tomas Klima ist der neue Mann in der Deceuninck-Vertriebsmannschaft und verantwortlich für die Gebiete Zentral- und Osteuropa.

Schütte – Die Technologie, die in ThermoFibra steckt, wird bereits seit 2012 in Produkte für den westeuropäischen Markt verkauft. Die Erfolge dort sind groß, denn in den Märkten mit hoher Sonneneinstrahlung kann das System seine ganzen Vorteile ausspielen. Von der Forthex-Armierung sind auch schon über eine Millionen Laufmeter verkauft worden. Insofern können sich alle Verarbeiter auf eine bereits getestete Technologieeinführung freuen.

GLASWELT – Um wie viel verteuert sich ein PVC-Rahmen mit Forthex-Technologie?

Schütte – Wir sprechen hier von einer Profilvertüerung von unter 10 Prozent. Wir glauben aber auch an eine finanzielle Kompensation durch den Wegfall der Stahlarmierung und dem damit verbundenem leichteren Handling.

GLASWELT – Gibt es bei Deceuninck Pläne, das Fenstersystem zu digitalisieren?

Schütte – Wir sind kein Lieferant für ein fertiges Produkt. Welcher Endgebraucher möchte mit einem Chip erfahren, aus welchen Komponenten sich ein Fensterprofil zusammensetzt? Das wird erst dann wieder interessant, wenn das Fenster recycelt wird. Dieser Prozess wird aber erst in einigen Jahrzehnten stattfinden, wenn auch wieder ganz andere Technologien zur Verfügung stehen. Deshalb fehlt mir die Idee, das Fensterprofil selbst mit einem Chip o.Ä. zu digitalisieren. Sicherheitstechnik und die Lüftungsthemen machen beispielsweise Smarthome-Sinn – aber diese Themen finden am Fenster und nicht am Profilsystem statt.

GLASWELT – Können Sie uns zum Schluss noch einige wirtschaftliche Rahmendaten benennen?

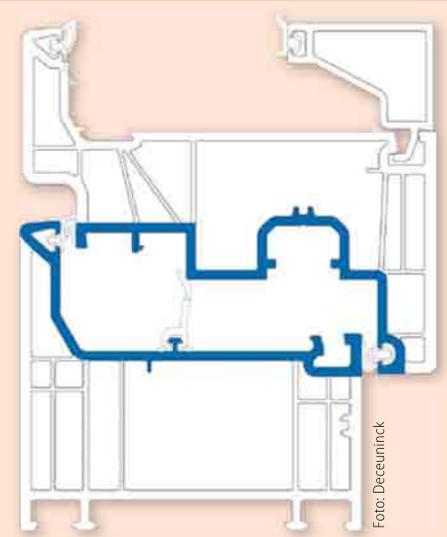
Laubenstein – Durch die neue Konzernstruktur können wir tatsächlich für den deutschen Markt keine expliziten Aussagen treffen. Wir haben in den letzten Jahren einige Kunden im Zuge der Umstrukturierung verloren. Mit den neuen Entwicklungen mit eigenen Alleinstellungsmerkmalen und einer neuen Vertriebsstruktur glauben wir aber an den Erfolg in der Zukunft und freuen uns auf die FRONTALE, weil die Kunden sehen werden, dass sie mit uns erfolgreich arbeiten können.

GLASWELT – Besten Dank meine Herren für das Interview.

Die Fragen stellte Chefredakteur Daniel Mund



DAS STECKT IN ICOR



Das erste universelle Baukastensystem mit einer gemeinsamen Verbindung für unterschiedlichste Fenster- und Türprofile nennen die Deceuninck-Systemgeber iCOR. Unterschiedlichste Stile und Technologien können damit miteinander kombiniert werden. iCOR wird zum Kernbestandteil aller Profile aus dem Hause Deceuninck in Europa. Und mit dem Kern lässt sich spielen: Ob elegantes oder minimalistisches Design, ob flächenbündige oder flächenversetzte Fenster, ob Glasfaser verstärkt, mit zusätzlicher Schaum-Dämmung, ob für Neubau oder Sanierung: Der Kern könne problemlos mit jeder Flügelserie kombiniert werden. Auch lassen sich Profiltypen unterschiedlicher Bautiefen damit austauschen. Zeitersparnis und höhere Flexibilität in der Produktion sind die Vorteile des neuen Systems. Hinzu kommt eine stark reduzierte Komplexität, womit sich auch die Lagerhaltung reduzieren lässt.

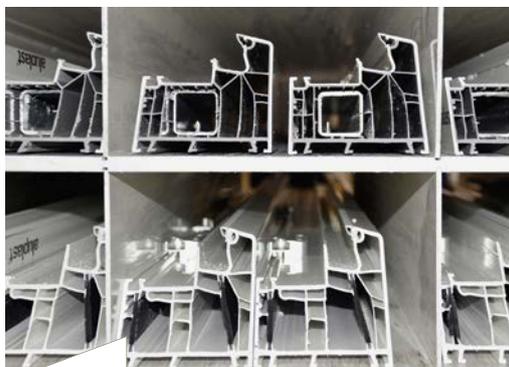
Foto: Deceuninck

www.deceuninck.com
 **Halle 6, Stand 101 und 103**

ALUPLAST

Mit energeto Ressourcen schonen

Unter dem Motto „Grüne Aussichten“ präsentiert aluplast in Nürnberg Produkte, mit denen Fensterbauer die Umwelt schonen können. Denn Kunststofffenster können fast vollständig recycelt werden. Doch nicht nur beim Endprodukt, sondern schon in der Produktion und bei der Wahl der Inhaltsstoffe müssen Unternehmen weiter gehen. Deshalb will man in diesem Jahr neue und verbesserte Produkte vorstellen, mit denen Verarbeiter Umwelt und Mitarbeiter schonen und Kunden begeistern können. Beim energeto-System ist die Kombination der Technologien powerdur und bonding inside bereits einzigartig: Der Einsatz von powerdur statt Stahl bringt neben einer verbesserten Wärmedämmung auch in der Produktion große Vorteile: Das zeitaufwendige Zuschneiden und Verschrauben des Stahls fällt weg bzw. wird nur noch für Elemente mit Sondergrößen gebraucht. Der Stahlvorrat wird auf ein Minimum reduziert. Und auch Monteure können aufatmen. Ohne Stahl sind die Profile rund 20 % leichter und zur Befestigung des Fensters am Baukörper lassen sich die erforderlichen Bohrungen ohne Stahl sehr viel einfacher durchführen und sorgen für einen festen



Ohne Stahl sind die Profile rund 20 Prozent leichter.

Baukörperanschluss. Dazu kommt: Durch die Kombination der Klebetechnik und powerdur bleiben die Fenster dauerhaft formstabil und lassen sich ohne Wartung auch nach Jahren noch problemlos öffnen und schließen. Dazu aluplast präsentiert exklusiv eine neue Oberflächengeneration. aludec kombiniert den Look einer Alu-Vorsatzschale mit der einfachen Verarbeitung einer Folie.

www.aluplast.net |  Halle 5, Stand 241

VENTANA

Jeder bekommt sein Sonderfenster



Ventana: Produkte, die Kundenanforderungen entsprechen.

Der Schwerpunkt des Sonderbau-Spezialisten Ventana liegt diesmal neben großflächigen Exponaten im Bereich HS-Türen und gebogenen Fensterformen vor allem im Detail: Musterecken, Schwellenlösungen, zahlreiche Beschlagvarianten für den Sonderbau sowie Zubehör rund ums Sonderfenster. Von der guten Überrollbarkeit der Schwellenlösungen im Bereich HS-Türen – von niveaugleicher bis hin zur Nullschwelle – kann sich der Besucher

anhand eines Prüfstandes selbst überzeugen. Es wird deutlich: Ventana konzentriert sich auch auf sein Alleinstellungsmerkmal: Für jeden Kunden wird das Produkt gefertigt, das den eigenen Anforderungen entspricht. Dies ist vor allem den engen Partnerschaften zu den Systemherstellern zu verdanken. Umgekehrt schätzen die Beschlags- und Profilverhersteller Ventana als Spezialbetrieb, der in der Lage ist, die immer komplexer werdenden Systeme zu hochwertigen Sonderfenstern zu verbauen. So finden sich auch an zahlreichen dieser Partnerstände Ventana-Exponate, die aktuelle Themen wie einfache Montage, Überrollbarkeit und Komfort aufgreifen. Aus dem Segment Schieben wird die neue aluplast smart-slide und Gealan-Smoovio Schiebefenster gezeigt. Ein weiteres Highlight ist ein „Erdhausfenster“ aus dem System Veka 76 – hier überzeugt die besondere Form des Exponats und die exklusive Beschlagtechnik. Erstmals wird zudem eine ganz neue Produktlinie vorgestellt: HS-Türen aus Aluminium. Die Produktion startet mit dem System ASE 60/80 HI von Schüco. Eigens hierfür wurde eine komplett neue Produktion eingerichtet.

www.ventana-deutschland.com |  Halle 5, Stand 303

Anzeige

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

FENSTERBAU FRONTALE

Halle 5 | Stand 5-121



kneer-suedfenster.de

NÜRNBERG

18. - 21. März 2020

KNEER - SÜD FENSTER

Wohnen mit Weitblick

SÜD-FENSTERWERK
GmbH & Co.
Betriebs-KG
Rothenburger Str. 39
91625 Schnelldorf
Tel. 0 79 50/81 - 0
info@suedfenster.de

Find us on
Facebook



CONTINENTAL

Matte Außenoberfläche neu erfunden

Mit skai Mattex und den Erfolgsdekoren von Woodec ist das beschichtete Kunststofffenster als Gesamtkonzept eine perfekte Lösung. Optische und haptische Perfektion in der Beschichtung – innen wie außen – verhelfen dem Kunststofffenster zu einer besonderen Wertigkeit.

Mit skai Mattex stellt Continental eine Innovation im Bereich der einfarbigen Außenoberflächen in Nürnberg vor, die am Markt neue Impulse setzen werde. Optisch entspricht Mattex nicht nur dem anhaltenden Matt-

trend – die Oberflächenspezialisten stellen „das matteste Matt vor, das für beschichtete Oberflächen am Markt zu bekommen ist“. Die Oberfläche besitzt einen Glanzgrad von 2. Die Innovation ist das Ergebnis eines Entwicklungsprozesses, der darauf abzielte, mit einer besonders feinen, jedoch prägnant strukturierten Oberfläche der Optik und Haptik von pulverbeschichtetem Aluminium perfekt zu entsprechen. Tatsächlich ist ein mit Mattex beschichtetes Kunststofffenster extrem schwer von einem Fenster mit pulverbeschichteter Aluminiumdeckschale zu unterscheiden. Die Oberfläche wirkt sehr hochwertig, beim Berühren verstärkt sich dieser Eindruck noch. Dem Markt steht damit ein technisch ausgereiftes Produkt zur Verfügung.

Auch die technischen Eigenschaften von Mattex sollen überzeugen: Die Oberfläche ist durch eine Narbgebung besonders kratzfest. Zudem ist sie mit einer PVDF-Schicht versiegelt. Diese zeichnet sich durch eine besonders niedrige Oberflächenspannung aus und ist deshalb sehr reinigungsfreundlich. Gleichzeitig ist sie sehr chemikalienbeständig. Durch die hohe Temperaturbeständigkeit der PVDF-Schicht sei weder beim Schweißen noch beim Biegen ein Aufglanzverhalten festzustellen. skai Mattex ist von Anfang an in dem marktrelevanten Farbspektrum von Weiß bis Schwarz mit den wichtigen Zwischentönen verfügbar. Die insgesamt neun Farben passen zur modernen Neubau-Architektur wie auch zur anspruchsvollen Altbausanierung.

Vor zwei Jahren vorgestellt, ist skai Woodec ein großer Erfolg am Markt. Die optischen Effekte und die haptische Eleganz vereinen sich bei dieser Folie zu einem hochwertigen Gesamtbild, bei dem die Oberfläche für den Laien von



Foto: Continental

Das Quartett der skai Woodec Dekore komplettiert Turner Oak in der Farbe Toffee.

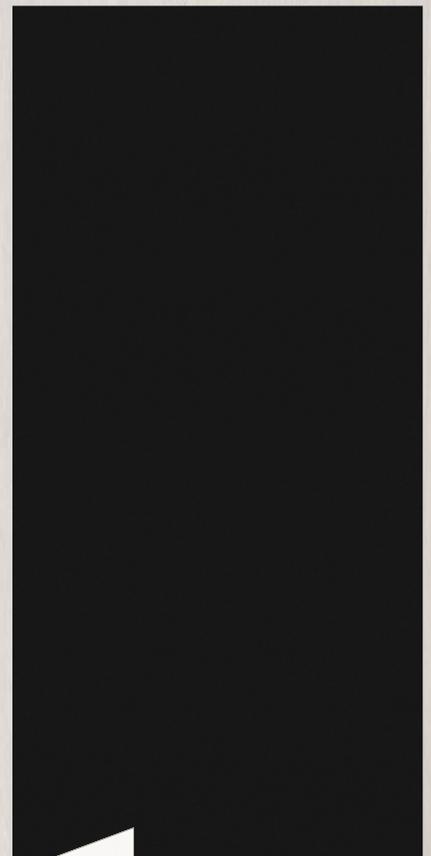


Foto: Continental

skai Mattex in der Farbe Jet Black kombiniert das matteste Matt mit dem schwärzesten Schwarz.

Echtholz nicht mehr zu unterscheiden ist. Dazu trägt eine tiefe Prägung ebenso bei wie das extrem matte Finish. Das Ergebnis ist eine nachhaltige Aufwertung des Bauelements. Bisher waren zwei moderne, gekälkte Eichendekore in Grau und Weiß, Sheffield Oak alpine und Sheffield Oak concrete, erhältlich, dazu kam das Dekor Turner Oak malt mit einer sehr natürlichen, mittleren Farbstellung. 2020 stellt Continental hier eine vierte Farbe vor, die die bestehende Farbpalette komplettiert. Als neue Farbe wurde mit Turner Oak toffee ein dunklerer, warmer Holzton gewählt, der den natürlichen Charakter des Holzes mit Wohnlichkeit und Wertigkeit verbindet.

www.skai.com |  **Halle 5, Stand 202**



Engineering progress
Enhancing lives

Create Difference. Grow Business.



Zeit ist Geld, gute Fachkräfte Mangelware – auch in der Fensterbranche. Mit unseren neuartigen Lösungen unterstützen wir Sie, Ihre Prozesse effizienter zu gestalten und dem Fachkräftemangel in der Montage ein Schnippchen zu schlagen.

Wir machen den Unterschied! Mehr auf der Fensterbau Frontale, Halle 4A, Stand 123.

www.rehau.de/fensterbau2020



REHAU

RENOLIT

Innovationen zum Anfassen

Folienanbieter Renolit zeigt erstmals auf der Messe sein Angebot rund um den Folienservice: Es werden Reparaturprozesse an folienkaschierten Fensterprofilen demonstriert. Weiter haben die Folienspezialisten eine Verkleidungslösung, „Digitarien“ und einen „Dekorwald“ mit im Gepäck. Was steckt dahinter?

Die Instandsetzung beschädigter Folienoberflächen ist nicht nur unter ökonomischen Aspekten interessant, sondern auch ganz im Sinne des bewussten Umgangs mit Ressourcen und Werkstoffen. „Eine professionelle Reparatur erspart häufig den Austausch des kompletten Elements“, sagt Harald Neunzehn, Leiter des Folienservice. Das vermittelte Wissen kann der Besucher an den Arbeitsinseln vor Ort selber ausprobieren. Darüber hinaus kann der Standbesucher eine Messeneuheit erleben – „eine Verkleidungslösung für den Einbau von Kunststofffenstern, die man mit wenigen Handgriffen individuell anpassen kann“, lässt Rainer Langner, im Vorfeld durchblicken. Details will der Leiter des Projekts aber erst auf dem Messestand verraten.

In unmittelbarer Nachbarschaft zu Rakel, Cutter und Schleifpapier kann sich der Besucher in die digitale Welt einklicken: Zwei „Digitarien“ laden zu einem virtuellen Spaziergang durch die Exofol Produktwelt sowie durch den Online Shop ein. „Er ist Bestandteil unserer digitalen Kundenplattform und erleichtert unseren Kunden die Bestellfähigkeit – unabhängig von Bürozeiten“, sagt Projektleiterin Judith Caro. Über den Online Shop können die Kunden sowohl Exofol Reparaturfolien als auch Serviceprodukte wie den Exofol Profi-Lackstift beziehen.

Foto: Renolit



An Arbeitsinseln kann der Besucher auf der Fensterbau Frontale die professionelle Reparatur dekorativer Folienoberflächen selber ausprobieren.

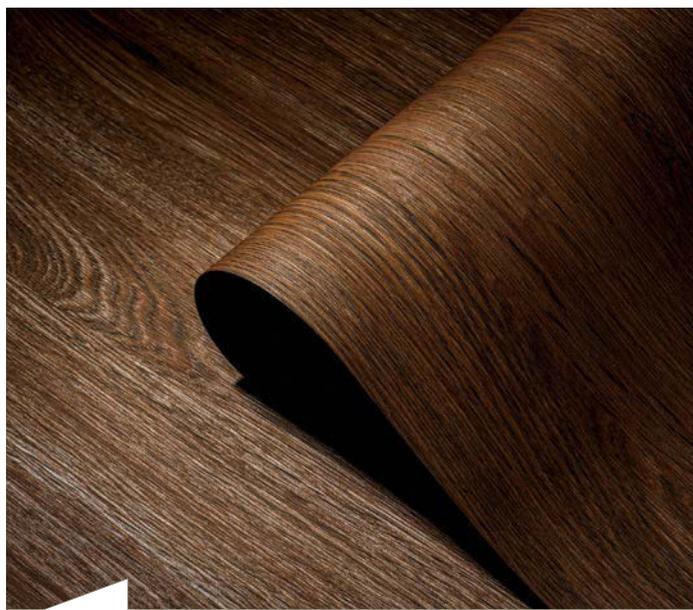


Foto: Renolit

Mit lebendigem Farbspiel und Asteinschlüssen gehört Amaranth Oak Super-Matt zu den ausdrucksstarken Eichedekoren und steht für einen Trend zu dunklen Hölzern.

Zum Anfassen wiederum präsentiert der „Dekorwald“ die Farb- und Dekor neuheiten 2020, darunter die Farbstellungen Sepia Brown und Sage sowie die Eichedekore Cinnamon Oak und Amaranth Oak.

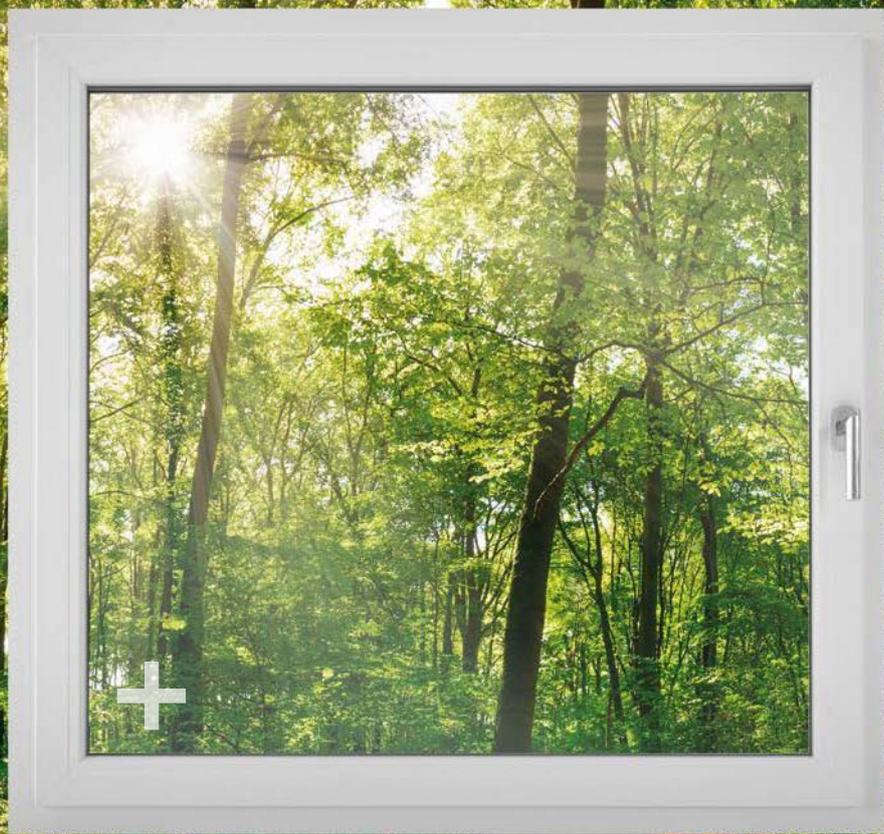
Die neuen Farben spiegeln einen Trend zu Verbindlichkeit und Zurückhaltung wider: Während bei dem grünlichen Sage mit hohem Grauanteil die Neutralität überwiegt, symbolisiert der dunkle Braunton Sepia Brown die dämonische Erscheinung von Tiefsee-Lebewesen.

Bei den Dekoren dokumentieren beide Farbstellungen exemplarisch, dass auch bei der unverändert trendigen Eiche der Braunanteil steigt und sich insgesamt ein Trend zu dunklen Hölzern ankündigt.

Die rötlich-braune Cinnamon Oak mit ihrer dezenten Zeichnung und gleichmäßigem Farbverlauf gehört zu den ruhigen Vertretern ihrer Gattung, während Amaranth Oak mit lebendigem Farbspiel und Asteinschlüssen ein eher rustikales Bild abgibt. Eine dezent gekälkte Pore verleiht dem Dekor eine markante Optik und betont seinen Echtholzcharakter.

Allen Neuheiten gemein ist der ungebrochene Trend zu einer samtigen, hochwertigen Haptik: In der Messepräsentation überwiegen die Oberflächen Ulti-Matt bei den Farben sowie Super-Matt bzw. VLF bei den Dekoren. Ulti-Matt erfüllt den Wunsch zahlreicher Architekten nach einer Hochleistungsfolie mit betont stylischer Oberfläche und macht PVC-Profile zu einer Alternative zur Pulverlackbeschichtung. Die Oberfläche Super-Matt dokumentiert das derzeitige Optimum an Natürlichkeit von Holzdekoren, deren Struktur von Echtholz optisch wie haptisch praktisch nicht mehr zu unterscheiden ist. Der Messebesucher kann alles live nachvollziehen, denn der „Dekorwald“ lädt – getreu dem Messemotto „Hands on Innovations“ – unmissverständlich zum Anfassen ein.

www.renolit.com | Halle 6, Stand 131



GRÜNE AUSSICHTEN

Mit energeto[®] Ressourcen schonen.
Werfen Sie mit aluplast[®] einen Blick
durch das Fenster der Zukunft.

Besuchen Sie uns: Halle 5, Stand 241


aluplast[®]
Kunststoff-Fenstersysteme

**FENSTERBAU
FRONTALE**

www.aluplast.net/frontale2020

OKNOPLAST

Einfacher Verkaufen

Der Hersteller von Fenstern und Türen aus Kunststoff und Aluminium Oknoplast will seinen Kunden konkret helfen, sich für den digitalen Wandel aufzustellen. Dazu werden verschiedene IT-Tools präsentiert, welche die Geschäftsprozesse erleichtern sollen. Jens Eberhard, Geschäftsführer von Oknoplast Deutschland. „So wird die Angebotserstellung für Endkunden deutlich einfacher und schneller. Mit einem Shop-in-Shop-System kann der Fachhändler seine Produkte in der eigenen Ausstellung präsentieren.“

Ein Highlight bei der Neuheiten-Präsentation: Das von Oknoplast mit Systemgeber Veka entwickelte exklusive 76-mm-System Ecofusion besitzt schlankere Ansichtsbreiten und so eine vergrößerte Glasfläche für eine verbesserte Wärmedämmung. Mit dreifachverglastem Isolierglas ist ein Uw-Wert von bis zu 0,78 W/m²K erreichbar.

Auch die Weiterentwicklung seines innovativen Smart Window wird auf dem Stand zu sehen sein. Das intelligente Fenster kann von Benutzern ganz einfach zum Surfen im Internet oder zum Abspie-

len von Videoinhalten genutzt werden. Der Prototyp wurde auf der letzten Messe vorgestellt, seither hat das Unternehmen den Bildschirm der integrierten LCD-Matrix mit Touch-Panel nahezu vollständig transparent gestaltet. Der Flügel des Smart Window lässt sich zudem nun öffnen. Vorgestellt wird ebenfalls das neue Sicht- und Sonnenschutzprogramm von Oknoplast, das Neubaukästen und Raffstoresysteme umfasst, sowie das vollständig überarbeitete und deutlich erweiterte Sortiment an Kunststoff-Haustüren des Herstellers.

Die Gruppe präsentiert auch Neuheiten ihrer beiden anderen Marken: Aluhaus bringt beispielsweise eine neue Aluminium-Objekttür AHS 75 mit 75-mm-Bautiefe. Vorwiegend für den Mehrfamilienhausbereich geeignet, hat sie optional eine Briefkastenanlage sowie eine videofähige Gegensprechanlage. Von WnD wird auf der Fensterbau erstmals das neue Mitteldichtungssystem S9000 plus mit 82,5 mm Bautiefe zu sehen sein.

Als Mitaussteller des ift Rosenheim ist Oknoplast zudem auf dem Messestand des Instituts (Halle



Foto: Oknoplast

Das 76-mm-Fenstersystem Ecofusion bietet dank schlanker Ansichtsbreiten und vergrößerter Glasfläche mehr Lichteinfall bei einer guten Wärmedämmung.

1, Stand 515) vertreten. Dort ist Ecofusion Teil der Sonderschau „Fenestration Digital“, mit Fokus auf seinen Funktionen wie integrierter Verschattung, der per Sensor gesteuerten motorisierten Öffnungsfunktion bei Witterung, Einbruchsensoren und sein Anschluss an Tahoma, das Smart-Home-System von Somfy.

www.oknoplast.de/frontale | Halle 6, Stand 401

SCHÜT-DUIS

Einfach digital bestellen

Foto: Honeywell



Schnell einsatzbereit: nur etwa eine Stunde dauert die Integration des Scansystems.

Frerichs. Das System ist nach etwa einer Stunde beim Kunden installiert und einsatzbereit. Dafür ist lediglich eine WLAN-Verbindung erforderlich – eine Anbindung an die eigene IT ist nicht nötig.

Und auch der Umgang mit den Scannern ist schnell gelernt: „Es hat keine zehn Minuten gedauert, dann konnte der Kunde schon damit arbeiten“, erzählt Dieter Hainke, IT-Leiter bei Schüt-Duis. Der Kunde wählt einen Liefertermin,

Beim Fenster- und Türentechnik Spezialisten Schüt-Duis können Kunden jetzt schnell und einfach digital bestellen. Die technische Basis bildet ein Scanner-System aus dem Hause Cosys, das an die Bedarfe der Schüt-Duis Kunden angepasst wurde. Der Kunde erfasst die benötigte Ware mit einem Barcode-Scanner und ordert diese anschließend per App mit nur wenigen Klicks. „Unsere Kunden sollen ihre Bestellung so schnell und einfach wie möglich abgeben können, damit sie sich auf ihr eigentliches Geschäft konzentrieren können“, betont Geschäftsführer Hermann

scannt die Bar-Codes an der Ware im eigenen Lager, trägt die gewünschte Menge ein und übermittelt die Daten an Schüt-Duis. Bestellbar sind alle rund 40.000 gelisteten Artikel aus dem Großhandelssortiment.

Scanner und Barcodes werden von Schüt-Duis gestellt. Das neue Bestellsystem sorgt nicht nur für eine große Zeitersparnis, sondern auch für mehr Übersicht. Mit dem Absenden der Bestellung erhält der Kunde automatisch eine Auftragsbestätigung für die Buchhaltung sowie einen Lieferschein für die Werkstatt. Eine persönliche Kontrolle der Bestellung durch einen Schüt-Duis Mitarbeiter soll Fehlbestellungen verhindern und Optimierungspotenziale bei den Kunden identifizieren, wenn es beispielsweise ein günstigeres oder besser geeignetes Produkt zur Verfügung steht.

Schüt-Duis zeigt in Nürnberg auch sein neues Sortiment von Aluminiumprofilen zur Herstellung von Fenstern, Türen, Wintergärten und Terrassendächern an. Tischler und Fensterbauer können nun in Aurich vorproduzierte, fertige Bauelemente ebenso bestellen wie Profile für die eigene Fertigung. Basis sind zwei Profilsysteme aus dem Hause Akotherm, eines thermisch nicht getrennt für den Innenausbau und eines thermisch getrennt z.B. zum Einsatz in einem Wintergarten. Mit der Sortimentserweiterung möchte Schüt-Duis den mittelständischen Handwerksbetrieben, die ihren Schwerpunkt bislang in der Regel in der Kunststoffverarbeitung haben, die Chance eröffnen, professionell auf die steigende Nachfrage nach Lösungen aus Aluminium zu reagieren.

www.schuet-duis.de | Halle 6, Stand 337

KNEER-SÜDFENSTER

Inspiriert von skandinavischem Design

Der neue Messestand von Kneer-Südfenster zitiert den skandinavischen Wohnstil in vielen Facetten: mit hellen, freundlichen Farben, klaren Formen und viel Holz. Reduziertes Design, geradlinig, flexibel und mit hoher Funktionalität: Auch die Neuheiten harmonieren vortrefflich mit dem behaglichen Wohnen im skandinavischen Stil.

Das Thema Glasfassaden präsentiert der Anbieter auf dem Messestand in neuer Form, denn auch Kleinfassaden entfalten eine große Wirkung: Als wahre Sonnenfänger, die Haus und Wohnung mit viel Tageslicht versorgen. Die Glasfassaden werden von dem Fensterspezialisten exakt auf Maß vorgefertigt und soweit wie möglich vormontiert geliefert.

Ein neues großes Panoramafenster mit tiefer Fensterleibung aus Holz, das als Sitzfenster genutzt werden kann – diese Neuheit bietet großes Potenzial, zum Lieblingsplatz im Haus aufzusteigen.

Daneben zeigt der Komplettanbieter Festverglasungen mit großen Formaten, die zu moderner Architektur passen. Auf der anderen Seite entfalten Sprossenfenster in neuem Design besonderen Charme, beispielsweise ein filigranes Holz-Sprossenfenster, das zum behaglichen Wohnen im skandinavischen Stil passt. Einen Gegenpol dazu setzt ein Aluminium-Sprossenfenster im Industrial Style, gedacht für das Wohnen im modernen Loft. Mit neuen Varianten im Bereich Holzdenkmalfenster stellt Kneer-Südfenster die gesamte Bandbreite seiner Leistungsfähigkeit unter Beweis.

Ein großer Wurf in Sachen Einbruchschutz ist dem Anbieter bei allen Kunststoff-Fenster-Systemen von Rehau gelungen. Die Fenster haben die anspruchsvolle RC3-Prüfung beim ift Rosenheim bestanden und verfügen über das Zertifikat für den erhöhten Sicherheitsanspruch. Das gilt auch für die Aluminium-Kunststoff-Fenster in diesen Systemen.

Auf neues, hochwertiges Design bei Haustüren dürfen die Besucher am Stand ebenfalls gespannt sein. Dazu passend werden die neuesten Zugangssysteme präsentiert – dabei stehen Komfort und Sicherheit im Fokus.



Zu den Neuheiten von Kneer-Südfenster gehören Varianten für Glasfassaden und Festverglasungen in hellen Farben und mit klaren Formen, die Räume weit und luftig wirken lassen.

www.kneer-suedfenster.de |  Halle 5, Stand 121

V-PERFECT.
TECHNOLOGY



Halle 3 Stand 155
**FENSTERBAU
FRONTALE**

SL4-FF EVO



**SCHWEISSEN
OHNE PUTZEN**

Jetzt auch als 8-Kopf & **RS-VERSION**



RYKO

Fensterbaumaschinen &
Arbeitsplatzeinrichtungen GmbH

Halle 3 /S155
www.ryko.de

SHOWMOTION

Bauelemente platzsparend präsentieren

Die ShowMotion Sola GmbH zeigt in Nürnberg ihr neues Ausstellungssystem ShowMotion X5 Regò vor. Mehrere Bauelemente unterschiedlicher Größen lassen sich damit professionell präsentieren. Bauelemente-Fachhändler profitieren von einer erhöhten Mustervielfalt in der Ausstellung sowie von flexiblen Musterwechseln. So lassen sich beispielsweise eine 110x220 Haustür, eine 110x210 Haustür, ein 80x80 Fenster und zwei Innentüren mit 860x2110 Blatt in nur 2 m² ausstellen.

Alleinstellungsmerkmal des neuen Schieberahmens ist der einstellbare vertikale Pfosten im Schieberahmen. Durch ihn lässt sich das lichte Öffnungsmaß beliebig in der Breite anpassen. Dabei ist die maximale Nennhöhe des Musterprodukts auf 2200 mm festgelegt. Das Ergebnis: Platzsparendes Ausstellen, das mehr Flexibilität in der Mustervielfalt ermöglicht. Der Bauelemente-Händler kann schnell auf neue Trends am Markt reagieren und die Zusammensetzung des Produktportfolios sofort ändern.

Die platzsparenden Ausstellungssysteme bieten neue Möglichkeiten in der Mustervielfalt bei gleichzeitig voller Funktionalität. Das kommt dem Endverbraucher zu Gute, denn dieser benötigt eine reiche Auswahl, um sicher zu sein, dass er alle Möglichkeiten kennengelernt und im zweiten

Schritt die richtige Wahl getroffen hat. Der Aufsteller lässt den Kunden das ausgewählte Produkt vor Ort erleben: Fensterflügel können geöffnet und geschlossen werden. Das Geräusch der Tür, die ins Schloss fällt, wird wahrgenommen.

Eigenschaften:

- Positionsstabilisator: Gelenktes Gleiten, auch bei geneigtem Fußboden
- Punktuelle senkrechte Nivellierung: Ausgleich unebener Bodenstellen durch Verstellen einzelner Rahmensenkrechten
- Geprüfte Kugellager
- Einfach und schnell aufzubauen
- Leichter Transport
- Leicht Nivellierung der Struktur
- Modulare Bauweise

Die Basisausführung des Ausstellungssystems (X5 Regò) ist mit fünf Bauelementen ausgestattet. Während der Konfiguration lassen sich bis zu drei Schieberahmen ergänzen. Sollen mehr als acht Exponate ausgestellt werden, lassen sich mehrere Ausstellungssysteme aneinanderreihen.

ShowMotion ist auf die Planung und Realisierung von Ausstellungsräumen für Haustüren, Fenster, Innentüren, Tore und Sonnenschutz spezialisiert – von der Idee über die Planung und individuelle Fertigung bis hin zur Montage. Die Gruppe ist in



Foto: ShowMotion Sola GmbH

Das neue Ausstellungssystem ShowMotion X5 Regò erfüllt höchste Ansprüche an Raumoptimierung und Design.

ganz Europa aktiv und in drei Ländern vor Ort vertreten. Produktion und Showroom befinden sich in Castellano bei Modena in Norditalien. Zwei Gesellschaften wurden in Berlin und Prag gegründet, um jeweils die Kunden in der D-A-CH Region und in den osteuropäischen Gebieten bedarfsgerecht zu bedienen.

www.showmotion.de | Halle 4A, Stand 230

MEESBURG

Vom Händler zum Systemgeber

Foto: Meesenburg Großhandel KG



In Nürnberg stellt die Meesenburg Gruppe ihr Pilotprojekt zum Thema BIM vor und kombiniert es mit dem hauseigenen blaugelb Triotherm+ Vorwandmontagesystem. „Wir wollen dem Planer, gerade in dem komplexen Bereich der Vorwandmontage mit all seinen Richtlinien auch in puncto Absturzsicherung oder RC2/3, ein Paket mit auf den Weg geben, das es ihm ermöglicht seine Planungen mit unseren Produkten schnell und präzise auszuführen.“ greift Robert Leinert, Leiter Produktmanagement, auf. „Hierfür stellt

Der BIM-Bereich der Meesenburg Gruppe ist auf der Messe in Halle 2 für Besucher und Interessierte erlebbar.

BIM das ideale Werkzeug dar, deshalb führte für uns als Systemgeber da auch kein Weg vorbei.“ Direkt vor Ort können Interessierte in die BIM-Welt eintauchen und sich die verschiedenen Show-Cases vorführen lassen.

„Aufgrund der Vernetzung eines Vorwandmontagesystems mit angrenzenden Bereichen und den damit verbundenen strikten Vorgaben ist es auch für uns und das Entwicklerteam ein sehr komplexer Prozess geworden, den es optimal abzubilden gilt.“ führt Simon Seibert, Direktor Digital Meesenburg, fort. Gleichzeitig sind auch Modelle ausgestellt, die das blaugelb Vorwandmontagesystem in verschiedenen Einbausituationen zeigen – so dass hier auch der Übergang von der digitalen in die analoge Welt gegeben ist.

www.meesenburg.de | Halle 2, Stand 102

SUNFLEX

Für mehr Licht beim Leben

Licht und ein offenes Wohngefühl spielen heutzutage in der Immobilienbranche eine immer größere Rolle. Das beginnt bei der Terrassengestaltung, geht über die Fassade und zieht sich innerhalb von Wohnungen und Häusern durch alle Räume. Seit über 30 Jahren realisiert das Unternehmen für falt-Schiebe-Systeme, Schiebe-Dreh- und Schiebe-Systeme individuelle Lösungen.

Ein Problem beim Einsatz von Glas-Schiebe-Systemen gibt es immer dann, wenn das System nur unzureichende Flexibilität zulässt. Standardmaße, -höhen und Rahmen beschränken die Gestaltungsoptionen. Doch Bau-, Renovierungs- und Sanierungsprojekte zeichnen sich vermehrt dadurch aus, dass Bauherren individuelle Akzente setzen. Ernst Schneider, Geschäftsführer der Sunflex Aluminiumsysteme GmbH: „Immer mehr Eigenheimbesitzer wünschen Glaselemente in Sondermaßen. Besonders schmale oder extrem breite Elemente lockern Raumtrennungen und Fassaden auf. Vor allem Stadtvillen oder -häuser, Gebäude im Bauhausstil, Pultdach oder moderne Fachwerkhäuser setzen Glas oft sehr spielerisch und raffiniert ein.“

Statt fester Maße realisiert Sunflex je nach Systemtyp Höhen bis zu 3,5 m, wie bei dem falt-Schiebe-System SF 55. „Selbst unsere hängenden Schiebe-Systeme setzen wir mit Glaselementen bis 2,6 m Höhe und 1,6 m Breite um. Noch etwas höher können wir bei dem SF 30 arbeiten.“

Dieses System ist stehend aufgebaut, heißt: Die Gesamtlast liegt auf der Bodenschiene. Dies ermöglicht Elementhöhen bis zu 3 m, ohne dass die einzelnen Glasscheiben in einem Rahmen stabilisiert werden müssen.“ Durch die Ganzglasoptik fallen bei diesem System störende Rahmen weg, sodass es sich als Raumtrenner auch für moderne Bauprojekte mit hohen Decken eignet. Wer auch eine optische Trennung wünscht, für den eigenen sich Glas-Schiebe-Systeme mit Bunt- oder Milchglas.

Nicht nur in der Konstruktion zeichnen sich hochwertige Glas-Schiebe-Systeme durch Flexibilität aus. Auch für den Alltag bringen sie einen Pluspunkt, den nicht jedes Glasfenster erfüllt: Das komplette Öffnen der Elemente. „Sei es die Trennwand im Wohnzimmer oder die Glasfassade zur Terrasse – bei der Integration von Schiebe-System haben Eigenheimbesitzer die Möglichkeit, die Wände bei Bedarf ‚verschwinden zu lassen‘ und so Räume zu vergrößern oder fließende Übergänge zwischen Innen und Außen zu schaffen“, verdeutlicht Ernst Schneider

Foto: Sunflex



Individuell an Kundenbedürfnisse angepasst, fügen sich Sunflex-Lösungen harmonisch in die Umgebung ein.

www.sunflex.de |  Halle 7A, Stand 516

Roto NX

Immer die richtige Entscheidung



FENSTERBAU FRONTALE
18.-21. März 2020
Messe Nürnberg,
Halle 1, Stand 303/304

Roto NX

Das erneut prägende Drehkipp-Beschlagsystem jetzt auch für Holzfenster

- fertigungsoptimiertes System für besonders montagefreundliche Verarbeitung
- gesichertes Lüften in Kipp-Stellung mit dem TiltSafe-Fenster
- mehr Wohnkomfort durch integrierte Spaltlüftung
- auf Wunsch Smart Home ready mit Roto Com-Tec Funksensoren

www.rotto-nx.com



SIKA

Alles rund um das geklebte Fenster

Sika Deutschland GmbH präsentiert ein vollständiges und zertifiziertes Leistungsportfolio für geklebte Fenster. Das Unternehmen bietet für jeden Fensterbaubetrieb das Leistungsangebot, das individuell auf Größe und Automatisierungsgrad des Unternehmens zugeschnitten ist. Die Produktgruppe der Sikasil WT-Silikonklebstoffe wurde speziell für die Glaskanten- und Falzgrundverklebung entwickelt. Sie erfüllen die Anforderungen von RC2- und RC3-Verglasungen und bieten damit einen erhöhten Einbruchschutz.

Für eine minutenschnelle Aushärtung der Verklebung von Glshalteileisten sorgen die SikaFast-Acrylatklebstoffe. Die SikaFast-Serie 555 wird auf der Messe erstmals vorgestellt. Die neue Klebstoff-Generation zeichnet sich auch durch eine geringere Gefahrenklasse gegenüber vergleichbaren Produkten aus und bietet einen höheren Gesundheitsschutz für die Verarbeiter.

Die Fensterklebstoffe sind in jeder Gebindeart erhältlich – vom Schlauchbeutel über Kartuschen bis hin zu Fassware. So sind die Produkte für alle gängigen Druckluftpistolen bis hin zu Pump- und Dosieranlagen konfektioniert. Eine besonders hohe Leistungsfähigkeit und Präzision lässt sich mit dem akkubetriebenen PowerCure Dispenser erzielen. Das Verarbeitungsgerät wird deshalb ebenfalls in der industriellen Fertigung eingesetzt. Die Sika-Systemingenieure beraten Messebesucher auch bei der Auswahl der passenden Anlagentechnik und informieren über die Angebote zur Unterstützung von Kunden etwa mit Leihanlagen oder bei der Integration der Klebeanlage in den Produktionsprozess.



Foto: Sika Deutschland

Fensterbaubetriebe können sich am Sika-Messestand über die fachgerechte Applikation der Klebstoffe informieren.

Konkrete Analysen sowie softwaregestützte Wirtschaftlichkeitsberechnungen und -prognosen gemeinsam mit den Fachleuten von Sika sind dann die nächsten Schritte, um eine sinnvolle Positionierung des Betriebs im Marktsegment für geklebte Fenster auszuloten.

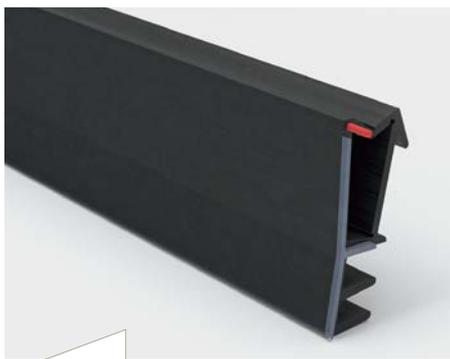
Das Sika-Fenestration-Team stellt Besuchern auch die Produktfamilie Sika-Membran Active vor. Die Hochleistungsmembranen wurden für die fachgerechte Abdichtung der Baukörperanschlussfugen beim Einbau von Fenstern und Türen entwickelt. Vier Produkte sind ab sofort auf dem Markt verfügbar, darunter flächig selbstklebende Varianten, die dank der Hotmelt Technologie eine schnelle und sichere Montage ermöglichen. Mit den Hochleistungsmembranen erweitert der Anbieter sein Portfolio bei den Abdichtungslösungen.

www.sika.de | Halle 7, Stand 518

GfA

Die Maßschneiderei für Dichtungsprofile

Foto: GfA



Mit dem WhatsApp Foto-Service können Kunden ein Foto der benötigten Dichtung mit dem Smartphone machen und per WhatsApp direkt an GfA schicken.

Das Familienunternehmen GfA-Dichtungen aus Marxen bei Hamburg präsentiert dieses Jahr seinen neuen Katalog: 544 Seiten voller Dichtungslösungen. Damit lässt sich aus einem Sortiment von 5126 verschiedenen Dichtungsprofilen auswählen. Jedes Lagerprofil ist schon ab 5 m bestellbar. Da-

bei bietet die GfA Werkstoffvielfalt – wie Weich-PVC, TPE-S, TPE-V oder Silikon –, unterschiedliche Härten und Materialkombinationen sowie zahlreiche Additive, z. B. flammenhemmende, lebensmittelechte und antibakterielle Ausführungen. Unter dem Motto „Wir machen Dichtungen – maßgeschneidert“, produziert die GfA im eigenem Werkzeugbau auch individuelle Sonderanfertigungen und bringt selbst außergewöhnliche Projekte schnell zum Erfolg. „Individuelle Profile entwickeln wir ab einer Auftragsmenge von 200 m. Dabei sind den Vorstellungen unserer Kunden kaum Grenzen gesetzt“, erklärt Geschäftsführer Lars Hagemeier. Ein weiteres Messe-Highlight ist die 2-Komponenten-Dichtung. Für unterschiedliche Anforderungen, wenn die Dichtung z. B. leicht einzubauen und gleichzeitig besonders dicht sein soll, hat man die 2-Komponenten-Dichtung im Programm. „Wir fertigen eine Dichtung aus zwei unterschiedlichen Härten an und das schon ab einer relativ kleinen Menge. Wir bieten unseren Kunden sozusagen Großserientechnik im Kleinen und auch hier

gilt wieder die Fülle von Auswahlmöglichkeiten an Material und Additiven“, so Hagemeier.

Im Online-Shop kann man das komplette Sortiment per Artikelnummer oder Kategorie nach der passenden Dichtung durchsuchen. Mit dem WhatsApp Foto-Service können Kunden aber auch ein Foto der benötigten Dichtung mit dem Smartphone machen und per WhatsApp direkt zusenden. „Unser Kundenservice meldet sich dann umgehend zurück.“ Mit dem Kalibrierungs-Tool kann der Kunde sein Smartphone oder seinen Monitor in der Darstellungsgröße so anpassen, dass die ausgewählte Dichtung in Originalgröße angezeigt wird. So lässt sich feststellen, ob die gesuchte Dichtung genau die richtige ist.

In diesem Jahr ist zudem die GfA-SiliTech GmbH an den Start gegangen. Mit dem Universalwerkstoff Silikonkautschuk im Mittelpunkt will Hagemeier mit diesem Firmenzweig noch schneller und maßgeschneidert auf die Kundenwünsche eingehen. Die neue Gesellschaft sorgt für noch mehr Flexibilität und Produktivität.

www.gfa-dichtungen.de | Halle 1, Stand 549

ELUMATEC

Maschinen-Riesen auf der FENSTERBAU

Produktinnovationen und intelligente Software: Die elumatec AG zeigt in Nürnberg ihre maximal flexiblen und zukunftsweisenden Lösungen – für jede Betriebsgröße und jede Anforderung. Der Anbieter von Maschinen für die Bearbeitung von Aluminium-, Kunststoff- und Stahlprofilen zeigt technische Innovationen: Insgesamt acht Maschinen werden hier vorgestellt – darunter auch besonders große Modelle.

Zuwachs für die Doppelgehrungssäge DG 142: Als große Version der beliebten DG kommt die DG 142 XL mit optischen und technischen Neuerungen. Ob Einzel- oder Mehrfachschnitt, die flexible Säge überzeugt im Arbeitsalltag und ist ausgestattet mit aktueller Sicherheitstechnik sowie einem größeren Schnittbereich. Sie ist geeignet für 90°- und 45°-Zuschnitte und in drei Schnittlängenvarianten erhältlich: 3000 mm, 4500 mm und 6000 mm. Individuelle Kundenwünsche erfüllt die Doppelgehrungssäge dank optionaler Ergänzungen, etwa Etikettendrucker, Softwareerweiterungen, Rollenbahnen oder Dosiersprüheinrichtung.

Unterschiedlichste Aluminiumprofile können mit dem größten Modell der 628er-Baureihe bearbei-

tet werden. Für mehr Effizienz beim Arbeiten sorgen schwenkbarer Greifer und Fahrspanner. Standardmäßig ist das SBZ 628 XXL mit fünf Auflage-schwingen und acht Hubrollen ausgestattet, die optional auf neun erweitert werden können. Weitere Highlights des Spezialisten für die Fenster-, Türen-, und Fassadenbearbeitung: linearer Servoantrieb, vollautomatische Reststückverarbeitung und bis zu acht Spindeln zum Fräsen oder Bohren. Bearbeitete Profile werden materialschonend auf dem Entlademagazin abgelegt. Auf Anfrage sind auch kundenspezifische Ausführungen der Maschinenausstattung projektierbar.

Auch das Stabbearbeitungszentrum SBZ 141 steckt voller Highlights: Kurze Werkzeugwechselzeiten, verschiedene Bearbeitungslängen, autonome Spannerverschiebung und das stabile Maschinenbett sind nur einige davon. Für komfortables Arbeiten sorgt die verbesserte Einlegeposition des 4-Achs-Stabbearbeitungszentrums. Durch die verschobene Null-Kante können Profile zudem leichter eingelegt werden. Der leistungsstarke Alleskönner ist mit acht mitfahrenden Werkzeugen bestückbar und mit zertifizierten, antriebsintegrier-



Foto: elumatec AG

Bis zu acht Spindeln zum Fräsen oder Bohren ermöglichen die flexible Bearbeitung von unterschiedlichsten Aluminiumprofilen.

ten Sicherheitsfunktionen ausgestattet. Dank der zwei getrennten Bearbeitungszonen können Aluminiumprofile optional im Pendelbetrieb bearbeitet werden.

Weitere Messe-Highlights im Überblick:

- Das größte 5-Achs-Modell: Das Stabbearbeitungszentrum SBZ 151 mit modularem Aufbau.
- Größtes Nachfolgezentrum: Das Stabbearbeitungszentrum SBZ 609 kommt mit Innengreifer und Anhebefunktion für Armierungsverschraubung.
- Schnelle und präzise Arbeitsvorgänge sowie die wegweisende Optik zeichnen das Stabbearbeitungszentrum SBZ 122/75 aus.
- Alleskönner für kleine Betriebe: Das Stabbearbeitungszentrum SBZ 122/70 Plus setzt neue Standards in den Bereichen Dynamik, Effizienz und intelligente Regeltechnik.
- Sägen mit Komfort: Die Doppelgehrungssäge DG 244 besitzt frei zugängliche Auflagetische und einen großen Sägeblattdurchmesser.



Foto: elumatec AG

Beim 4-Achs-Stabbearbeitungszentrum 141 ist ein Arbeiten im Pendelbetrieb möglich.

www.elumatec.de |  Halle 3A, Stand 512

Anzeige



Halle 3 - Stand 127

Wir freuen uns auf Sie!

Vom Allrounder auf kleinstem Raum bis zum
Profi für industrielle Fertigung

Perfekte Fertigungsmöglichkeiten für Sie im Fokus!

KOMPLETTANLAGEN | ZUSCHNITT |
STABBEARBEITUNG | SCHWEISSEN | VERPUTZEN |
BESCHLAGMONTAGE | LOGISTIK

URBAN GmbH & Co. Maschinenbau KG | Dornierstraße 5 | DE-87700 Memmingen
Tel.: +49 8331 858-0 | Fax: +49 8331 858-58 | urban@u-r-b-a-n.com

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

U-R-B-A-N

Vertrauen. Von Anfang an!

**FENSTERBAU
FRONTALE**

Wir präsentieren Ihnen:

- Schweißverfahren mit Fräs-technologie
- High-End-Verputzlösungen
- Innovative Systemtechnologie für den Holz-Fenster-Look
- Perfekte Logistik mit dem Urban Logistik-Modul!

Rapid Sägesteuerung PCE6000 mit Multi-Touch Bildschirm bietet neuartige Lösungen für modernen Profilschnitt.



Foto: Rapid

RAPID

Profilschnitt mit neuen Perspektiven

Die Produktion ist bei den Verarbeitern je nach Produktart und Materialbeschaffenheit sowie nach Profildiversität unterschiedlich organisiert, sodass die Daten für den Zuschnitt auf der Doppelgehrungssäge aus unterschiedlichsten Quellen und in vielfältigen Formaten generiert werden. Von manueller Maßeingabe, Maßübertragung per Funk, Profilauswahl durch Einscannen des Barcodes bis zum vollautomatischen Datenimport via Netzwerk – die neueste Hightech-Steuerung PCE6000 von Rapid bietet Lösungen für all diese Anforderungen.

„Bei der Entwicklung der neuen Steuerung wurden neben unseren eigenen Lösungsansätzen und Vorschlägen von Ferrocontrol, unserem Lieferanten für Steuerungssysteme, viele Anregungen, sogar „Träume“ unserer Kunden berücksichtigt, die wir im Laufe der letzten Jahre sorgfältig aufgenommen haben“, erzählt Rapid-Vertriebsleiterin Olga Krüger.

Die neue Anwendungssoftware basiert auf der Multi-Touch-Technologie. Intelligenter Dialog, zum Beispiel für die Profilauswahl, kann sich die letzten Eingaben merken, um sie schnell wieder abzurufen.

Mit der neuen Funktion „Teachen“ wird die zuletzt gemessene Vorschubzeit des Sägevorgangs für das eingelegte Profil übernommen. Damit kann die effektive Sägezeit für unterschiedlich breite Profile individuell hinterlegt werden. Der Rücklauf der Sägeblätter erfolgt sofort nach dem Schnitt, unabhängig von der Reaktionszeit des Bedieners, der die Tasten der Zweihandbedienung oft länger als nötig gedrückt hält. Besonders bei sehr schmalen Profilen kann eine bemerkbare Zeitersparnis durch diese Ablaufbeschleunigung verzeichnet werden.

Analog zur Vorschubzeit kann die Profilhöhe für die Höhenmessung „geteacht“ werden. Mithilfe der Profilhöhenmeseinrichtung wird die exakte Höhe des eingelegten Profils auf $\pm 0,1$ mm genau

bestimmt. Bei einer Abweichung, die zum Beispiel durch ein falsches Profil oder zu große Profitoleranzen verursacht werden kann, wird gegebenenfalls automatisch nachpositioniert oder eine Meldung über das unzulässige Maß eingeblendet.

Die PCE6000 ermöglicht erstmalig eine Auswahl zwischen der traditionellen Zuschnittoptimierung nach auf- oder absteigenden Längen und der alternierenden Optimierungsreihenfolge.

„Ein Muss in der Industrie 4.0 ist die Rückmeldung der Auftragsdaten auf ein übergeordnetes EDV-System“, weiß Kurt Kocher. Der Entwicklungsingenieur betreut bei Rapid mehrere Steuerungssysteme von Doppelgehrungssägen und Profilschnittzentren, steht den Kunden als Ansprechpartner in allen Elektronikfragen zur Verfügung und hat zur Entwicklung der PCE6000 maßgeblich beigetragen. „Als erste Rapid Doppelgehrungssäge wurde die DGL220 auf die neue Steuerung PCE6000 umgestellt“, erzählt Kocher.

www.rapid-maschinenbau.de | Halle 3, Stand 215

KASTO MASCHINENBAU

Intelligente Lager-Lösung

Der Säge- und Lagertechnik-Spezialist Kasto zeigt in der Frankenmetropole unter anderem das platzsparende Turmlagersystem Unitower. Das Langgut- und Blechlager ist ab sofort auch mit einer integrierten Pick-by-Light-Funktion erhältlich – dies reduziert den Zeitaufwand und vermeidet Fehler bei der Kommissionierung. Im „Smart Solutions Corner“ können sich die Besucher zudem über die Lösungen von Kasto rund um das Thema Industrie 4.0 informieren.

Das Turmlagersystem Unitower ist als Baukastensystem mit einzelnen Modulen konzipiert. Dadurch lassen sich auch individuelle Lösungen einfach realisieren.

Die maximale Einlagerlänge beträgt 14,6 m. Systemhöhen bis 25 m sind damit möglich. Mit ihrer variablen Beladehöhe sind die Turmlager deutlich platzsparender als die konventionelle Boden- und Kragarmlagerung. Das Handling der Ladungsträger übernimmt ein Regalbediengerät mit Lasttraverse. Das sorgt für schnelle Zugriffszeiten und spart Energie.

Die auf Wunsch erhältliche Pick-by-Light-Funktion ist besonders hilfreich in Lagern, in denen die Paletten oder Kassetten in mehrere Fächer unterteilt sind. Sie ist in die Steuerung integriert und erhält von dieser die Information, welcher Artikel für den jeweiligen Auftrag gerade ein- oder ausgelagert werden soll. Nachdem der Ladungsträger auf die Station gebracht wurde, wird der Inhalt der Kassette mit einem Lichtstrahl ausgeleuchtet. Der Bediener erkennt auf einen Blick das richtige Fach und kann die Ware fehlerfrei einlagern oder entnehmen. Das reduziert den Zeitaufwand sowie falsche Zuordnungen. Die Steuerung der Lager erfolgt durch die eigenen Software-Lösungen ProControl und ExpertControl. Per Touchscreen kann der Anwender verschiedene Funktionen wie Lagerfach- und Kassettenverwaltung, Auftragsverfolgung und Anlagendiagnose aufrufen und steuern.

Auf dem KASTO-Messestand finden Besucher außerdem den „Smart Solutions Corner“: Hier zeigt das Unternehmen seine Entwicklungen rund um die Themen Digitalisierung und Industrie 4.0. Vorgestellt wird etwa das Warehouse Management System KASTologic: Dieses ermöglicht eine durchgängige Verwaltung und Steuerung automatischer Lagersysteme sowie auch ein mobiles Bestandsmanagement von manuellen Lagerbereichen.

Foto: KASTO Maschinenbau GmbH & Co. KG



In der „Smart Solutions Corner“ präsentiert Kasto seine Entwicklungen rund um die Themen Digitalisierung und Industrie 4.0, wie beispielsweise die VisualAssistance.

www.kasto.com | Halle 4, Stand 353

YOUR WINDOW TO A BETTER WORLD

KNAPP

Neue Verbinder für Glasleisten

Knapp bietet mit dem FIXclip-Schienen System die Lösung zur unsichtbaren Verglasung und erfüllt damit hohe Ansprüche an die Ästhetik. Sie spart Montagezeit, ermöglicht sauberes und leichtes Verglasen und überzeugt mit ihrer besonderen Profilgeometrie.

Das System wurde jetzt um eine Profilgröße erweitert. Diese ist für eine Glasleistenbreite ab 15 mm konzipiert. Damit können sehr schmale Leisten befestigt werden. Die neue Schiene gibt es in den Varianten FIXclip-Schiene GLE17 Plus und GLE17, das heißt mit und ohne Keildichtung.

Das Neuartige ist die leichtgängige Einrastfunktion. Die Glasleisten können später zerstörungsfrei abmontiert werden und sind jederzeit leichter lösbar. Darüber hinaus nehmen die zwei neuen Schienen größere Toleranzen auf. Sie sind in neuem Material mit neuer Profilgeometrie in der Farbe schwarz lieferbar. Der Einsatz bei Festverglasung aber auch bei Nassverglasungen ist gewährleistet und die Verarbeitung ist die gleiche wie bei den beiden anderen Verbindervarianten GLE 18 und GLE 20. Die Schienen werden einfach mittels SK-Schrauben oder Drahtstiften befestigt.

Wird eingeschraubt kann beim Einbruchschutz die Widerstandsklasse RC2 erreicht werden. Damit wird das Verglasungssystem nicht nur bei Sicherheit, sondern auch bei der Wärmedämmung allen Anforderungen gerecht.

FIXclip-Schiene für Glasbreiten ab 15 mm



www.knapp-verbinder.com |  **Halle 4, Stand 150**



WEITERE AUSSTELLER AUF DER FENSTERBAU UND HOLZHANDWERK

Adler: Die Beschichtung mit dem Falten-Trick

Extrem niedriger Glanzgrad und extrem kratzfeste Oberfläche: Was lange Zeit als Widerspruch galt, macht die innovative Excimer-Technologie von Adler möglich. Der Lackfilm wird mit kurzweiliger Strahlung behandelt. Diese Strahlen bewirken eine Mikro-Faltung der obersten Lackschicht: Sie ist weder sicht- noch fühlbar, sorgt durch die Lichtreflexion aber für eine perfekt matte Optik. Die Vorteile: stumpfmatte Glanzgrade ohne Mattierungsmittel und eine extrem kratzfeste und harte Oberfläche, wie man sie von UV-Lacken gewohnt ist. Schrittweise soll bei Adler das Sortiment an farblosen und pigmentierten Excimer-Lacken für viele Auftrags- und Anwendungsarten erweitert werden.

www.adler-lacke.com |  **Halle 5, Stand 143**

Neue Dienstleistungskonzepte bei Leitz

Leitz zeigt auf der HOLZHANDWERK Dienstleistungskonzepte sowie Neuheiten und Programmergänzungen für die holzbearbeitenden und Holzverarbeitenden Branchen. Einer der Schwerpunkte auf dem Messestand wird der Nachschleifservice sein. Zur Messe werden Servicekonzepte vorgestellt, die deutlich machen, dass das Nachschärfen und Wiederaufbereiten von Werkzeugen in Herstellerqualität die wirtschaftliche Alternative im Vergleich zu Einmalprodukten ist. Spezialisten aus Oberkochen werden auch zeigen, warum bestehende Lösungen wie die ProfilCut Familie so erfolgreich sind.

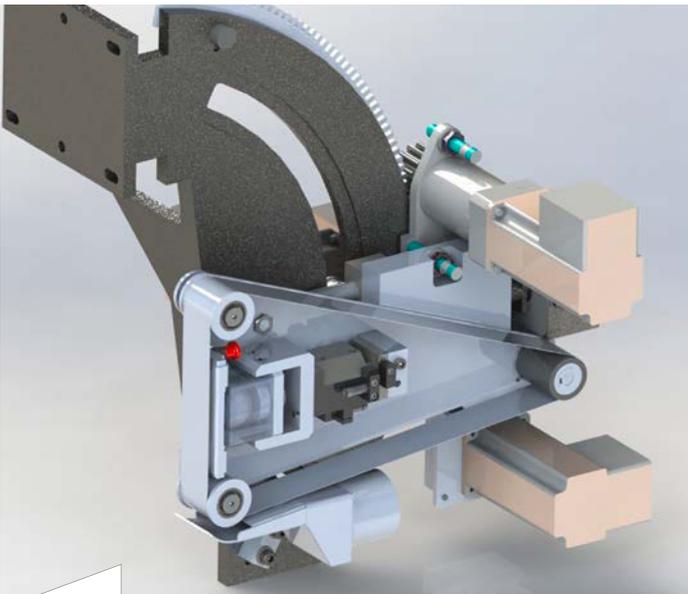
www.leitz.org |  **Halle 10.0, Stand 206**



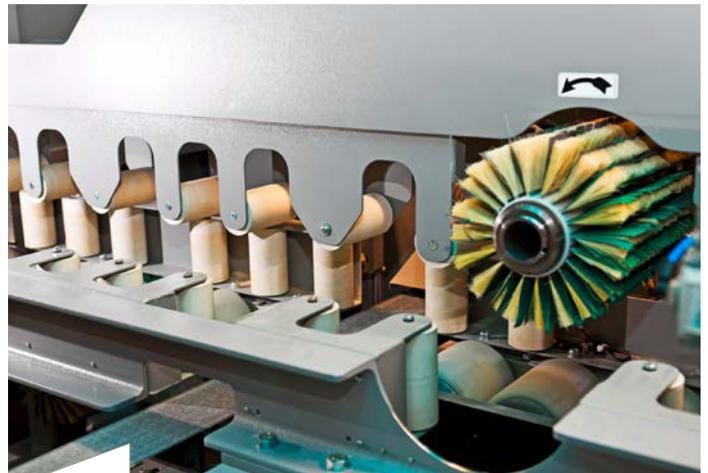
**HALLE 7 FENSTERBAU
FRONTALE**

www.profine-group.com

Foto: Otto Martin Maschinenbau GmbH & Co. KG



Um auch im Glasleistenbereich den Zwischenschliff überflüssig zu machen, wurde der Q-Fin ein Fasenaggregat spendiert.



Mittels Rollenkanalführung werden selbst kipprichtige Bauteile sicher und präzise durch die Maschine befördert

Foto: Otto Martin Maschinenbau GmbH & Co. KG

OTTO MARTIN MASCHINENBAU

Q-Fin: Fasenaggregat integriert

Um auch im wichtigen Glasleistenbereich den Zwischenschliff überflüssig zu machen, haben die Martin-Techniker für die Spezialschleifmaschine Q-FIN ein Fasenaggregat entwickelt. Jetzt kann auch dieser kleine, aber wichtige Bereich mit der Q-FIN – Technologie bearbeitet werden. Zudem wurde die elektromotorische Positionierung der seitlichen Bürstenaggregate realisiert.

„Durch das optional verfügbare Fasenaggregat steigern wir die Leistungsfähigkeit dieser Maschine nochmals spürbar.“ ist Michael Mühlendorfer, Marketingleiter bei Martin, sich sicher.

Denn jetzt würden nicht nur die beiden Haupt-sichtflächen einer Fensterkante perfekt für die Beschichtung vorbereitet, sondern auch die dem Glas zugewandten Schrägflächen. Sowohl die profilierte Kante als auch die Glasleiste könnten nun an allen relevanten Flächen so vorbereitet werden, dass der lästige und teure Zwischenschliff entfallen kann.

Die nun serienmäßig gesteuert einstellbaren seitlichen Bürstenaggregate minimieren die Rüstaufwände an der Q-FIN nochmals deutlich. Wie auch das Fasenaggregat werden die beiden Aggregate schnell und präzise per Touch-Steuerung eingestellt.

Mühlendorfer: „Der Zwischenschliff gehört im Fensterbau zu den unbeliebtesten und teuersten Arbeitsgängen.“ Neben dem Zwischenschliff selbst kommt dazu der logistische Aufwand: Rahmen werden transportiert, gelegt und gewendet. Mit dem „Quality Finishing“-Verfahren entfallen der Zwischenschliff und das damit verbunden Handling nahezu vollständig.

Das Verfahren: Durch feines Querkappen werden die längs orientierten Holzfasern mikroskopisch klein rechtwinklig angeschnitten. Und das in einer Definiertheit, die mit den herkömmlichen Methoden nicht zu erreichen ist. Bei anschließendem Auftragen wasserbasierter Holzschutzmittel und Lacke stellen sich dadurch die Fasern nicht mehr auf und die Flächen bleiben glatt. Man benötigt in der Regel keinen Lackzwischen-schliff mehr.

Zudem wird durch die Anwendung des Saugverhaltens des Holzes homogenisiert, was insbesondere bei dunklen Tönen die bei Fensterbauern bekannte Gefahr von Fleckigkeit vermeidet.

Die Maschine ist in der Lage bei entsprechender Einstellung bis 5/10 mm Holz abzutragen, allerdings ist dies laut Anbieter nicht die eigentliche Aufgabe.

Das Unternehmen schätzt die Schleif- und Handlingkosten auf rund 20 % der Herstellkosten eines Holzfensters. Was dazukommt: Häufig wird teures, gut qualifiziertes Personal durch diese Arbeiten für andere Tätigkeiten mit mehr Wertschöpfung blockiert.

Die Bearbeitung einzelner Fensterprofile ist durch die Möglichkeiten der CNC-orientierten Fertigung weiter auf dem Vormarsch. Die Beschichtung des einzelnen Profils vor dem Zusammenbau ist da nur ein weiterer logischer Schritt.

Der verspricht neben einer abermals gesteigerten Produktivität vor allem eine Beschichtung ohne eingebaute Schwachstellen in den Eckverbindungen. Das Fensterelement wird in der Q-Fin unabhängig von seiner Profilform vierseitig sicher und schonend geführt.

Mittels der speziellen Rollenkanalführung werden selbst kipprichtige Bauteile von 250 × 250 mm bis zu Leistenware von 10 × 10 mm sicher und präzise durch die Maschine befördert – auch profilierte Kurzteile bis minimal 350 mm Länge. Die großen maximal bearbeitbaren Dimensionen machen die Q-Fin auch für Fassadenbauer oder Wintergartenhersteller interessant.

Die Maschine wird idealerweise direkt hinter der Profilierung eingesetzt. Danach stehen dem Fensterbauer mehrere Wege offen: Entweder die Rahmen werden verleimt und gehen dann in die Oberfläche. Oder die Werkstücke laufen zunächst durch einen Fluttunnel. Das birgt den Vorteil, dass alle 6 Seiten des Bauteils mit Imprägnierung geschützt sind.

www.martin.info
Halle 9, Stand 303



Foto: Otto Martin Maschinenbau GmbH & Co. KG

Bereits die Abmessungen von ca. 3,8 × 1,7 × 1,9 m machen klar, dass es sich bei der Q-FIN um kein Leichtgewicht handelt.

TWT & ZUANI

Auf die Bauform kommt es an

Zur Messe präsentiert TWT mit seiner Niederlassung Zuani Deutschland viele Neuigkeiten rund um Werkzeugtechnologie und Fensterfertigung. Erstmals wird das neue Werkzeugsystem Laser HP vorgestellt, das – so Zuani-GF Martin Rauscher eine neue Benchmark in der Zerspanungstechnik setze. Anspruch der Ingenieure bei TWT war, ein optimales Werkzeug für die CNC-Fertigung zu konzipieren, mit dem Ergebnis höchster Laufruhe bei maximaler Vorschubgeschwindigkeit. Das neue Werkzeugsystem bestehe jetzt durch seine geschlossene Bauform, ermöglicht Schnittgeschwindigkeiten bis über 120 m/sek. und beinhaltet eine clevere, patentierte Messerspannung. Gespannt sein dürfen die Besucher auch auf einen neuen Konfigurator „TWT Sale“. Hervorgegangen aus Anforderung des Zuani-Anwender Netzwerkes, greift die Software auf Daten der Auftragserfassung zurück und bietet den Anwendern Zusatznutzen im Marketingsegment.



Erstmals wird TWT und Zuani das neue Werkzeugsystem Laser HP vorgestellt.

Foto: ZUANI Deutschland GmbH

www.zuani.de | Halle 6, Stand 153

SFS INTEC

So gelingt die Absturzsicherung

Als Spezialist für Befestigungslösungen präsentiert sich SFS mit Systemlösungen für die Fenstermontage und die Bändertechnik. Zu den Highlights zählt die absturzsichere Befestigung von Fenstern – das System JB-D/FA Plus. Diese Lösung wurde mit Blick auf die hohen Anforderungen bei der Montage von bodentiefen Elementen ohne Mauerbrüstung und große Fenster mit hohem Glasanteil entwickelt. „Mit seiner bauaufsichtlichen Zulassung und einer Typenstatik macht es die Nachweisführung einfach und zuverlässig“, erläutert Michael Mittler, Product Manager bei SFS. Das System reduziert die Anzahl Befestigungspunkte, zusätzliche Zeiteinsparungen können durch die optionale werkseitige Vormontage realisiert werden und Profilsysteme mit den üblichen Profilverbreiterungen sind in der Zulassung abgedeckt – das könne derzeit keine andere Lösung, heißt es. Es eignet sich für die unterschiedlichsten Einbausituationen. Als Lösung für Fensterbauer präsentiert SFS darüber hinaus das Winkelvollsortiment JB-A, konzipiert für die sichere Lastabtragung bei bodentiefen Fensterelementen. Als weiteres Highlight stellt SFS das Dynamic 3D-G vor, ein neues Rollentürband für Haustüren aus Kunststoff bei dem keine Dichtungsunterbrechung mehr stattfindet.



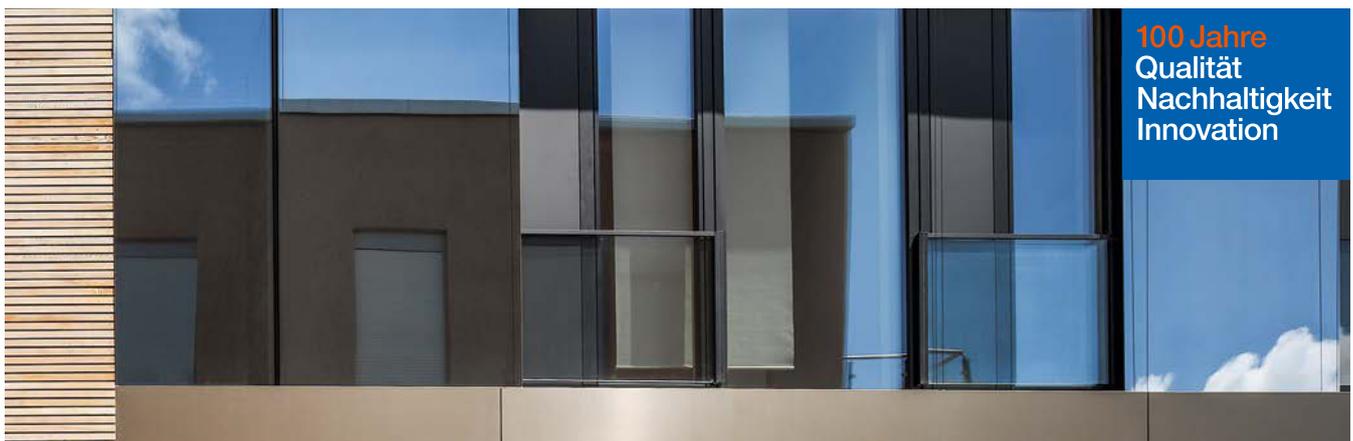
JB-D/FA Plus vereint Lastabtragung und Absturzsicherung in einer Systemlösung.

Foto: SFS

www.sfsintec.de | Halle 1, Stand 513

Anzeige

Fassaden Holz/Metall Falt- und Schiebewände Briefkästen und Paketboxen Solarsysteme Beratung und Service



100 Jahre
Qualität
Nachhaltigkeit
Innovation

Mit Schweizer spannende Perspektiven gewinnen.

Schweizer steht für innovative Lösungen und zeitgemässe Holz/Metall-Fenstersysteme: ästhetisch, nachhaltig, sorgfältig hergestellt in der Schweiz. Erleben Sie die Highlights 2020 windura E-top, windura classic mit französischem Balkon und duraslide top Holz/Metall-Schiebetür live auf der Fensterbau FRONTALE.

Fensterbau FRONTALE
18.–21. März 2020
Messezentrum Nürnberg
Halle 7A, Stand 324

Ernst Schweizer AG
Bahnhofplatz 11
8908 Hedingen
Schweiz
Telefon +41 44 763 61 11
www.ernstschweizer.ch

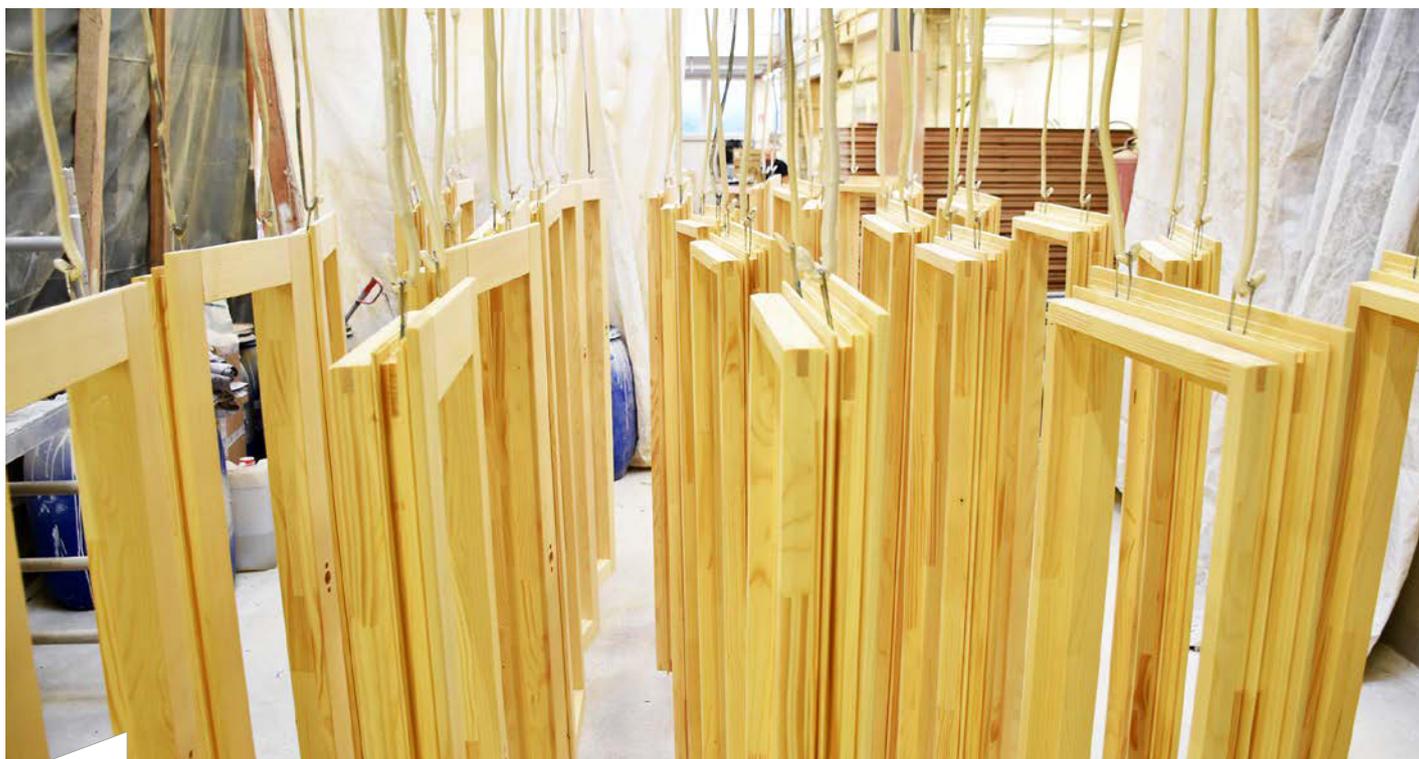


Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Bei Müller Holzfensterbau entstehen Holz- und Holz-Aluminium-Fenster in höchster Qualität. Die Profiltiefen von IV68 bis IV120 werden nach Kunden-Anforderungen gefertigt.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Die Brüder Stephan und Matthias Müller (v. l.) leiten mit ihrem Vater gemeinsam das Unternehmen, welches jetzt in 4. Generation besteht.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Alle Zulieferer sind beim Firmenrundgang beeindruckt von der Fertigungseffizienz und von den großen Projektumfängen, die hier bewältigt werden.

Fensterfertigung par excellence

Wer in Essen an der Firma Müller vorbeifährt, ahnt nicht, was sich hinter dieser fast unscheinbaren Adresse mitten auf einem alten Zechengelände verbirgt. Kein extravaganter Ausstellungsraum weist auf die Produkte hin, die hier entstehen. Auch ein Verwaltungsgebäude sucht man (noch) vergeblich. Aber schon auf dem zweiten Blick wird klar: Hier geht es um Fenster, um sehr viel Fenster. Dazu gehören ein einzigartiges Maschinenkonzept und Zulieferer, die mit geklebten Systemen für wichtige Alleinstellungsmerkmale sorgen.

Schon der Großvater Otto Müller fokussierte sich auf Fenster und Türen aus Holz. Holz im Blut haben die jetzigen Geschäftsführer und seine Enkel auf jeden Fall – jedenfalls würden sie nicht auf die Idee kommen, ein Fenster aus Kunststoff zu produzieren. Das bereits in der Weimarer Republik gegründete Familienunternehmen Müller Holzbearbeitung entwickelte sich wie so oft aus einer Schreinerei heraus zum ausgewiesenen Holzfenster-Experten. Die beiden Brüder Matthias und Stephan Müller haben sich die Betätigungsfelder gut abgesteckt: Stephan ist der Mann für Vertrieb und Kalkulation und Matthias ist der Technik-Experte. Aber beide und der Vater sind immer darüber informiert, was der andere gerade bewegt

Millionenaufträge sind der Alltag

Das Unternehmen richtet sich an Groß- und Industriekunden. Die Firmenlenker jonglieren gelassen mit riesigen Auftragsvolumina, dass man aus dem Staunen nicht mehr herauskommt. „Ein Auftrag fängt bei uns meist erst ab einer halben Million an“, grenzt Matthias Müller das Kundenspektrum ein. Man agiert als Partner für Großprojekte (z. B. der „Koloss von Prora“) und manchmal als Retter in der Not, denn sogar bei größeren Objekten komme es vor, dass Fensterelemente einfach mal vergessen werden, so sein Bruder. „Die Wohnungsbaugesellschaft ist dann heilfroh, wenn wir innerhalb von wenigen Wochen 500 und mehr Fenster liefern können.“ Vom Endkundengeschäft hat man sich völlig abgekoppelt. Dagegen sind große Objekte im Denkmalschutz- oder im Sicherheitsbereich (bis RC 3) ihr Steckenpferd: „Da fühlen wir uns wohl!“



„Wir verkaufen uns über die Kapazität“

Eine klare Aussage hören wir zum Thema öffentliche Ausschreibungen: „Die sind für uns nur von Juni bis September interessant – dann ist der normale Fensterbauer ausgelastet und gibt auch vernünftige Preise ab“, so Stephan Müller. Ansonsten beteiligt man sich nur an Objekt-Ausschreibungen, die zu groß sind, um ernstzunehmende Wettbewerber anzusprechen. Außerdem habe man seine Stammkunden – und immer geht es vorrangig um die Lieferfähigkeit. Stephan Müller: „Wir verkaufen uns heute eigentlich gar nicht mehr über den Preis, sondern vorrangig über unsere Kapazität.“ Klar, dass man ohne entsprechendes höchstes Qualitätsniveau an der Baustelle nicht anfahren darf, dafür sei man be-



Unter beengten Platzverhältnissen verrichtet in einem Nebengebäude ein Conturex 125 Vario seinen Dienst. Das umfassende Werkzeugmagazin (Aigner) sorgt für geringe Ausfallzeiten.



Die Ecoline Profilschleifmaschine wurde eigens für das Unternehmen neu konfiguriert. So lassen sich die Oberflächen der Fensterkanten optimal vorbehandeln.



Eingangskontrolle der Isolierglaseinheiten: Hier werden die Gläser auf Fehler kontrolliert und anschließend in das Glaslager aufgenommen.

kannt. „Für unsere Kunden spielen darüber hinaus die Leistungsfähigkeit und die Liquidität eine wesentliche Rolle.“ Matthias Müller ergänzt, dass auch die Themen BIM und After-Sales-Service wichtig seien. Deshalb werde man demnächst via Fensterbausoftware (Prologic) einen QR-Code für jedes einzelne Fenster ausgeben. „Wenn eine Scheibe kaputt geht, kann der Kunde die technischen Informationen auslesen. Wir liefern dann umgehend Ersatz“, erklärt Stephan Müller. »

Anzeige

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Beschichtungsanlagen für Holzelemente

Imprägnierung und Grundierung, Zwischenbeschichtung und Decklackierung.

Wir planen und realisieren seit **25 Jahren** Anlagen für **Handwerk, Mittelstand** und **Industrie**.

Planung, Konzeption, Beratung, Schulung.

Ein Partner für das ganze Projekt.



Range+Heine GmbH

Range + Heine GmbH

+49 (0) 7195 977 25 40

info@range-heine.de

www.range+heine.de



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Noch werden hier die Flügelrahmen geschnitten und an die Klebe-Anlage gemeldet. Künftig wird auch hier eine automatische Klebeband-Montageanlage in den Produktionsprozess integriert.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Hier das Herzstück der Flügellinie: Im Glasscheiben-Verklebeautomat werden die Flügel und die Glasscheiben „verheiratet“. Der Tisch muss an drei Stellen absenkbar sein – außerdem fixiert er den Flügelrahmen für die Isolierglaseinheit.

Zum Erfolgsgeheimnis der Fensterbauer gehören modernste Bearbeitungsaggregate und eine sehr intelligent verkettete Produktionslinie. Was als Fluch und Segen zugleich die Fertigung bestimmt: Das Unternehmen verfügt nur über eine äußerst begrenzte Produktionsfläche von 5500 m² ohne Erweiterungsmöglichkeiten – eingezwängt zwischen Stadtpark, Straßen, Bahngleisen und Autowerkstatt. Umso wichtiger ist also eine Fertigungslinie, die die knapp bemessenen Platzressourcen geschickt ausnutzen kann.

Neue Flügellinie mit Klebetechnik

2018 stand dann eine wichtige Investitionsentscheidung an: Mit dem Anlagenbauer Lemuth war man sich einig: Eine neue Flügellinie sollte die Beschlagsmontage deutlich effizienter gestalten. Auch ging es den Holzfenstermachern um die Einführung der Klebetechnik – und zwar ausnahmslos für jedes Fenster. Schließlich galt und gilt es, den Serviceaufwand nach dem Fenstereinbau deutlich zu verringern. Das lässt sich

mit geklebten Systemen umsetzen, denn dem „Setzen“ eines Fensters wird nachhaltig vorgebeugt. Matthias Müller: „Gegenüber unseren Großkunden haben wir mit dem geklebten Flügel ein weiteres Argument, um uns vom Wettbewerb zu unterscheiden. Der Kunde bekommt ein Fenster, bei dem der Wartungsaufwand deutlich reduziert ist. Wir nutzen das als Verkaufsargument.“ Mit der neuen Anlage, die jetzt seit Jahresanfang im Einsatz ist, wurde die Klebetechnik durchgängig im automatisierten Verfahren realisiert. „So lässt sich der finanzielle Aufwand in Grenzen halten“, hat Matthias Müller nachgerechnet. Die Applikation durch handgeführte Kartuschensysteme komme für sie nicht in Frage.

Mit Sicherheit ein geprüftes System

Der langjährige Klebepartner Otto-Chemie und Remmers als Oberflächen-Lieferant brachten zusätzlich noch Lohmann als Klebeband-Experten mit ins Gespräch: Alle genannten Unternehmen haben sich zu einer Initiative für die Verklebung

von Glasscheiben auf definierten beschichteten Holzoberflächen zusammengeschlossen. Gemeinsam konnte in einer aufwendigen Prüfprozedur bewiesen werden, dass diese Verklebung den geforderten Belastungen mehr als standhält. Martin Wiesmann, Bereichsleiter Remmers Technik Service Industrie Geschäftsbereich Holzfarben und Lacke, erläutert: „Das Verkleben von Glas auf rohem Holz passt nicht zum Produktionsprozess. Dieses Sachverhalts haben wir uns angenommen und bewiesen, dass die Klebung auf beschichtetem Holz funktioniert.“ Die Verbindung wurde an 14 400 Probeholzern getestet und am Ende ist Teil 5 der ift-Richtlinie VE-08/4 „Beurteilungsgrundlagen für geklebte Verglasungssysteme“ daraus entstanden.

Für die Essener Holzfensterhersteller war das der entscheidende Ansatz: „Wir brauchen Sicherheit für unsere Konstruktionen. Diese Sicherheit wird uns mit der Richtlinie und den damit vorausgegangenen Versuchsprozeduren gegeben. Uns stehen jetzt eine umfangreiche Auswahl »

Eine Andrückeinheit sorgt mit Andrückrollen dafür, dass die Scheibe auf dem Klebeband angedrückt wird. Sind Flügel und Glasscheibe fixiert, wird der 2K-Klebstoff in die Fuge eingebracht.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



STECKBRIEF MÜLLER HOLZFENSTERBAU

- Holz- und Holz-Aluminium-Fenster
- Umsatz zwischen 30 und 40 Mio. Euro
- 60 000 Fenstereinheiten/Jahr
- Sicherheitsfenster bis RC 3
- Denkmalschutzfenster
- Aluschale: Batimet, Gutmann
- Beschlag: Roto seit Ende 2019
- Holzlieferant: Münchinger, Schiller
- Software: Prologic

www.muellerholzfensterbau.de

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 live erleben:

HOLZ-HANDWERK 2020 | Halle 9 | Stand 304





Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Nach der Klebestation werden die Flügel an drei Montagetischen weiterbearbeitet und in die Flügelpuffer übergeben.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Sonderkonstruktionen im Denkmalschutz bis RC 3: Die Gestaltung wird mit den Bauherren / Denkmalschutzbehörde individuell festgelegt.

von Klebesystemen zur Verfügung, bestehend aus Holzart, Beschichtung und Klebstoff/Klebeband und Glas. Außerdem ermöglichen uns die genannten Zulieferer auch die Weiterentwicklung neuer abgestimmter Klebesysteme.“

Remmers Vertriebsleiter Martin Stöger ergänzt: „Es freut uns, nicht mehr nur als Lieferant von Lacksystemen aufzutreten, sondern unseren Kunden auch zu helfen, sich weiterzuentwickeln – auch durch unsere Kooperationen mit den anderen Partnern.“

Viele Fenster, wenig Platz

Den Gesamtumfang der Anlageninvestition beziffert Stephan Müller auf rund 3,8 Mio. Euro und tatsächlich seien die Versprechungen des Anlagenbauers und auch der Zulieferer eingehalten worden.

Anlagenbauer Lemuth selbst freut sich über solche Herausforderungen wie bei diesem Projekt. Meinhard Lemuth: „08/15 können wir nicht bauen, dafür ist unser Anspruch zu hoch.“ An den beengten Räumlichkeiten und der Forderung nach einem 2-Minuten-Takt ließe sich nichts ändern. Gefordert war „in der Lage zu sein, die größten Fenster zu bauen und dafür den kleinsten Platz zur Verfügung zu stellen.“ Der Maschinenbau-Experte ist sich nach der Realisierung sicher: „So etwas hat sonst keiner in der Fensterwelt.“

Als besondere Herausforderung erwies sich die Konzeption des Anlagentisches zur Verklebung: Dieser muss an drei Stellen absenkbar sein – außerdem fixiert er den Flügelrahmen für die Isolierglaseinheit. Lemuth: „Wir haben bewiesen: Auch normale Holzfenster können automatisiert verklebt werden.“ Insgesamt werde das ohnehin schon hohe Qualitätsniveau noch einmal ange-

hoben, denn „mit jeder Automation innerhalb der Fertigung werden Störquellen ausgeschlossen und wertschöpfende Zeiten optimiert“.

Wenn sich alles so gut fügt, dann überrascht es nicht, dass nach Abschluss des Investitionsprojektes gleich der nächste Schritt folgt: Noch in diesem Jahr wird die Blendrahmenmontage automatisiert – eigens dafür wurde bereits ein Fertiglager geräumt.

RC3 als sicheres Klebe-System

Die Projektpartner Remmers, Otto-Chemie und Lohmann werden auch in Zukunft Fensterbauern ihre Möglichkeiten aufzeigen, um die Klebertechnik auf behandeltem Holz in ihre Fertigung zu integrieren. Demnächst werde das sogar mit einer RC3-Konstruktion zu machen sein – die

Vorprüfungen beim Sachverständigenbüro Dupps sind abgeschlossen, PfB-Prüfzeugnisse sollen bereits zur FENSTERBAU vorliegen. Die Nachfrage nach abgestimmten Klebesystemen habe jedenfalls deutlich zugelegt, so alle Partner unisono. Dennoch bedauert Fensterexperte Müller am Schluss der Werksführung, dass die Wertschätzung für ein Holzfenster in Deutschland nicht besonders hoch sei – der Preis stehe an erster Stelle und man müsse seinen Weg aus dieser Preisdiskussion finden. Andererseits werde wichtiger, dass sich der Kunde gut beraten fühlt. „Und das haben wir uns schon immer auf die Fahnen geschrieben: Mein Bruder liefert dem Kunden einen vernünftigen Preis und von mir bekommt er einen vernünftigen technischen Vorschlag.“

Daniel Mund



LEMUTH-ANLAGENKONZEPT FÜR FA. MÜLLER

- Flügel-Aufgabestation: Autom. Entnahme der Flügel aus den Fachwagen und Übergabe an den Dichtungseinziehautomaten
- Dichtungseinziehautomat mit 4 Dichtungseinziehköpfen, inkl. Dichtungsbefeuchtung, Primersprüheinrichtung
- Flügel-Beschlagmontagecenter: Autom. Montage der Flügelager und Mittsverriegelungen, Bearbeitungsplatz als Drehtisch mit Hubeinrichtung, automatische Montage und Stanzmaschine abzulängender Beschlagteile,
- Klipsteil-Montageautomat: Setzen und Verschrauben der Klipsteile für die Alu-Schale
- Kreuzverteiltisch und Wendeeinrichtung
- Klebeband-Montageautomat mit Montage der Verbundbeschläge inkl. Absaugeinrichtung für abgezogene Schutzfolie
- Glasscheiben-Verklebeautomat: Automatischer Ein- und Austransport der Flügel und Glasscheiben, Glasscheibensetzeinrichtung mittels 16 Saugern, DYNA-Flow Dosieranlage für A- und B-Komponente, 2K-Pumpeinrichtung für Klebstoff und Andrückeinheit
- Montageplätze / Übergabe der Flügel an die Pufferanlage
- Puffer- und Sortierstation für Glasscheiben und Flügelelemente
- Glasrandreinigung: Automatische Befeuchtung und Abschnitt des Reinigungsfilzes

www.lemuth.com ■ Halle 3, Stand 327

LOHMANN

Die Experten für's Klebeband

Die „Bonding Engineers“ Lohmann aus Neuwied stehen Fensterbauern von der ersten Idee an als kompetenter Partner zur Seite. Individuelle Klebekonzepte, ein überzeugendes Produktportfolio, effiziente Prozessintegration und nachhaltige Optimierung sichern den Erfolg in der Fensterfertigung und den idealen Weg zur maßgeschneiderten Klebelösung. Lohmann selbst versteht sich als Systemanbieter und weltweit tätiges Technologie-Unternehmen, welches die gesamte Wertschöpfungskette bei der Produktion doppelseitiger Klebebänder abdeckt. DIE Klebebänder schaffen eine sichere Verbindung in den Bereichen Bauprofile, Fenster- und Türenbau, Dachausbau, Fassadenverklebung und Innenausbau.

www.lohmann-tapes.com |  Halle 6, Stand 259



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Auf der Roadshow der Firmen Remmers, Otto-Chemie, Lohmann Klebetechnik und Leitz wurde 2018 ein RC 3-Holzfenstersystem mit Verklebung an beschichteter Holzoberfläche präsentiert.

REMMERS

Sorglospaket für den Kunden

Als Komplettanbieter für Holzfarben und Lacke bündelt Remmers in einem 360°-Konzept seine Produktsysteme und Serviceleistungen mit klarem Mehrwert für den Kunden. Deutschlandweit gibt es ein Netz von 300 Fachvertretern und Anwendungstechnikern. Ein Logistikkonzept sorgt dafür, dass individuelle Lieferungen innerhalb von 24 Stunden ankommen.

Speziell bei Großprojekten und Instandsetzungen unterstützt die Remmers Fachplanung durch Beratungsleistungen von der Analyse bis hin zur Umsetzung. Das eigene Institut für Analytik bietet eine breite Palette an labortechnisch-analytischen Dienstleistungen u. a. für den Fenster- und Türenbau an. In den beiden Kompetenzzentren in Lönningen und Hiddenhausen lassen sich Applikationsverfahren sowie Lacksysteme unter Realbedingungen auch im Kundenauftrag prüfen. Schließlich bildet die Bernhard Remmers Akademie ein zentrales Element im 360°-Konzept, wenn es um Technologietransfer sowie um die Wissensvermittlung geht.

www.remmers.com |  Halle 5, Stand 251



KLEBESCHUTZ GEGEN LANGFINGER

Das Klebeverfahren für beschichtetes Holz stellt Remmers, Otto-Chemie und Lohmann vom 18. bis 21. März 2020 auf der FENSTERBAU FRONTALE vor. Experten erläutern vor Ort die Funktionstüchtigkeit des innovativen Klebeverfahrens und seiner Komponenten. Das ift Rosenheim hatte bereits auf der Messe 2018 die Funktionstüchtigkeit des Verfahrens zertifiziert.

Nunmehr liegt auch das positive Ergebnis der Einbruchschutzprüfungen RC3 für den gehobenen Privatbedarf mit den beiden Holz-Aluminium-Fenstersystemen „Mira-CTS“ und „Mira Contour-CTS“ vor. Beteiligt waren neben Remmers die Firmen Lohmann, Otto-Chemie, Leitz, Roto, GU und Gutmann. Eingesetzt werden dabei neben den Induline Lack- und Lasursystemen von Remmers auch die Klebebänder, Flüssigklebesysteme, Beschläge, Aluminium-Verkleidung und Holzfenster der Projektpartner. Das Zertifikat des ift Rosenheim erhielten die beteiligten Firmen für die Abstimmung der einzelnen Komponenten untereinander bereits 2018. Die Induline-Beschichtungen von Remmers harmonisieren demnach mit der Klebung und erfüllen die Anforderungen des neuen Teils 5 der ift-Richtlinie VE-08/4 „Beurteilungsgrundlagen für geklebte Verglasungssysteme“. Geprüft wurde das erfolgreiche Zusammenwirken von Beschichtung und Klebstoffen anhand verschiedener Holzarten, Trocknungsmethoden sowie Beschichtungsaufbauten. Das Zertifikat gilt sowohl für handwerkliche als auch industrielle Anwendungen. Die systematische Klebung auf beschichteten Holzoberflächen verbessert die Effizienz des Fertigungsprozesses, indem es diesen beschleunigt. Auch größere Glasflächen lassen sich aufgrund der geringen Rahmenbreite herstellen.

OTTO-CHEMIE

Dichten & Kleben an der Gebäudehülle

Eine Reihe neuer Produkte – u.a. Ottoseal M 361, ein überstreichbarer Dichtstoff für Hochbau- und Anschlussfugen mit Strukturoptik, Ottocoll S81 und S670, 2K-Silicone für das geklebte Fenster, und Ottocoll S 645 für das sichere Kleben und Abdichten von Sonderkonstruktionen aus Glas – hat Otto veranlasst, seinen Branchenkatalog „Glas

• Fenster • Fassade“ anlässlich der Messe neu aufzulegen. Die 240 Seiten starke Neuauflage berücksichtigt geänderte Standards in den Bauvorschriften ebenso wie die Aktualisierung aller technischen Datenblätter zu den Produkten. Anwendungsbeispiele, Anleitungen und Arbeitsschritte für Dicht- und Klebeaufgaben an Glas, Fenster und Fassade werden anschaulich dargestellt. Der Otto-Branchenkatalog richtet sich an professionelle Verarbeiter verschiedener Gewerke. Er ist dem erfahrenen Handwerker ebenso zu empfehlen wie dem Berufsanfänger, der mit den vielen, sorgfältig bebilderten „Schritt-für-Schritt“-Anleitungen praxisorientierte Informationen zur handwerklichen Ausführung findet. Aber auch der Profi-Verarbeiter kann von der lösungsorientierten Darstellung der gebräuchlichsten Dicht- und Klebeaufgaben um Glas, Fenster und Fassade nur profitieren.



Foto: Otto-Chemie

Der neu aufgelegte Branchenkatalog berücksichtigt die geänderten Standards in den Bauvorschriften.

www.otto-chemie.de |  Halle 6, Stand 119

GLASWELT VOR ORT: SOLARLUX

Hier entstehen Falten aus Holz

Bei diesem Redaktionsbesuch stand Staunen auf dem Programm: Solarlux Deutschland fertigt in Melle High-End-Faltwände aus Holz und Aluminium – mit einem Conturex von Weinig. Warum die Projektbeteiligten rundherum zufrieden sind und was die Falten-Crew noch so alles zu bieten hat, steht in diesem Beitrag.

Timo Kolde, Key-Account-Manager Holz und Holz-Aluminium Systeme bei Solarlux, sprüht vor Begeisterung. Einerseits spricht er leidenschaftlich von den Produkten, die das Haus verlassen. Gleichzeitig merkt man, dass Kolde sich im Unternehmen pudelwohl fühlt. Seit 4 ½ Jahren hat er nun diese Funktion inne und bereist die DACH-Region und Luxemburg oder betreut seine Kunden vom Homeoffice aus. „Solarlux erfindet sich ständig neu“ sagt Kolde. Das Lean Management ziehe sich durchs ganze Unternehmen, von der Produktion bis in die Verwaltung. Ein Ergebnis der ständigen Optimierung der Prozessketten: Die Lieferzeiten konnten

erheblich gesenkt werden: Von bis zu 11 Wochen vor zwei Jahren auf jetzt nur noch 6 bis 7 Wochen. Dabei hat man auch den Fachkräftemangel immer im Hinterkopf, denn eine Erhöhung der Kapazitätsleistung ist zugleich eine Antwort auf fehlende Arbeitskraftkapazitäten. Kolde macht auch klar, dass der Lean-Prozess nie abgeschlossen sein wird. „Wir sind ständig dabei, die Axt zu schärfen!“ Generell liegt dem Unternehmen viel daran, dass sich die insgesamt 850 Mitarbeiter wohlfühlen. Die Wertschätzung jedes einzelnen fällt auf! Zu jeder Gelegenheit macht Geschäftsführer Stefan Holtgreife mit herzlichen Worten und mehr der

ganzen Mannschaft klar, dass jeder einzelne für den tollen Unternehmens-Erfolg verantwortlich sei. Kolde: „Wenn Stefan das sagt, dann nimmt man ihm das auch ab!“

Gelungener Generationenwechsel

Nicole Holtgreife, die Schwester des Geschäftsführers und die Kommunikationsleiterin, berichtet von einem Generationswechsel, der schon vor vielen Jahren rechtzeitig eingeläutet wurde. Der Vater übertrug dem Sohn zunächst die Aufgabe, eine Produktionsstätte in Richmond, USA, aufzubauen. Nach und nach wurden weitere Bereiche übergeben. Seit vier Jahren nun führt die zweite

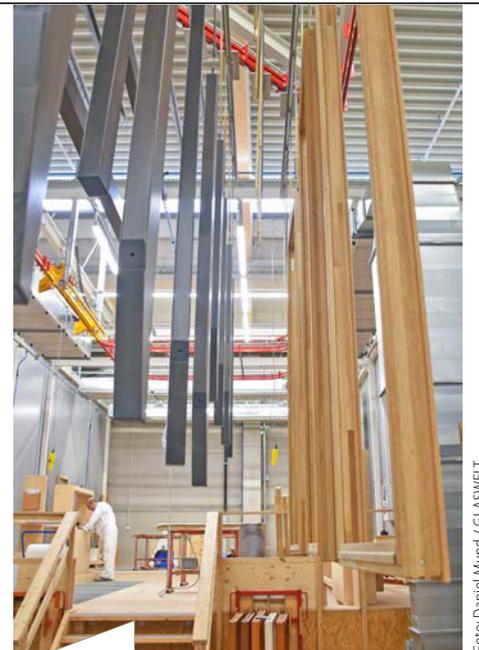


Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Die Holz Einzel- und Rahmenteile werden auf der Lackieranlage von R+H beschichtet.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Die Auf- und Abnahme der Werkstücke erfolgt bei dem Conturex an verschiedenen Stellen.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Die Vielseitigkeit des Conturex 126 Vario wird hier bei Solarlux unter Beweis gestellt.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Eingriff möglich: Teile können flexibel nachproduziert werden, die Flexibilität hat deutlich zugenommen.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Die Decklackierung erfolgt in einer Automatikspritzkabine von Range & Heine mit Lackierroboter.

Kommt häufiger in Amerika zur Anwendung: Glas-Faltwände, für eine Indoor/Outdoor Küchenzeile.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Generation das Unternehmen komplett, der 71-jährige Gründer will sich mehr und mehr zurückziehen. Vor vier Jahren gab es die deutlichste Zäsur für Solarlux: 2016 wurden alle Standorte in Melle zusammengeführt in einem neuen Firmengebäude, dem „Campus“. Eineinhalb Jahre Bauzeit haben gereicht, um auf 13 Hektar umbauter Fläche einen völlig neuen Standort aufzubauen. Besonders beeindruckend: die 3000 m² große Ausstellung mit Stadiontribüne und mobilen Ausstellungsexponaten, die auch von Handelspartnern genutzt werden kann. Das Unternehmen setzt im Vertrieb auf die Zusammenarbeit mit über 2000 Fachhandelskunden. Timo Kolde: „Mit einer Glas-Faltwand lässt sich das eigene Fenstergeschäft deutlich aufwerten.“ Die meisten Fachpartner bedienen das Endkundengeschäft. Aber auch im Objektbereich werden Solarlux-Verglasungen eingesetzt. Die Glas-Faltwand eigne sich besonders als gestalterisches Element. Schließlich schafft sie mehr als nur ein großflächiges Panorama. Dank ihrer schmalen Profile mit 99 mm Ansichtsbreite im Flügelstoß besitzt sie eine filigrane Optik, die auch im geschlossenen Zustand für nahezu unverbaute Blicke sorgt. Mit ihrer patentierten Flügelzentrierung kommt sie auch ohne sichtbare Mittelbänder aus. Und ein zertifizierter Einbruchschutz nach RC2 ist ein weiteres Plus. Was dazukommt: Die Faltwände sind ganz individuell konfigurierbar. Stolz verweist Kolde auf die Erfahrungen mit den faltbaren Elementen: Solarlux hat bereits über 250 000 Glas-Faltwand-Elemente aus Holz gefertigt.

Der Conturex kann auch falten

Seitdem das Unternehmen 2016 den Standort Melle bezogen hat, werden Faltelemente und Wintergartensparten aus Holz auf einem Conturex gefertigt. Der Leiter



Timo Kolde, Nicole Holtgreife und Thomas Brinkmann beim Redaktionsbesuch im Februar.

der Fensterfertigung Thomas Brinkmann freut sich darüber, dass „mit dem neuen Produktionslayout die Teile viel seltener in die Hand“ genommen werden. Jetzt verfüge man gleich nach der Bearbeitung im Conturex über die fertigen Teile, stecke nur noch den Flügel zusammen und dann geht es umgehend in die Oberflächenbearbeitung. Der Umstieg auf die Conturex 126 Vario fiel verhältnismäßig leicht, das Konzept ist zwar völlig anders gewesen, weil vorher auf einer Winkelanlage produziert wurde, „aber wir haben uns mit einer viermonatigen Koexistenzphase beider Standorte die Zeit genommen, alle Konstruktionen auf der neuen Anlage einzufahren,“ erläutert Brinkmann. Weing überzeugte die Spezialisten aus Melle, „weil man mit dieser Anlage Doppelteile fahren kann.“ Wichtig sei ihnen auch gewesen, dass die Auf- und Abnahme der Werkstücke an verschiedenen Stellen der CNC-Anlage erfolge. Und hier können jetzt sowohl Glas-Faltwände als auch Terrassendächer bearbeitet werden. Diese Vielseitigkeit sei bemerkenswert – genauso wie die Tatsache, dass der Conturex in der Lage ist, mit bis zu 7,5 m langen Teilen umzugehen. Ganz im Sinne von Solarlux kann die CNC-Anlage bis zu vier Stunden lang mannos laufen – wenn der Puffer mit entsprechenden Kanteln befüllt ist. Brink- »



Das Besondere an dieser Lackieranlage ist der sehr hohe Grad der Automatisierung: Die komplette Lackierstraße wird über einen Leitreechner gesteuert. Mitarbeiter geben bereits bei der Teileaufgabe den Barcode mit, der den Lackierparametersatz für den Roboter und die Decklackfarbe enthält.

Anzeige

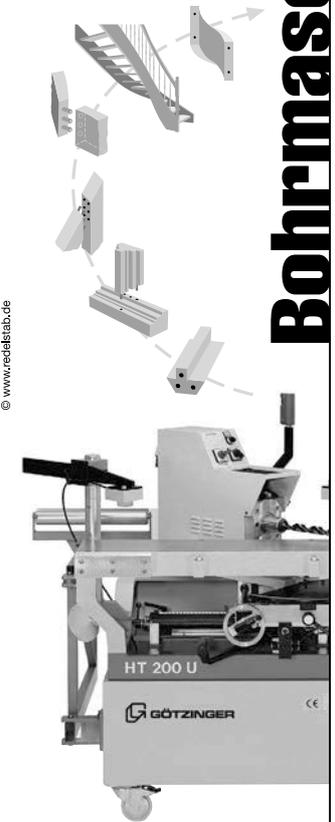
Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Foto: Daniel Mund / GLASWELT

FENSTERBAU FRONTALE
Halle 9 Stand 9-117

03.13

Spezial-Bohrmaschinen für den Massivholzbau



© www.redelelab.de



- HR 150**
Bohrmaschine für Fenster-, Haustüren- und Fassadenbau.
Rahmen- und Langlochbohren in zwei Ebenen bei einer Aufspannung.
- HT 200**
Bohrmaschine für den Treppenbau.
Bohrungen in Handlauf, Wangen und Pfosten - für alle Treppenausführungen.
- HT 200U**
Universalbohrmaschine für den Fenster-, Haustüren-, Fassaden- und Treppenbau.
Bohren in zwei Ebenen bei einer Aufspannung der Werkstücke und Bohren aller Treppenverbindungen – durch reichhaltiges Zubehör für den spezialisierten Einsatz (Fassadenbau, Wintergartenbau, Ingenieurholzbau usw.) aufrüstbar.

GÖTZINGER... IMMER
EINE IDEE BESSER!



Wagbachstr. 4 · D-68753 Waghäusel
Tel. 07254 92477 · Fax 07254 92479
service@goetzinger-maschinen.com
www.goetzinger-maschinen.com

mann: „Wir lassen also jede Pause durchlaufen und wenn der Maschinenbediener Feierabend macht, legt der Conturex eine Sonderschicht ein.“ Nun folgt die Frage, wie der Conturex-Einsatz nach einem vierjährigen Betrieb resümiert wird. Brinkmann gibt zu Protokoll: „Es steckt viel Technik in der Anlage, die auch von uns verstanden werden muss. Aber der heiße Draht zu Weinig funktioniert bestens. Dort erreichen wir immer jemanden, der auch mit der Anlage von uns vertraut ist.“ Und er freut sich, dass man jetzt mal eben auch ein Teil nachproduzieren könne. Das wäre früher nicht möglich gewesen. Die Flexibilität habe also enorm zugenommen.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Markus Gube von Weinig im Gespräch mit Solarlux-Kommunikationsleiterin Nicole Holtgreife.

Markus Gube, der frühere Weinig Produkt- und Verkaufsmanager für diese Anlagen und jetzige Teamleiter Knowledge bestätigt den hohen Flexibilitätsansatz, der hier gefordert war. „Eckverbindungen kommen hier zur Anwendung, die früher auf einer Winkelanlage gar nicht denkbar waren. Auch zukünftige Eckverbindungen wer-

den durch den kardanischen 5-Achs-Kopf in der Anlage abzubilden sein.“ Damit ist Solarlux für die Zukunft gut gerüstet. „Wir haben die Anlage mit zwei Hauptspindeln, mit Mehrspindelbohrkopf und dem 5-Achs-Kopf voll ausgestattet.“ Gude bringt abschließend noch das vollautomatische Werkzeugreinigungssystem zur Sprache: Damit wird in der Nacht das Werkzeug im Ultraschallbad gereinigt. „Wir haben diese Option in rund 10 Prozent der Anlagen verbaut – und alle die es haben sagen: Nie wieder ohne!“ Saubere Werkzeuge sorgen schließlich für eine deutliche Standzeiterhöhung und damit auch Kostenersparnis.

Daniel Mund



WEINIG AUF DER HOLZHANDWERK

Der Holzbearbeitungsmaschinen-Experte plant für den Messe-Doppelpack in Nürnberg einige Weltpremierer: So läutet eine neue Profimat-Serie ein weiteres Hobel-Zeitalter für das Einstiegssegment ein. Die neue Modellreihe um den Profimat 30 bietet Kunden mit einer Betriebsgröße bis zu 15 Mann einen erheblichen Mehrwert – vor allem die Möglichkeit mit der Kleinmaschine auch profilieren zu können und das mit minimaler Vibration und hoher Oberflächengüte. Die nächste Stufe der Kleinkehlmotoren bietet im Einstiegssegment ein größeres Leistungspotenzial an. Die 50er-Version ist in einer möglichen fünf- oder sechsspindeligen Ausführung verfügbar.

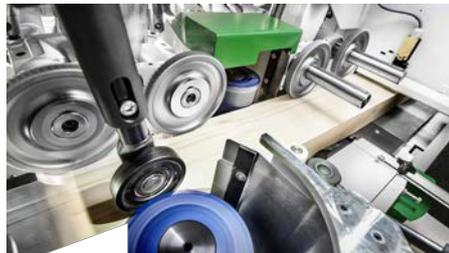


Foto: Weinig

Der Powermat überzeugt durch die PowerCom Plus Steuerung mit der digitalen Rüsthilfe Smart Touch.

Nach wie vor ist der Cube Plus für einfaches, vierseitiges Glatthobeln ein Aushängeschild des Marktführers. Der beeindruckende Zauberwürfel überzeugt durch eine robuste Bauweise und komfortable Bedienung. In der höheren Leistungsklasse steht der Powermat 700 Fenster für perfektes vierseitiges Glatthobeln von Fensterkanteln inklusive Rohleistenaustrennung zur Vorführung. Wichtige Einsparungen der Rüstzeiten und ein erhöhter Bedienkomfort werden durch die etablierten Weinig Entwicklungen wie PowerLock und der PowerCom Plus Steuerung erreicht.

Mit einer Neuheit aus der CNC-Welt will Weinig seine Innovationskraft erneut unter Beweis stellen und als Komplettanbieter im Massivholzbereich ein neues Segment bedienen. Mehr darüber wollte der Hersteller aber vorab noch nicht verraten.

Rund um das erwartete Release werde mit dem Conturex Artis eine weitere Erfolgsmaschine präsentiert. Die Maschine wurde für kleinere Betriebe konzipiert und ist als Antwort auf den Konsolidierungsprozess im Fenstermarkt zu verstehen. Die Artis überzeugt mit einem modularen

Konzept, die Maschine ist im Standard für Längen von 175 bis 3500 mm ausgelegt und kann bei Bedarf Werkstücke bis zu 4500 mm bearbeiten. Mit einer Dornlänge von 290 mm bietet das Werkzeugmagazin ausreichend Kapazität für eine äußerst flexible und wirtschaftliche Auftragsabwicklung. Als besonders vorteilhaft erweisen sich die Qualitäten der Neuentwicklung bei schlanken Profilen und neuen Architektur-Fenstersystemen.



Foto: Weinig

Mit der aktuellen Version der App Suite werden in Nürnberg zudem die neuesten digitalen Entwicklungen vorgestellt.

www.weinig.de | Halle 9, Stand 304



SOLARLUX AUF DER FENSTERBAU FRONTALE

Der Falten-Experte Solarlux wird diesmal seine Produktwelt auf eine völlig neue Weise – mit einem Kühlschrank, einer Musikbox und einem Unwetter-Simulator erlebbar machen. Denn dass die Produkte rein gestalterisch eine Menge zu bieten haben, hat sich längst herumgesprochen. Daher will das niedersächsische Unternehmen vor allem die Funktionalität in den Vordergrund stellen. Unter dem Motto „Spürbar anders“ wird also demonstriert, wie gut sich diese Produkte im Alltag bewähren – und warum sie so zuverlässig sind.

Im Mittelpunkt der Produktpräsentation steht das Glashaus Acubis, angebaut an ein Holzhaus samt dazugehöriger Holzterrasse. Das Flachdach des Acubis ist rundum komplett mit Glaselementen versehen, die sich zu allen Seiten aufschieben lassen. Die Glas-Faltwand Woodline sorgt dabei für den barrierefreien Übergang. Darüber hinaus beweisen zwei weitere Exponate den Besuchern vor Ort, wie leicht die Produkte von Solarlux zu bedienen sind – selbst dann, wenn es sich um besonders große und schwere Glaselemente handelt. Dank Edelstahl-Laufwagen und intelligenter Technik mit optimaler Lastabtragung können die Glaselemente einfach bedient werden.

www.solarlux.com | Halle 7A, Stand 524



Foto: André Engert

Chefredakteur Daniel Mund hat in Melle die Messestandelemente schon mal getestet. Es wird auf jeden Fall viel Wind gemacht...

TRELLEBORG

Die passende Dichtung für hohe, schwere Elemente

Anwendungen wie zum Beispiel Schiebefenster und -türen, Rollladenführungen und Torprofile erfordern Dichtungen, die sehr gute Gleiteigenschaften und eine dauerhafte Abriebfestigkeit an der Oberfläche aufweisen. Trelleborg hat für diese Anwendungen genau das passende Produkt entwickelt.

Mit zunehmender Größe der Systeme steigen die Anforderungen an die verbauten Materialien – zum Beispiel bedingt durch die Gewichtsbelastung. Das technisch Machbare ist dabei auch von den verwendeten Dichtungen abhängig.

Letztere haben einerseits die Aufgabe, das Gebäudeinnere vor Witterungseinflüssen wie Feuchtigkeit, Wind und Kälte schützen. Andererseits müssen sie ein geräuschloses Öffnen und Schließen der Systeme ermöglichen. Dies setzt bei den Dichtungen spezielle Eigenschaften – wie etwa eine rei-

bungsmindernde Oberfläche sowie Schutz vor Abrieb und Materialschäden – voraus.

„Aufgrund der dauerhaften Beanspruchung steigt das Risiko für eine Abnutzung beziehungsweise Abfärbung der Dichtungen. Daher müssen die Profile entsprechend geschützt werden“, erklärt Franz Haas, Projektmanager bei Trelleborg Seals & Profiles. Zum Erreichen der besseren Gleiteigenschaften verwendet das Unternehmen zwei Techniken: Gleitlacke können partiell auf die Oberfläche der Funktionsbereiche der Dichtungsprofile aufgebracht werden. Als Alternative zum Gleitlack und bei besonders hohen Ansprüchen bringt Trelleborg eine speziell für diese Anwendungen angepasste Hochleistungsfo-



Spezialdichtungen von Trelleborg mit Gleitlack oder Hochleistungsfolien kommen in vielfältigen Anwendungen zum Einsatz.

lie auf die Dichtungen auf. Diese ist auch für die guten mechanischen Eigenschaften der Dichtungsoberfläche verantwortlich.

So zeichnet sich die von Trelleborg eingesetzte Premiumbeschichtung durch eine hohe

Abriebbeständigkeit – vergleichbar mit Stahl – sehr gute Schlagzähigkeit, einen niedrigen Reibungskoeffizienten sowie eine weitreichende Resistenz gegenüber chemischen Substanzen aus. Diese Dauerbeschichtung ist in Breiten von 6 bis 16 mm verfügbar. Auf Wunsch sind abweichende Maße erhältlich. Spezialdichtungen mit Gleitlack oder Hochleistungsfolien kommen in vielfältigen Anwendungen zum Einsatz.

www.trelleborg.com/de/sealing-profiles | Halle 1, Stand 128

Anzeige

elumatec

SIE HABEN GROSSES VOR?

Starten Sie mit präziser Profilbearbeitung!

UNSERE LÖSUNGEN FÜR **GROSSE PROJEKTE** UND **HOHE ANSPRÜCHE:**

Die Stabbearbeitungszentren SBZ 141 und SBZ 628 XXL sowie die neue Doppelgehrungssäge DG 142 XL. Überzeugen Sie sich selbst! Bei der Fensterbau Frontale 2020. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

**FENSTERBAU
FRONTALE**

18.–21. März 2020
Halle 3A – Stand 512



www.elumatec.com

GLASWELT VOR ORT: TRÜTSCH FENSTER AG

Neuer Standort, neue CNC

2014 war eine einschneidende Zäsur in der fast 150-jährigen Geschichte der Firma Trütsch. Dann nämlich wurde der Produktionsstammsitz in Schwyz aufgelöst. Mit dem Umzug in das wenige Kilometer entfernte Industriegebiet hielt auch ein neues Produktionsverfahren Einzug in die Fensterfertigung der Experten aus der Zentralschweiz. Lesen Sie, was sich dabei alles änderte.

Der neue Standort, wenige Kilometer entfernt, brachte nicht nur eine neue Umgebung mit sich. Mit dem Umzug übernahm Edi Zwyer auch die Geschäftsführung und ein neues Produktionsverfahren hielt mit einer neuen CNC-Anlage von Homag Einzug: Fortan wurden die Fenster nicht mehr in einer Winkelanlage, sondern in Einzelteilerfertigung gefertigt.

Mit Erfa-Gruppe die Weiterentwicklung umgesetzt

Schon länger hat man sich einer Erfa-Gruppe in der Schweiz angeschlossen. „Vision-3000“ ist eine Innovationsgruppe, zu der sieben unabhängige Schweizer Fenster- und Fassadenhersteller gehören. Die regionale Verankerung, das nationale Betätigungsfeld und das langjährige Know-how sind Garant für die Entwicklung und Realisierung innovativer und modernster Fenstersysteme. Design, Funktionalität und Wirtschaftlichkeit kombiniert mit einer immer höheren Energieeffizienz bilden dabei die treibenden Erneuerungsfaktoren. Mit ihrem Holz-Metall-Fenster setzt die Gruppe schon seit Jahren einen be-

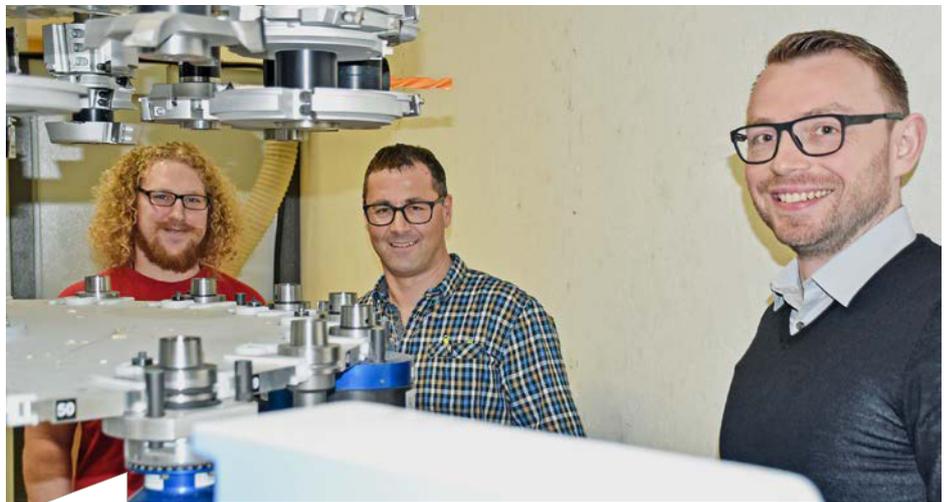


Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Voller Durchblick bei der Umsetzung der CNC-Technik in der Fensterproduktion (v. l.): Maschinenbediener Urs Rickenbacher, Geschäftsführer Edi Zwyer und Homag Schweiz Vertriebsmitarbeiter Rafael Zimmermann.

sonderen Qualitätsstandard. Für Architekten, Investoren und Privatpersonen bietet man damit eine maßgeschneiderte Lösung. Was wichtig ist: Die Unternehmen selbst stehen aufgrund ih-

rer räumlichen Distanz nicht im Wettbewerb. In der Erfa-Gruppe geht es vor allem um die Weiterentwicklung des Fensterportfolios – und den Austausch untereinander. Der Gedanke ei- ➤



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Die Trütsch Fenster AG hat zusammen mit drei weiteren Erfa-Gruppenmitgliedern 2016 in einen powerProfilier der 3. Generation Typ BMB 925 von Homag investiert.



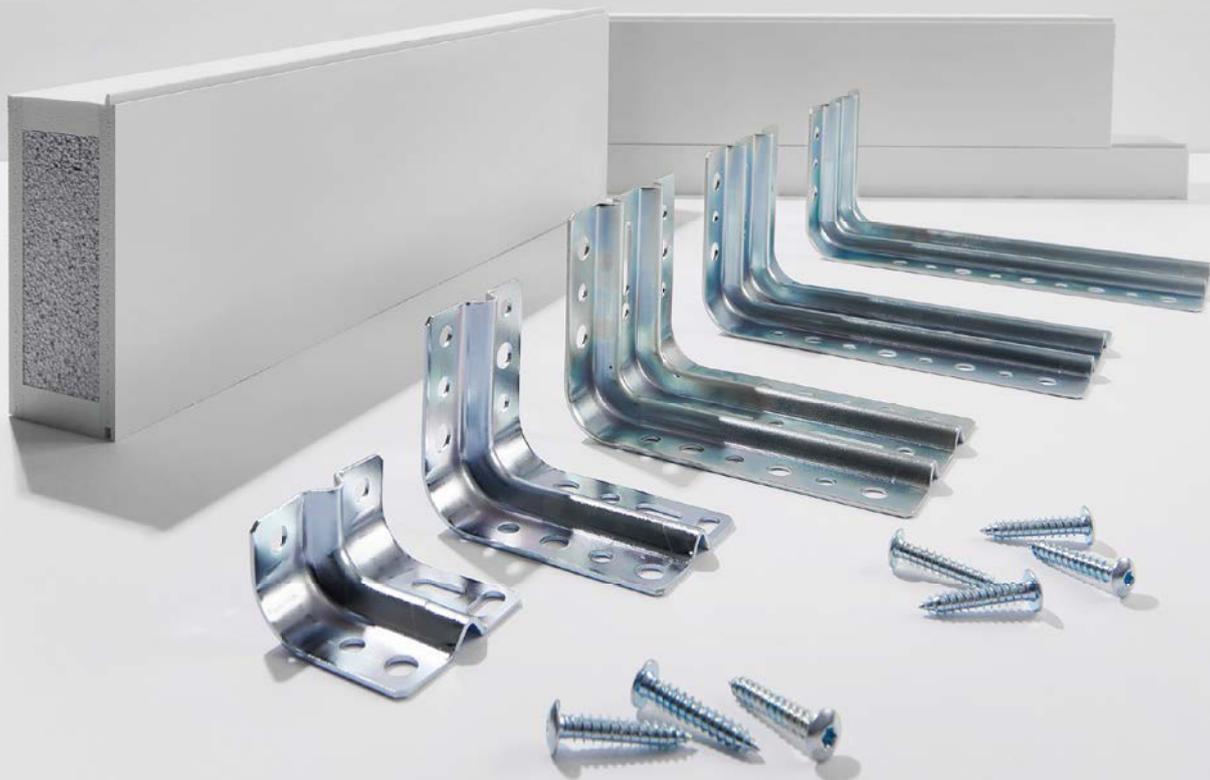
Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Bei den Fensterexperten werden für historische Bauten die Vorgaben der Denkmalpflege mit modernster Fenster-technologie kombiniert.

Das blaugelb All-In-One Anschluss-System – Die geprüfte Lösung für bodentiefe Anschlüsse.

Bestehend aus **drei Produkten**, die für sich allein schon auf der ganzen Linie überzeugen, aber als Team nochmals stärker auftreten:

- blaugelb Sockeldämmprofile IHP/EPS, PVC/EPS bzw. EPS
- blaugelb Rahmenfixschraube FK-T30
- blaugelb Montagewinkel



Besuchen Sie uns auf der
**FENSTERBAU
FRONTALE**
Halle 2 / 2-102

**ALL-IN
ONE**
Anschluss
System

Vorteile des blaugelb All-In-One Anschluss-Systems

Nachweis gemäß **ETB-Richtlinie** 1985 und DIN 4103-1:2015
im Ensemble für horizontale Lasten im Bodeneinstandsbereich geprüft

Ein System für **alle relevanten Anwendungen** und Einbausituationen
PVC, Holz oder Aluminium als Rahmenwerkstoff
Kombination mit Blendrahmen, Schwelle oder Hebe-Schiebetüren

Horizontale **Lastwertprüfung** im Gesamtensemble
Anbindung blaugelb Sockeldämmprofile an Fensterrahmen
Anbindung blaugelb Montagewinkel mit blaugelb Rahmenfixschrauben an blaugelb Sockeldämmprofil
Anbindung blaugelb Montagewinkel an Verankerungsgrund

Statische **Bemessungswiderstände** Sog/Druck
horizontal und senkrecht zur Fensterebene

Geprüftes System für die **statischen Anforderungen an Befestigung** nach DIN 1990-1 (Eurocode)

Geeignet für **absturzsichernde Befestigung** des Elements und **RC2** Anwendung

Prädestiniert für einen **variablen Fußbodenaufbau**

Für **alle gängigen Profilbreiten** der führenden Systemgeber verfügbar



ner Einkaufsgemeinschaft steckt nicht dahinter. Aber bei Homag gingen tatsächlich „Sammelbestellungen“ ein: Denn vier der sieben fensterproduzierenden Betriebe aus der Erfa-Gruppe setzten zeitgleich auf eine neue Homag-CNC.

Preis-, Leistungs- und Qualitätskriterien entscheidend

„Haben Sie nach der Umstellung die Fensterfertigung noch besser im Griff?“ – wollte ich vom Geschäftsführer Edi Zwyer beim Redaktionsbesuch wissen. „Früher arbeiteten wir mit einer SCM-Winkelanlage, für die Umstellung auf das neue Fertigungskonzept haben wir uns externe Unterstützung dazugeholt: Es haben uns also echte Experten aus der Maschinen- und Fertigungstechnik in diesem Prozess begleitet.“ Die externen Berater hatten auch die Verhandlungen mit den verschiedenen Anlagenanbietern geführt. Letztlich hatte Homag den Zuschlag für die CNC-Anlagenlieferung erhalten – „hier stimmten einfach der Preis, Qualität und die Leistung.“

Ein wichtiger Vorteil lag darin begründet, dass gleich vier Fensterbauer aus der Erfa-Gruppe gleichzeitig umgestellt hatten. Die Detailzeichnungen und die Implementierung des Holz-Metall-Fenstersystems konnte so von einem Mitarbeiter für die ganze Gruppe umgesetzt werden. Edi Zwyer: „Dann hat es jeder für sich noch weiter angepasst auf die Eigenheiten, die jeder Fensterbauer selbst noch hat.“

Positives Zwischenfazit

Urs Rickenbacher, der täglich mit der Maschine arbeitet, ist froh, dass der Betrieb die Umstellung vollzogen hat. „Wir arbeiten nun mit einem hochmodernen Produktionsmittel. Die Arbeit ist sehr interessant und alle Standardsysteme funktionieren einwandfrei“, fällt sein Urteil aus.

Und auf die Frage, ob sich die Stillstandszeiten in Grenzen halten, bekennt sein Chef Zwyer: „Im Vorfeld der Umstellung wurde uns in Aussicht gestellt, dass wir mit Stillstandszeiten zu rechnen hätten. So waren wir darauf vorbereitet, aber der Prozess verlief deutlich reibungsloser als erwartet.“ Jetzt laufe die Anlage wirklich wunderbar. Falls doch mal etwas schiefeht, hat das Unternehmen zusätzlich vorgesorgt: „Werkzeuge oder Aggregate, auf die es ankommt, haben wir als Ersatz vorrätig. Ich habe dafür rund 70 000 Franken investiert, aber das ist mir das wert.“

Zwyer zeigt sich aber auch mit dem Service von Homag Schweiz sehr zufrieden, wenn es einmal drauf ankommt. Es gebe immer einen Experten, der den Fenstermachern bei einer Störung helfen könne – sogar bei individuellen Fragen um bestimmte Individualkonfigurationen.

Entscheidung fällt beim Zwischenschliff

Und was kommt jetzt? „Wir überlegen eine Hobelmaschine anzuschaffen, die den Zwischenschliff überflüssig macht, dann kommt auch wieder die automatische Beschickung ins Kalkül.“ Aber in diesem Punkt sei man noch sehr zögerlich, denn „wir haben das Holzstück, vor dem Auflegen auf den Zuführtschiff gerne nochmal in der Hand.“

Mit Tapio mannlos arbeiten

Was den Output angeht, so berichtet Zwyer von rund 3000 Fenstereinheiten pro Jahr. Zwar sei der Flaschenhals immer noch die CNC-Anlage, aber dafür würde diese von morgens 6 bis abends 10 Uhr laufen, denn „mit einem Zuführtschiff kann man die Anlage für rund 1,5 Stunden mannlos betreiben.“ Dabei hilft auch die Tapio machineBoard App. Diese App ermöglicht es dem Maschinenbediener die Anlagenzustände zu überwachen, auch wenn er sich nicht in unmittelbarer Nähe der CNC befindet. Er erhält Push-Nachrichten über den Status und kann so schnell und gezielt reagieren.

Insgesamt berichtet Zwyer über einen zufriedenstellenden Auftragsbestand – keine Wettbewerber aus Deutschland würden einen bedrohlichen Preiskampf anzetteln, aber „wir registrieren genügend inländische Marktbegleiter, die die Preise nach unten drücken.“ Sein Betätigungsfeld sind dabei nicht die großen Neubauten, „wir sind Experte bei Umbauten und leben eigentlich von einer gesunden Mischung von Alt- und Neubauten bei den Aufträgen.“

Nebenbei berichtet der Geschäftsführer, dass man den Umzug 2014 auch genutzt hatte, um einige innerbetriebliche Strukturen und Lieferanten auf den Prüfstand zu stellen. So setzte man von da an auch auf Beschläge von Maco.

Das habe sich gelohnt, sagt er rückblickend. In diesem Zusammenhang kommt die Maco-Rückrufthematik auf den Tisch, die alle zwischen 10/2018 und 03/2019 produzierten Scheren für DK-Beschläge betreffen. „Wir selber hatten keine Probleme dadurch. Wir haben unsere Kundendaten an das Maco-Service-Team übermittelt und dort wurde das sehr professionell bearbeitet. Es ging vielleicht um rund 30 Projekte.“ Für ihn ist das jetzt jedenfalls abgehakt.

Daniel Mund



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Die Fenstermacher haben das Holz- und Holz-Alu-Fenster weiterentwickelt. Aber klar ist, das hier das Holz zur Leidenschaft gehört.



HOMAG AUF DER HOLZHANDWERK

Leitthema des Anlagenanbieters aus Schopfloch ist in diesem Jahr die Organisation von Handwerksbetrieben im digitalen Zeitalter. Im Vordergrund stehen praktische Lösungen, die den Arbeitsalltag von Schreibern und Tischlern erleichtern und die Effizienz der Betriebe erhöhen. Sei es mit moderner Maschinenteknologie, maßgeschneiderten Softwareanwendungen, intelligenten Steuerungskonzepten oder innovativen Serviceprodukten. Zudem zeigt Homag digitale Assistenten aus vielen Bereichen, die einen echten Nutzen und Mehrwert bieten. Was die Anwendungen angeht, so wird eine neue Lösung für die Fensterherstellung und anschließende Glasleistenbearbeitung präsentiert. Außerdem vereinfacht eine Visualisierung der Produktionsschritte der Fensterprofile im „ProfileCenter“ die Bedienung. Möglich ist jetzt auch die automatische Vermessung der Werkzeugkontur mittels „Tool Master Wood“ zur stetigen Aktualisierung der Werkzeugverwaltung.

www.homag.de | **Halle 10.0, Stand 108**



Foto: Homag

Homag präsentiert eine neue Lösung für die Fensterherstellung und anschließende Glasleistenbearbeitung.

KLAES

Hier wird der digitale Workflow Realität

Nur intelligente Digitalisierung sorgt für transparente und kurze Workflows – die Horst Klaes GmbH & Co. KG

präsentiert in Nürnberg innovative IT-Lösungen, die diesem Anspruch gerecht werden. Das gilt diesmal sogar für eine Materialgruppe, die man bislang noch nicht so sehr im Fokus hatte.



Foto: Klaes GmbH & Co. KG

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

Miriam Berzen von der Klaes Geschäftsführung bewertet den Messeauftritt so: „Die Weltleitmesse in Nürnberg ist der perfekte Booster für den weiteren Ausbau unserer führenden Position im Markt. Wir konnten jetzt drei Jahre nacheinander unseren Umsatzrekord steigern und 2019 war er mit über 12 Prozent Wachstum besonders erfreulich“. Ein Grund für das Wachstum ist der kontinuierliche Auf- und Ausbau interessanter Vertriebsregionen aber auch das breite Produktspektrum, das für eine sehr große Zielgruppe sorgt. Dadurch werden digitale Workflows bei breit aufgestellten Klaes-Kunden ermöglicht. „Der Megatrend Digitalisierung spielt uns genau in die Karten“, sagt Lars Klaes zur aktuellen Lage. „Deshalb haben wir unsere Lösungen intensiv weiterentwickelt, damit die Unternehmensprozesse nicht nur für Fenster noch effizienter gestaltet werden können“, beschreibt er seine Entwicklungsstrategie.

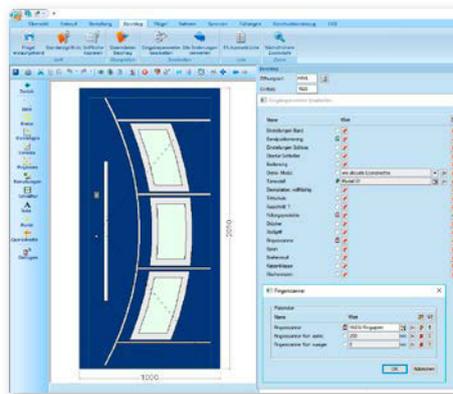


Foto: Klaes GmbH & Co. KG

Kein Bild – sondern eine Konstruktion, die mit allen Details im TürDesigner entsprechend der Eingaben automatisch generiert wurde.

Name ist Programm: TürDesigner

Der Klaes TürDesigner ist die Softwarelösung für die individuelle Gestaltung und Produktion von Haus- und Zimmertüren. Rahmentüren und auch frei gestaltete Vollblattdüren können damit in den Gesamtworkflow integriert werden. Die Eingabesystematik sorgt dabei für eine hohe Sicherheit und Geschwindigkeit beim Erfassen.

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 sorgt für die digitale Verkaufunterstützung. Mit dem Tool für Tablets und Smartphones können die Konstruktionen (z. B. ein Wintergarten) virtuell live vor Ort an ein Haus gestellt und aus allen Richtungen betrachtet werden.

Klaes habe auch die richtige „Umgebung“ für die Software-Lösungen. Das Angebot ist auch hier sehr umfassend: klassische Terminalserver, hochperformante Spezialserver, Cloud-Services zur Datensicherung und mehr.

www.klaes.com | Halle 1, Stand 348

Klaes organisiert Unternehmen

Einheitliche Workflows seien nur möglich, wenn alle Produkte in einer Lösung verwaltet werden, ist die Überzeugung des Software-Experten. „Deshalb haben wir die Materialart Alu plus entwickelt. Pilotkunden arbeiten bereits erfolgreich damit und die neue Lösung für Aluminium-Fenster wird im 4. Quartal 2020 auf den Markt kommen. Klaes webshop und webtrade sind die einfache Anbindung des Point of Sale. Erfasste Projekte können optional in den lokalen Klaes-Lösungen weiterverarbeitet werden.“

Der digitale Klaes-Workflow erstreckt sich auch über den LV-Austausch per GAEB und das Aufmaß am Bau, sorgt für die Koordination und Zusammenarbeit der verschiedenen Teams sowie den Austausch von Dokumenten. Im Hintergrund werden CE- und Leistungserklärungen erstellt, Mitarbeitende informieren sich per Webzugriff über wichtige Geschäftsdaten und Kunden können ihre Aufträge „tracken“.

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.

Anzeige



WINTERGARTEN-DACHKLAPPEN.de

RYKO / GRAF SYNERGY

Schweißen ohne Putzen – Ein neuer Maßstab

Im Vorfeld der wichtigsten internationalen Messe im Bereich Fenster, Maschinen und Automatisierung hat Maschinenbauer Graf Synergy seine Neuheiten angekündigt. Auch in diesem Jahr präsentiert sich das italienische Unternehmen, das für die Neudefinition der Qualitätsstandards beim Schweißen von PVC-Profilen bekannt ist, mit interessanten Neuheiten zusammen mit dem exklusiven Vertriebspartner Ryko.

Das erste Highlight ist die neue SL8-FF, eine Weiterentwicklung auf Basis der 4-Kopf-Maschine SL4-FF EVO und die „einzige CNC-Schweißmaschine auf dem Markt mit 8 nahtlosen Köpfen“, so Patrik Rygiel von Ryko. Das Projekt basiert auf der V-Perfect-Technologie, einem weltweit erfolgreichen Patent, mit dem man lackierte, folienbeschichtete PVC-Profile, Acrylbeschichtungen sowie weitere Materialien wie Echtholzbeschichtungen oder Aluminiumdeckschalen kombinieren kann, ohne dass eine Nachbearbeitung erforderlich ist. Dieses Prinzip findet jetzt seine Kontinuität in einem System, das den manuellen Prozess automatisiert und gleichzeitig die ästhetische Qualität sicherstellt, die nur das Schweißen ohne Schweißnaht bieten kann. Die Anlage kann als Standard-4-Kopf-Schweißmaschine arbeiten, als auch mit stumpf eingeschweißten Kämpfern als 6- bzw. 8 Kopf. Ein nachträgliches Verputzen oder Nachbearbeiten ist auch hier nicht mehr notwendig. Verarbeiter, die sich für die nahtlose Technologie entschieden haben, „stehen vor einem revolutionären neuen Schritt, einem einzigartigen Produkt, das erhebliche Arbeitseinsparun-

gen gewährleistet und dank dem es möglich ist, Schweißnähte ohne nachzubearbeiten, ohne nachzumalen zu erhalten“, erläutert Rygiel. Aufgrund der Homogenität der Schweißbecken erhalte man durch diese Schweißtechnik eine wartungsfreie Fuge. Besucher auf dem Messestand wird eine zweite Neuheit nicht verborgen bleiben: Die SLFF5TV. Diese 5-Kopf-Reihenschweißmaschine wurde für Märkte entwickelt, in denen Kämpfer in „V“-Modus geschweißt werden sollen – ebenfalls im Verfahren ohne nachträgliches Nacharbeiten. In einem Arbeitsgang werden das gleichzeitige Schweißen sowohl der Außenecken als auch der Kämpfer mit Hilfe der 3 zentralen Köpfe ermöglicht. Die Ecken des Profils werden im 90°-Winkel verschweißt, während die Kämpfer mit dem V-Spiegelschweißen verbunden werden. Vorgestellt wird auch die „Dynamic Connection Unit“, ein modulares Verbindungssystem, das den konstanten Fluss der Teile zum ASG-E (Nachfolgezentrum für PVC-Stahlbearbeitung) gewährleistet. Die Bemühungen richteten sich auf die Optimierung der Produktionszeiten. Durch die Ausstattung der Einheit mit autonom

Bis zu 3 achsgesteuerte Schrauber zur Kapazitätenoptimierung

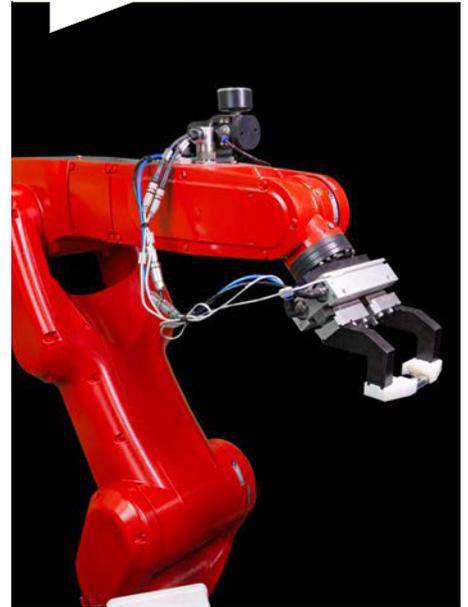


Foto: Ryko / Graf Synergy

beweglichen Förderwagen, die die Stangen einzeln bewegen, lässt sich der Prozess deutlich optimieren. Es handelt sich um einen komplett automatisierten Arbeitsplatz, der mit einem elektronischen Gerät ausgestattet ist, das die exakte Größe erkennt und auf einem Display anzeigt, ob die Metallverstärkung in das Profil eingesetzt werden soll u. v.m. Die ASG-E dagegen bearbeitet PVC-Profile mit bereits eingelegter Metallverstärkung, führt alle erforderlichen Arbeiten (Verschraubung der Verstärkungseisen, Dübellochbohrungen, Fixierbohrungen, Griffloiven) in einem genauen und einfachen Verfahren durch. .

Für Innovation bekannt

Graf Synergy zeigt zudem einige der neuen technologischen Lösungen, wie das 3B Schnitt- und Bearbeitungszentrum, die SL4-FF-EVO-Schweißmaschine und den Roboter für das Setzen und Verschrauben der Schließsteile. Patrik Rygiel: „Bei Graf Synergy ist man sich sicher, dass die Besucher der Fensterbau 2020 nicht enttäuscht werden.“

www.ryko.de | Halle 3, Stand 155

Foto: Ryko / Graf Synergy



Fabcut 3B-S mit Schallschutzkabine

Foto: Ryko / Graf Synergy



Entkoppelte Bearbeitungseinheit

DÜSPOHL

Dekorvielfalt bis zur Losgröße eins

Foto: düspohl Maschinenbau GmbH



Die vollautomatische Profilmantelungsmaschine RoboWrap, die in fünf Minuten von einer Profilgeometrie zur anderen umrüstet, zeigt sich dieses Jahr mit dem neuen automatischen Rollenwechselsystem ReelWizard.

Durch gesunkene Losgrößen und höhere Individualisierung kämpfen Profilmanteler seit Jahren mit einem Missverhältnis zwischen Produktions- und Rüstzeit. Auf der FRONTALE zeigt düspohl, welche Lösungen Lohnummantelern und Systemherstellern helfen, Stillstände zu minimieren, Flexibilität zu erhöhen und Ihren Output zu steigern. Die vollautomatische Profilmantelungsmaschine RoboWrap, die in fünf Minuten von einer Profilgeometrie zur anderen umrüstet, zeigt sich dieses Jahr mit dem neuen automatischen Rollenwechselsystem ReelWizard. Dieser komplettiert die RoboWrap im Hinblick auf höchste Flexibilität und minimalen Produktionsstillstand. „Er ermöglicht es dem Profilmanteler, jedes aufeinander folgende Profil im Durchlauf mit einem anderen Dekor zu beschichten“, erklärt Uwe Wagner, Geschäftsführer der düspohl Maschinenbau GmbH.

Das neue System stellt sicher, dass die Verbindungsstelle der aufeinander folgenden Dekore stets zwischen zwei Profilen positioniert wird. Durch diese Funktionsweise wird der durch Dekorwechsel bedingte Folienverlust auf ein Minimum reduziert. Die Anlage ist auf der Messe mit weiteren Modulen ausgestattet, die auch als Komponenten von Profilmantelungsanlagen mit kon-

ventioneller Ummantelungszone die Produktivität erheblich steigern.

Im Einlaufbereich senkt die automatische Formatverstellung die Rüstzeit, indem sie synchron Führungsschienen, Transporträder, die Primer-Auftragseinheit und andere Elemente in weniger als fünf Minuten passend zur nächsten Profilgeometrie positioniert.

Je nach Art der Steuerung können Maschinen von düspohl mit Anbindungen an das ERP der Kunden ausgestattet werden. Durch individuelle Plugins werden alle wichtigen Parameter der Anlage an die Rechner weitergeleitet. Einstellungen und Produktionsbedingungen können damit auftragsbezogen nachverfolgt werden - eine wichtige Bedingung für erfolgreiches Produktionsmanagement.

Um auch bei der Konfektionierung des Ummantelungsmaterials von den Qualitäts- und Verfahrensvorteilen der Automatisierung zu profitieren, enthält düspohls Portfolio die AutoCut, eine hoch effiziente Rollenschneid- und Wickelmaschine.

Durch den Einsatz von Tellermessern liefert sie ein optimales Schneidergebnis, wobei deren einzige Nachteile im Hinblick auf die manuelle Positionierung und das Gefahrenpotential eliminiert wurden.

www.duespohl.com | Halle 3, Stand 427

**WEITERE ANLAGENBAUER AUF DER FRONTALE**

Emmegi GmbH Halle 3, Stand 341

KMW Engineering Halle 3, Stand 360

Stürz Halle 3A, Stand 223

Rotox Halle 3, Stand 355



Sikasil® WT-66 PowerCure

FÜR DIE STRUKTURELLE GLASVERKLEBUNG IM FENSTERBAU

Mit **Sikasil® WT-66 PowerCure** erhöhen Sie den Einbruchschutz und die Stabilität von Übergrößen:

- Optimal geeignet für die Glasverklebung, z. B. im Einbruchschutz und Sonderbau
- Beschleunigte Aushärtung, schnelle Prozesse
- Hervorragende Beständigkeit gegen UV-Strahlung und Witterungseinflüsse
- Sehr gute chemische Verträglichkeit
- Hohe Austragsleistung, gesteigerte Produktivität
- Auch in tiefen und engen Spalten leicht zu applizieren

Weitere Informationen:
www.sika.de/fenestration

RUBO HEBESCHIEBETÜREN

Neues Schnellmontage-Kit

Auf der FRONTALE stellt rubo Fenster ein neues Schnellmontage-Kit für HS-Türen vor. Es soll noch einfacher, schneller und montagefreundlicher für großzügige Fensterflächen und eindrucksvolle Ausblicke sorgen. Bei der Entwicklung konnte rubo auf die Unterstützung der Spezialisten von Deceuninck zählen, die das System auch exklusiv extrudieren und bereits mit einem eigenen Schnellmontage-Kit seit mehr als 5 Jahren positive Erfahrungen gesammelt haben.

Das Schnellmontage-Kit für Hebeschiebetüren vereinfacht vor allem die Montage auf der Baustelle, aber auch Transportschäden werden so vermieden und ein platzsparender Transport ist gewährleistet. Der Rahmen wird in wenige Teile zerlegt angeliefert und kann einfach und schnell vor Ort montiert werden, was besonders auch in schwierigen Einbausituationen von Vorteil ist. Für die Mon-



Foto: rubo Fenster GmbH & Co. KG

Die Geschäftsführer von rubo, Ludger Lermer und Carsten Winkler, freuen sich auf die Präsentation des neuen Schnellmontage-Kits auf der FRONTALE.

teure bedeutet das einen enormen Vorteil, da keine gesundheitlichen Schäden durch das schwere Heben von fertigen Elementen entstehen. Vorbereitete Montageteile verbinden den Festflügel sicher und fest mit dem Rahmen und erleichtern die passgenaue Montage der Türe.

Die Hebeschiebetür weist mit einer geringen Bautiefe von 177 mm einen Wärmedämmwert von $U_f = 1,3 \text{ Wm}^2\text{K}$ auf und kann Verglasungen bis 52 mm dicke einsetzen. Ein großes Farbprogramm und optionale Aluminiumschalen sind möglich.

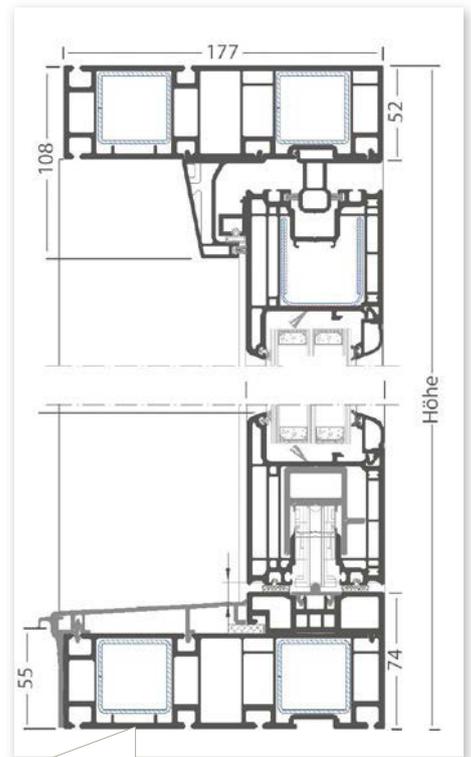


Foto: rubo Fenster GmbH & Co. KG

rubo Hebeschiebetüren gibt es ab sofort auch als Schnellmontage-Kit, das so noch einfacher, schneller und montagefreundlicher für großzügige Fensterflächen und eindrucksvolle Ausblicke sorgt.

www.rubo.de | Halle 7, Stand 535

URBAN

Für noch mehr Präzision

Bei der Urban GmbH & Co. Maschinenbau KG stehen die perfekten Fertigungsmöglichkeiten im Fokus. Der Spezialist für Maschinentechologie für die PVC-Fensterindustrie hat alle Prozesse der Fenster- und Türenfertigung im Blick.

„Das fängt nicht erst beim Schweißen an und hört beim Verputzen längst noch nicht auf. Im Gegenteil: Gerade in Zeiten, in denen Fenster- und Türelemente immer größer und damit auch immer schwerer werden, kommt es verstärkt auf die Optimierung der Logistikabläufe an. Auch die Ergono-

mie und damit die Gesunderhaltung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind hier wichtige Kriterien, die in einer modernen Fertigung berücksichtigt werden müssen“ sagt der geschäftsführende Gesellschafter Martin Urban.

Ein großes Potential sieht Urban auch bei den automatisierten Logistikabläufen in der Alu- und Holzindustrie, hier hat das Unternehmen bereits einige interessante Projekte realisiert. So nimmt dann auch das Urban-Logistik-Modul einen großen Raum auf dem Messestand ein.

Ein Hingucker wird sicher das von Urban entwickelte Vario-Cut-II-Schweißverfahren sein, das sich in den vergangenen Jahren zur neuen Benchmark für die Bearbeitung von harten Oberflächen wie zum Beispiel Alu-Vorsatzschalen entwickelt hat. „Wir haben diese Technologie stetig verbessert und nun endgültig zur Serienreife gebracht“, erklärt Produktmanager und Prokurist Andreas Lerchenmüller.

Am Urban-Stand wird sich auch viel ums Thema „schönen Ecken“ drehen. Diese lassen sich nicht nur mit der Cut-II-Frästechnologie erreichen, sondern auch mit der U-Nut-Schweißtechnologie mit



Foto: Ingo Jensen/Urban

Auch das Logistik-Modul steht im Fokus des Messeauftritts.

Schalenzulagen und anschließender Color-Optimierung im Verputzvorgang.

In Nürnberg zeigt Urban auch neue Wege im Service auf und präsentiert den Besuchern unter anderem die Live-Wartung über das Servicetool „TeamViewer Pilot“. Die Besucher können direkt beobachten, wie das Urban-Serviceteam über die Teamviewer-Oberfläche remote Maschinen steuert, die in der Maschinenhalle in Memmingen im Allgäu stehen.

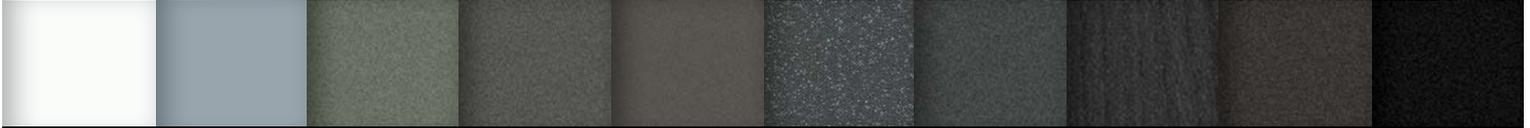
Weitere Themen des führenden Technologieanbieters sind die High-End-Verputzlösungen, gezeigt an den Maschinen SV 530, SV 410 und SV 840, das Trendthema Holz-Fenster-Look und das neue Maß der Präzision beim Sägen und direkten Zuordnen von Glasleisten über die Glasleisensäge GLS 200/S4 mit dem Längenanschlag 4-fach.

www.u-r-b-a-n.com | Halle 3, Stand 127

Foto: Ingo Jensen/Urban



Urban präsentiert wieder eine Musterwand mit „schönen Ecken“



Matt. Extreme. Mattex.

Beschichtung – neuester Stand

Mit skai® mattex setzt Continental erneut Zeichen. Die attraktive matt-sandige Oberfläche wertet Bauelemente deutlich auf. Die Optik und Haptik entspricht pulverbeschichtetem Aluminium. Auch technisch überzeugt die Innovation: skai® mattex ist kratzfest, chemikalienbeständig und reinigungsfreundlich. Ausgestattet mit der bewährten cool colors Technologie und in aktuellen Trendfarben verfügbar, ist die Außenfolie auch in extremen Klimaten erste Wahl.

skai® mattex. Beschichtung – neuester Stand.

Erleben Sie skai® mattex auf der Fensterbau Frontale 2020 in Halle 5/202.



SIEGENIA

Raumkomfort war noch nie so smart wie heute

Raumkomfort erlebbar machen – das will die Siegenia Gruppe anhand konkreter Wohn- und Geschäftswelten auf der FRONTALE.

Auch für Hebe-Schiebe-Elemente ideal: Dank seines teleskopierbaren Kanals lässt sich der feuchtegeführte Lüfter Aeromat flex HY an unterschiedliche Profiltiefen anpassen.



Foto: Siegenia

Mit im Gepäck: Neue Zutrittskontrollsysteme für Haus- und Wohnungseingangstüren: Der Transponder, das Keypad und der Fingerscanner verbinden edles Design mit hohem Bedienkomfort und einer Zutrittsverwaltung zum Gebäude. Nutzungskomfort bietet u. a. der Flächensensor des Fingerscanners, der über das einfache Auflegen des Fingers aktiviert wird, oder auch der Transponder, der RFID-Karten unterstützt. Die Zutrittskontrollsysteme können per Comfort App eingerichtet und bedient werden. Online-Benutzerverwaltung, zeitlich limitierte Zugangsberechtigungen und Zutrittsprotokollierung sorgen für smarte Sicherheit.

Innovativ sind auch die neuen IO-Module, die auf der FENSTERBAU präsentiert werden. Sie erlauben Endanwendern die Integration der neuen Zutrittskontrollsysteme in Fremdsysteme und gleichzeitig die Einbindung von Fremdprodukten in die smarte Welt von Siegenia.

Über das IO-Modul lassen sich die neuen Zutrittskontrollsysteme beispielsweise mit Alarm- und Gegensprechanlagen oder Drehtürantrieben kombinieren. Auch die Kopplung der Zu-

trittskontrollsysteme an Garagentorantriebe, E-Öffner oder eine bereits vorhandene Mehrfachverriegelung ist auf diesem Weg möglich.

Verdeckt liegende Zustandsüberwachung für Fenster

Smarte Sicherheit für Fenster bietet der neue Funk-Fenstersensor *senso secure*: Verdeckt liegend in das Fensterprofil integriert, informiert er über den Öffnungszustand von Dreh- und Dreh-Kipp-Fenstern. Als derzeit einzige Lösung auf dem Markt erkennt er dabei sogar eventuelle Fehlstellungen der Griffe. Aufschluss über den Öffnungszustand der Elemente gibt die Comfort App, die auch die Bedienung und Steuerung smarter Wand- und Fensterlüfter sowie der motorischen Antriebe für Fenster und Türen ermöglicht. Stehen die Anzeigen auf grün, sind sämtliche mit einem Funksensor ausgestatteten Elemente sicher verriegelt.

In der Branche derzeit ebenfalls einzigartig sei der integrierte Vibrationssensor. Erkennt er einen Manipulationsversuch, reagiert er mit einem lauten Warnton direkt am Fenster und löst zeitgleich

über die Connect Box ein abschreckendes Alarmsignal aus. Durch die einfache, kabellose Installation eignet er sich für Neubauten und Nachrüstung und lässt sich mit nur wenigen Handgriffen im Fensterprofil anbringen.

Ergänzend dazu stellt Siegenia weitere Neuentwicklungen vor. Neben der neuen Automatik-Mehrfachverriegelung AS 3600C für Mehrfamilienhäuser und die Möglichkeit zum Einsatz des feuchtegeführten Lüfters Aeromat flex HY in Verbindung mit Hebe-Schiebe-Elementen zählen hierzu auch die neuen Profilvarianten für die Eco Pass Bodenschwelle und den Schiebebeschlag Eco Slide.

Jetzt bietet die Eco Pass Bodenschwelle auch Verarbeitern von Schüco-Profilen die für den Portal HS ab sofort gebündelte Vorteile: Sie ist jetzt für das Kunststoff-Profilssystem Schüco LivIngSlide erhältlich. Die neue Lösung eignet sich für die Einbruchhemmung bis RC2 und überzeugt durch eine zeit- und kostengünstige Montage und die Möglichkeit zur Lieferung als maßgeschneidertes Komplettpaket über die Comfort Unit. Damit baut der Beschlagsanbieter das An-



Die Automatik-Mehrfachverriegelung AS 3600C ermöglicht das jederzeitige Verlassen des Gebäudes. Auf die Blockade des Drückers wird verzichtet, so dass die verriegelte Tür auch ohne Schlüssel von innen geöffnet werden kann.

wendungsspektrum von Eco Pass auf insgesamt acht Kunststoff-Systemhäuser aus.

Erweitert wurden auch die Einsatzmöglichkeiten des Schiebebeschlags Eco Slide: Erstmals zu sehen sein wird dieser für Fenster und Türen in einer Ausführung für aluplast smart-slide. Eco Slide kombiniert dabei die einfache Bedienung von Hebe-Schiebe-Systemen mit der hohen Dichtigkeit von PSK-Elementen.

Schlussendlich noch ein Hinweis auf die neue Automatik-Mehrfachverriegelung AS 3600C für Mehrfamilienhäuser. Diese bietet allen Hausbewohnern die Möglichkeit, das Gebäude jederzeit zu verlassen – selbst bei verriegelter Tür. Bei dieser Technik wird auf die Blockade des Drückers verzichtet, so dass die Tür von innen jederzeit auch ohne Schlüssel geöffnet werden kann.

In Verbindung mit der motorischen Öffnung ist das auch über die Gegensprechanlage möglich. Für die geschickte Verbindung von Sicherheit

und Komfort beim Schließvorgang sorgt das automatische Verriegeln der Tür durch das Herausfahren von Fallenbolzen und Schwenkhaken.

Erstmals zeigt der Beschlagsexperte den feuchtegeführten Lüfter Aeromat flex HY in Verbindung mit einem Hebe-Schiebe-Element. Möglich macht dies der teleskopierbare Kanal, mit dessen Hilfe der kompakte Passivlüfter bequem an die jeweilige Profiltiefe angepasst werden kann.

Dank seiner völlig neuartigen Einbauweise nutzt er vorhandenen Bauraum und erlaubt die optisch dezente Integration in die Gebäudehülle. Gänzlich unbeeinträchtigt bleiben dabei nicht nur Einbruchhemmung, Schalldämmung und Schlagregendichtigkeit – auch das Lüften bei heruntergelassenen Rollläden und Beschattungen ist möglich. Außerdem bleiben die Fertigungsprozesse der Elemente unverändert und müssen nicht unterbrochen werden.

www.siegenia.de | Halle 4, Stand 215

Die neuen IO-Module erlauben sowohl die Integration der neuen Zutrittskontrollsysteme in Fremdsysteme als auch die Einbindung von Fremdprodukten in die smarte Siegenia-Welt.



»Ostfreesen für morgen«

Nachhaltigkeit ist in aller Munde. Ökologisch, wirtschaftlich und sozial.

Unsere **180jährige Firmengeschichte** zeigt, dass es geht.

Besuchen Sie unsere Experten auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg. Wir unterstützen Sie und Ihr Unternehmen mit cleveren Dienstleistungen und Innovationen, um sich als mittelständisches Unternehmen zukunftsorientiert am Markt zu platzieren.

#Digitales Bestellsystem

#Alu-Elemente

#Smart Home Ready

FENSTERBAU 18.-21. März 2020
FRONTALE Halle 6 · Stand 337

SCHÜT·DUIS
Fenster & Türentchnik

Liebigstr. 4 · Daimlerstr. 5 · 26607 Aurich
Tel.: +49 4941 6006-0 · Fax.: -259
info@schuet-duis.de · www.schuet-duis.de
Smarte Lösungen: www.smartzumquadrat.de

GRETSCH-UNITAS

Die neue Art zu verriegeln

Außentüren stellen besondere Anforderungen an Einbruchhemmung und Dichtigkeit. Zusätzlich sollen sie komfortabel geöffnet, bewegt und geschlossen werden. Das Zusammenspiel von Dichtigkeit, Sicherheit mit komfortablem Öffnen und Schließen gelingt mit den automatischen Mehrfachverriegelungen GU-Security von Gretsch-Unitas.

Die mechanisch selbstverriegelnden Verschlussysteme ersetzen das manuelle Verschließen mit dem Schlüssel. Mit der neuen Verriegelungsart Automatic-Doppelriegel (Automatic-DR) wird das Programm der GU-Security Systemtechnik – dem modularen Stulpplängerkonzept – weiterentwickelt: Bei der neuen Mehrfachverriegelung werden Automatic-Fallenriegel mit Schließhaken kombiniert – die gemeinsam automatisch verriegeln. Das Schloss sorgt für eine mühelose, zuverlässige Ver- und Entriegelung von 1- und 2-flügeligen Haus- und Wohnungstüren mit Holz-, Kunststoff- und Metallprofilen. Die Automatic-Fallenriegel lösen nach dem Zuziehen der Tür als Erstes aus und geben die Schließhaken mechanisch, ohne störanfällige Magnete, frei. Die Schließhaken greifen nun unabhängig von der Stellung der Automatic-Fallenriegel in die Rahmenteile ein. Zum Öffnen werden alle Verriegelungselemente durch eine Drückerbetätigung wieder zurückgezogen. Die Schließhaken verriegeln nach oben, was dem Aushebelschutz bei Einbruchversuchen dient und

auch bei einem Absenken der Tür hohe Funktions-sicherheit gewährleistet. Die Verriegelungselemente sind gegen Zurückdrücken gesichert. Zusätzliches Abschließen mit dem Schlüssel ist nur dann erforderlich, wenn man den Drücker von innen blockieren möchte, z. B. zur Kindersicherung. Der GU-Security Automatic-DR ist kompatibel zu den Zutrittskontrollsystemen von BKS wie der Hausgegensprechanlage, Wandtaster, Kartenleser, Transponder, Fingerscanner, Funktransponder, die sicherstellen, dass nur berechtigte Personen die Tür begehen können.

Zertifikate:

- Zulassung prEN 15685
- RC 2-, RC 3- und RC 4-Fähigkeit gemäß EN 1627
- VdS-Anerkennung Klasse C gemäß VdS 2201 (in Vorbereitung)

Diese Funktionen sind optional möglich

Um Türen noch komfortabler oder sogar barrierefrei zu öffnen, werden Automatic-Öffner und

Die Automatic-Fallenriegel lösen nach dem Zuziehen der Tür als Erstes aus und geben die Schließhaken mechanisch, ohne störanfällige Magnete, frei.



Foto: Gretsch-Unitas

Automatic-Öffner servo eingesetzt. Beim A-Öffner servo startet der Öffnungsmotor durch eine minimale Schlüsseldrehung oder ein leichtes An-tippen des Türdrückers und die Verriegelungen werden zurückgezogen.

Für zusätzliche Sicherheit, als Alternative zur Tür-kette oder Türspion, lässt sich die Tür durch die Türfangeinrichtung des Sperrbügels nur einen Spalt öffnen. Die Bedienung erfolgt einfach und komfortabel über den Drehknopf. Diese Ausführung ist besonders geeignet für Wohnungseingangstüren und Haustüren in Einfamilienhäusern.

Mit dem System GU-Security Automatic mit Tagesentriegelung können die Verriegelungselemente vom berechtigten Nutzer bei Bedarf mechanisch im Schloss arretiert werden. Ein Öffnen der Tür von außen ist somit ohne Schlüssel möglich.

Der Automatic-DR ist kompatibel zum Strom- und Datenübertrager Secureconnect und kann so problemlos in das GU-Haustürpaket eingebunden werden. Die biometrische Fingererken-

nung oder der individuelle Zutrittscode ermöglichen einen komfortablen Zutritt.

Die Variante mit Feuerhemmung ist geeignet für Feuerschutztüren nach DIN 4102 in Kombination mit BKS-Beschlägen für Feuerschutzabschlüsse nach DIN EN 1634.

www.g-u.com



Foto: Gretsch-Unitas

Bei der neuen Mehrfachverriegelung werden Automatic-Fallenriegel mit Schließhaken kombiniert – die gemeinsam automatisch verriegeln.

GRETSCH-UNITAS

„Wir machen das“

Foto: Gretsich-Unitas



Durch die Weiterentwicklung der Hebeschiebe-Beschläge werden Beschlaglösungen für alle Schemata in allen Profilmaterialien (Holz, Holz-Alu, Kunststoff, Metall) angeboten.

Auf dem Messestand der Unternehmensgruppe Gretsich-Unitas geht es dieses Jahr darum aufzuzeigen, welche Vorteile die GU-Gruppe den Verarbeitern, Planern und Architekten bietet, indem sie die entsprechenden Komplettlösungen aus einer Hand liefert.

Die Unternehmensgruppe bietet mit dem Komfortprogramm bodenbündige Bodenschwellen als geprüfte Systemlösung für Haustüren, Fenstertüren und Hebeschiebeelemente, die mit denselben Bauteilen eine barrierefreie Lösung bietet und identische Optik für die genannten Türarten gewährleistet.

Die GU-Systembodenschwelle bb ist in Verbindung mit verschiedenen Profilsystemen CE-zertifiziert. Durch ihre thermische Trennung können Türen und Fenstertüren energieeffizient gebaut werden.

Die patentierte Zusatzverriegelung von GU ermöglicht es, Standard-Drehkipp-Beschläge auch bei barrierefreien Lösungen ohne Fräsarbeiten zu verwenden. Diese Lösung ist sogar bei 2-flügeligen Elementen RC 2 / RC 2N-tauglich.

Bei den Hebeschiebeelementen kann die barrierefreie Lösung, durch nur wenige Zusatzbauteile, bei allen GU-thermostep Bodenschwellen eingesetzt



Foto: Gretsich-Unitas

werden. Verarbeiter können barrierefrei bauen, ohne die Produktion und Verarbeitung zu ändern.

Mit der GU-thermostep 164 und 204 wird ein Service angeboten, der dem Kunden die Möglichkeit bietet, eine komplett auf Maß zugeschnittene, vorgebohrte und vormontierte Bodenschwelle zu bestellen. Dadurch kann die Fertigungszeit verkürzt und der Fertigungsaufwand reduziert werden, um die Kosten für den Verarbeiter zu senken.

Durch die konsequente Weiterentwicklung der Hebeschiebe-Beschläge bietet Gretsich-Unitas als Komplettanbieter Beschlaglösungen für alle Schemata in allen Profilmaterialien (Holz, Holz-Alu, Kunststoff, Metall). Mit der Vielzahl an Weiterentwicklungen und Zusatzpaketen lassen sich die individuell gefertigten Hebeschiebelösungen ganz nach Kundenwunsch gestalten. Bestehende Elemente sind leicht nachzurüsten, um den spezifischen Anforderungen und Wünschen gerecht zu werden.

Mit den Sonderausstattungen wird ein Baukastenprinzip angeboten, das die individuellen Ansprüche der Endverbraucher an Komfort, Sicherheit und Funktionalität erfüllt.

www.g-u.com |  Halle 4, Stand 201

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

**FENSTERBAU
FRONTALE** Stand: 7A-516

SUNFLEX 

Foto: Geze



Große Fenster erhöhen in Büro- und Wohnimmobilien die Aufenthaltsqualität erheblich.

GEZE

Schwere Flügel leicht und sicher steuern

Große Fenster erhöhen in Büro- und Wohnimmobilien die Aufenthaltsqualität erheblich. Neben der optischen Aufwertung bringen große Fenster auch mehr Tageslicht in die Räume. Geze bringt 2020 einen intelligenten Antrieb für Dreh-Kipp-Fenster bis zu drei Meter Höhe auf den Markt, der Lüftungs- und Sicherheitsautomatiken verbindet. Der Antrieb öffnet und schließt den Flügel in Kippstellung für eine natürliche Lüftung und übernimmt gleichzeitig die Verriegelungsfunktion. Gesteuert wird der extrem geräuscharme Antrieb entweder zentral über die Gebäudeleittechnik oder über das Bedienfeld direkt am Antrieb. Natürliche Lüftung ist ein weiterer Faktor für eine hohe Aufenthaltsqualität: Das Unternehmen aus Leonberg bei Stuttgart präsentiert auf der Messe Fensterlüftungssysteme, die effizientes Energie-Management, Sicherheitsaspekte und angenehme Raumatmosphäre verbinden. Es werden neue Koppelmo-

dule vorgestellt, mit denen sich Fensterantriebe und Sicherheitssensoren einfach ver- und in die zentrale Gebäudesteuerung einbinden lassen. Dazu werden neue KNX-fähige Lüftungssteuerungen präsentiert, die über vordefinierte Lüftungsszenarien wie gewünschtes Zeitfenster, CO₂-Lüftung oder Nachtauskühlung verfügen, aber auch individuell konfiguriert werden können.

Zutrittskontrollsysteme regeln, wer, wo und wann ein Gebäude oder einzelne Gebäudebereiche betreten darf. GEZE ergänzt 2020 das Portfolio moderner Identifikations- und Steuerungssysteme mit einer neuen smarten Lösung innerhalb der Gebäudeautomation. Die Software eröffnet Planern und Betreibern zusätzliche Möglichkeiten im Rahmen dynamischer Sicherheits- und Brandschutzkonzepte, intelligenter Rauch- und Wärmeabzüge sowie für die gezielte Freigabe von Fluchtwegen. GEZE bietet neue Zutrittskontrollösungen für kleine und mittlere Gebäude an.

Foto: Geze



Natürliche Lüftungstechniken lassen sich komplett automatisieren und zentral steuern.

www.geze.de | Halle 2, Stand 424

WINKHAUS

Was in Nürnberg in Laboren stattfindet

Ob Beschlags- oder Schließanlagenkonfiguration, Bestell- oder Rechnungsverfolgung, Marketing-Unterstützung oder Produktsuche – das neue Winkhaus Portal unterstützt Händler und Verarbeiter mit einem vielfältigen Online-Service. „Wir laden unsere Kunden ein, die digitale Welt von Winkhaus kennenzulernen, die wir in unseren „Digital Labs“ am Messestand präsentieren“, sagt Timm Scheible, Geschäftsleiter Vertrieb der Winkhaus Gruppe. In dem eigens dafür geschaffenen Bereich erfahren Besucher, auf welche Weise die neue Online-Plattform helfen wird, Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten oder Produktinformationen schneller zu generieren. Anmelden dazu kann man sich auf der eigens angelegten Microsite.

Im Bereich Fenstertechnik werden Messebesucher Programmergänzungen für das Beschlagsystem aluPilot entdecken. Im Mittelpunkt steht die weiterentwickelte Bandseite von activPilot Concept, die sich in den letzten Monaten im Markt etabliert hat. Sie trägt standardmäßig bis zu 150 Kilogramm Flügelgewicht. Die ersten Kunden sind bereits umgestiegen.

Mit den elektronischen Mehrfach-Verriegelungen blueMotion+, blueMatic EAV4 und blueMatic EAV4+ bereitet sich eine neue Generation von Sicherheits-Tür-Verriegelungen auf den Start vor. Messebesucher können erstmals die neuen Prototypen kennenlernen. Das „+“ steht für integrierte Funkmodule, die sich via Bluetooth oder WLAN beispielsweise in Smart Home Systeme einbinden lassen oder ins Internet gehen können. Auch eine passende App ist



Foto: Winkhaus

Die mobile Werkstatt: Nach dem Erfolg der Bauteile-Musterkoffer für Fensterprofile führt Winkhaus ein ähnliches Angebot für Türprofile und Sicherheitsspezialisten im Nachrüstbereich ein.

in der Entwicklung – mit dem Ziel der komfortablen Entriegelung zum Beispiel via Smartphone. Nicht minder spannend, dafür aber komplett analog wird die „mobile Werkstatt“ ins Blickfeld der Standbesucher rücken. Vorbild sind die Musterkoffer der Nachrüstbeschläge für Fenster. Mit dem neuen Bauteile-Musterkoffer für Haustüren aus Holz und Kunststoff lassen sich die passenden

NEUER ROTO-AUFTRITT

„Lebensnahe“ Vermittlung von Produktnutzen

Gleicher Standort, gleiche Größe, gleicher Grundriss – aber konzeptionell und architektonisch komplett neuer Auftritt: So kündigt die Division Fenster- und Türtechnologie (FTT) der Roto-Gruppe ihre Beteiligung an der wichtigen Fenster-Messe an. Wie es im Vorfeld des wichtigsten Branchenforums heißt, werden bei Rot wohl keine konventionelle Produktpräsentation präsentiert. Vielmehr gehe es auf dem großen Messestand darum, ganzheitliche Raumerlebnisse zu schaffen.

An die Stelle einer produktorientierten Demonstration trete also die „lebensnahe“ Vermittlung von Gebrauchseigenschaften und -wirkungen. Da Roto weltweit alle Öffnungsarten und Rahmenmaterialien bediene, lasse sich die außergewöhnlich große Anwendungs- und Einbauvielfalt des verzahnten Portfolios ebenso abwechslungsreich wie anforderungsgerecht zeigen. Ein in einem Teil des Standes realisiertes spezielles Lichtkonzept habe in der Frankenmetropole einen doppelten Effekt: Es biete nicht nur eine besondere atmosphärische Note, sondern trage bei simulierter Dunkelheit auch dazu bei, etwa das Thema „Sicherheit / Einbruchhemmung“ zu inszenieren.



Foto: Roto

Die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie (FTT) verabschiedet sich von der klassischen Produktpräsentation auf der Messe.

Auf diese Weise werde die umfassende FTT-Lösungskompetenz transparent. Das gelte z. B. für die Erweiterung des Drehkipp-Programmes „NX“, den Erfolg der Schiebesysteme „Patio Inowa“ und „Patio Alversa“ sowie die komplette „Door“-Technik. In einem eigenen Standbereich gehe es um das stetig wachsende Segment barrierefreier Komfortalternativen.

Ebenfalls „vor Ort“ ist das Divisions-Mitglied Deventer. Der Dichtungs-Spezialist informiere u. a. mit entsprechenden Exponaten über sein internationales Know-how bei kundenindividuellen Entwicklungen. Schließlich stelle sich auch Roto Professional Service (RPS) dem Fachpublikum vor. Ihm präsentiere das Dienstleistungs-Unternehmen für die Nachversorgung von Fenstern und Türen einen neuen Online-Ersatzteil-Finder.

Zur „Fensterbau Frontale“ verabschiedet sich Roto Frank Fenster- und Türtechnologie (FTT) von der klassischen Produktpräsentation.

www.roto-frank.com |  **Halle 1, Stand 303**

Schließblech-Module und die ablängbaren dreiteiligen Verriegelungen ermitteln, die für eine sicherheitstechnische Nachrüstung oder Reparatur gebraucht werden. Bei Bedarf können die Teile auch gleich vor Ort eingebaut werden.



Die einzigartige AZE Protection steckt jetzt auch in den mechanischen Schließzylindern Winkhaus keyTec ON-tra+.

Neben leistungsfähigen Sicherheits-Tür-Verriegelungen werden auch Schließzylinder geliefert. Im Zentrum der Präsentation in Nürnberg stehen die Systeme keyOne X-pert und keyTec N-tra+.

Sicherheitsspezialisten werden sich vor allem Präsentation des Schließsystems keyTec N-tra+ interessieren. Mit seiner AZE Protection, realisiert durch einen Niet im Schlüssel, der im Kern abgefragt wird, und seine sechs massiv gefederten Zuhaltungen bietet der N-tra+ über einen hohen technischen Kopierschutz.

Darüber hinaus überzeugt das elektronische Schließsystem blueCompact, das mittels App konfiguriert wird, nun neben Schließzylindern auch durch einen Zutrittsleser für den Innen- und Außenbereich. Eine konfigurierbare automatische Abschaltung einer Dauerfreigabe macht diesen für private Eigenheime und vor allem auch für Ladenlokale interessant.

www.winkhaus.com/fensterbau2020 |  **Stand 4-243 in Halle 4**

Anzeige



The Surface Experts

360°

360° Kundenorientierung
Kompetenz auf allen Ebenen: Holzoberflächen der Extraklasse

Die gesamte Kompetenz in einem Leistungskonzept – das ist Remmers 360°. Denn wir sind weit mehr als ein Produkt- und Systemhersteller. Fensterbauer profitieren durch unsere technische Kompetenz in den Bereichen Abdichtung, Verklebung sowie gezielte Anlagen-Beratung. Sie wollen mehr erfahren? Dann besuchen Sie uns vom 18.03. – 21.03.20 auf der **FENSTERBAU FRONTALE (Halle 5 / Stand 251) in Nürnberg.**

Remmers Gruppe

remmers.com

MACO

Unterstützung im Vorschriften-Dschungel

„Creating Innovation“ heißt es auch 2020 wieder bei Maco. Wie Innovationen entstehen und diese in die Spur gebracht werden, zeigen die Salzburger – u. a. am InfinityView. Aus der Hebe-Schiebe-Studie wurde das marktreife Hebe-Schiebe-Element, das auch in Holz 10 m² große Glasflächen ermöglicht. Maco präsentiert dazu ein vollständiges Türschlossportfolio, das Türenherstellern mit wenigen Komponenten viele und modulare Fertigungsmöglichkeiten bei einfacher Montage bietet. Mit griff- und zylinderbetätigten, automatischen und motorischen Schließern steigen die Salzburger damit zum Vollsortimenter auf. Mit einer Schließteilplattform für alle zylinderbetätigten Schlosser sowie umfangreichem Zubehör, optimiere man die Fertigung und reduziere die Komplexität für seine Verarbeiter. Das A-TS zeichnet sich dadurch aus, dass es ohne zu sperren beim Zuziehen automatisch verriegelt. 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 nun auch VdS-zertifiziert und ohne Drückerblockade erhältlich, um die Eingangstüre in Mehrparteienhäusern jederzeit von innen öffnen zu können.



Klaus Auersberg, Leitung MacoAcademy.

Foto: MACO_Andreas_Kolarik

HAUTAU

Leichtes Abstell-Schieben für Kunststofffenster

Das Highlight unter den Neuheiten auf dem Messtand ist aus Sicht des Ausstellers der Atrium Move für den Werkstoff Kunststoff. Der Abstell-Schiebe-Beschlag bewegt Fensterflügel in der Tandemversion bis 250 kg. Der Flügel wird axial abgestellt und synchron in die Rahmendichtebene gezogen. Der Zentral-Verschluss stellt den Flügel über die Kulissenführung der Schließteile ab

und die Laufwagen sorgen dank Linearkugellager für dauerhaft leichte Bedien- und Laufeigenschaften. Die durchgängige und verdeckte Verschlussmechanik sorgt für eine hohe Dichtigkeit. Das Unternehmen, das zum Maco-Konzern gehört, präsentiert als weitere Neuheit den Atrium HS in-vivo M. Dezent Schließteile, bündige Ansichten, freier Durchgang ohne auffällige Beschlagteile, zeichne diese Verriegelungsmechanik aus. Der magnetische Riegelbolzenauszug sorgt bei geöffneten Hebe-Schiebe-Elementen für freie Durchgangsbereiche ohne störende Verschlusskomponenten. Stahlpilzkopf-Zapfen sorgen für Sicherheit.

Ein Blickfang sei zudem der Atrium HS comfort drive in einem großen Holz-Alu-Eckelement mit Schwellenverglasung. In einer freitragenden Konstruktion bewegt der verdeckt liegende HS-Antrieb die zweiflügeligen Fenstertüren in Schema C. Die Beschlaglösung mit intelligenter Steuerung hebt und schiebt Elemente bis zu einem Flügelgewicht von 330 kg. Mittels Tasterbox kann jeder handelsübliche Taster genutzt werden. Ein integrierter Ein-

klemmschutz gewährleistet die Sicherheit im Umgang mit der Fenstertür. Beim Auftreten eines Hindernisses wird der Lauf unmittelbar gestoppt und vermeidet damit Gefahrensituationen.

Ventra lässt Fenster atmen und sorgt für eine permanente Versorgung der Wohnräume mit Frischluft bei geschlossenem Fenster. Mit dem Austausch zwischen trockener Außenluft und feuchter, verbrauchter Raumluft werden Feuchteschäden zuverlässig verhindert und damit die Gesundheit und Bausubstanz geschützt. Zu- und Abluft werden dabei über ein Gerät gesteuert. Der integrierte Wärmetauscher sorgt für eine behagliche Zulufttemperatur und spart Energie. Die neue Generation des Lüfters verfügt über einen implementierten Feuchtesensor. Ab einer Luftfeuchtigkeit von 40 % erhöht er automatisch die Luftwechselrate, ohne dass man aktiv werden muss. Beim Erreichen des optimalen Feuchtigkeitsgrades wird wieder in den Flüsterbetrieb zurückgeschaltet.

Zwei weitere Ausstellungsstücke präsentieren die Anpassungen der Bodenschwelle ThermoTop für einen bündigen Bauanschluss. Das Exponat verdeutlicht im Querschnitt den komplexen Zusammenhang zwischen Schwelle, Zarge und Baukörper in zwei Varianten bündig mit dem Mauerwerk.

Foto: Hautau



Der Abstell-Schiebe-Beschlag Atrium Move bewegt Fensterflügel in der Tandemversion bis 250 kg.

Auch die hauseigene Academy stellt sich in Nürnberg vor. Das Trainings-Center unterstützt Kunden bei der Weiterbildung, Lizenzierung und Prüfung ihrer Produkte. Ob Normen-Know-How, CE-Kennzeichnung oder Einbruchhemmung, Kunden können dafür aus einer Vielzahl an Lizenzpaketen wählen. Für System-Neuentwicklungen außerhalb der bestehenden Lizenzen können Verarbeiter ihre Systeme am Prüfstand testen. Mit CE4ALL bietet die Academy darüber hinaus ein Online-Tool, welches die vorhandenen Nachweise mit den Anforderungen der Endkunden abgleicht und den Verarbeiter beim Endkundengespräch unterstützt.

Klaus Auersberg, Leitung der neu gegründeten Academy erklärt, worauf es in der Nachweisführung ankommt. „Was vielen nicht bewusst ist: Der Inverkehrbringer eines Produktes muss Auflagen wie die CE-Kennzeichnung erfüllen und übernimmt das volle Haftungsrisiko gegenüber dem Endkunden. Im Fokus der MacoAcademy steht dabei, den Verarbeitern zu zeigen, wie

sie Pflichten in Vorteile verwandeln und ihre Kundenberatung verbessern können.“

Fenster- und Türenbauer können für den Weg durch den Dschungel an Vorschriften auf die Nachweissammlung und Expertise der Academy zurückgreifen. Sie macht mit ihren Schulungen in Normen, CE-Kennzeichnung und Einbruchhemmung fit für den rechtlich sicheren Herstellungsprozess.

Der Prüfaufwand für Fenster und Türen ist immens. Damit Verarbeiter nicht jedes ihrer Elemente selbst und eigens prüfen müssen, können sie per Lizenz auf Maco's Fundament an Systemprüfungen zurückgreifen und dank Cascading im Rahmen dieser Systeme einfach fertigen. Mit der Onlineplattform CE4ALL bietet man dazu eine branchenweit einzigartige Sammlung von Nachweisen und Ersttypprüfungen, vereint mit einem dynamischen Planungstool. Elemente können somit genau auf die Kundenanforderungen abgestimmt und die notwendigen CE-Dokumente erstellt werden.

www.maco.at |  Halle 1, Stand 347

**FENSTERBAU
FRONTALE**

18.-21. März 2020
Halle 4, Stand 4-133

„Wenn es richtig gut ist,
ist es von **FUHR**“

Wie bekommt man den Familienausflug und die wichtige Paketsendung unter einen Hut? In dem man sieht, wann die Sendung kommt, obwohl man nicht zu Hause ist. Deshalb die Video-Türsprechanlage **SmartConnect door** von FUHR. Sobald geklingelt wird, sehe ich das auf meinem Smartphone und kann sofort reagieren.

SmartConnect door
Die smarte Video-Türsprechanlage

FUHR-richtig-gut.de



160 JAHRE
FUHR

FUHR

Anzeige

WWW.FUHR.DE

RICHERT GRUPPE

Auf Innovationen ein- und umgestellt

Beim Fenstertausch in Wohnbauten gilt jetzt die Neufassung der Lüftungsnorm DIN 1946-6. Die Richert Gruppe hat umgestellt und setzt seit Jahresbeginn Anfang 2019 den neuen Fensterfalzlüfter arimeo im Einsatz. Lesen Sie, wo und wann der Falzlüfter eingeclipst wird.

Die Richert Gruppe fertigt und montiert Fenster und Türen für die Wohnungswirtschaft. Und hier hat man sich bereits seit Firmengründung auf große Wohnbauten spezialisiert, inzwischen wurden über 3,5 Mio. Einheiten eingebaut. „In der Regel beginnen unsere Aufträge ab 500 Fenster, wir haben auch kleinere, aber auch deutlich größere Volumina“, so Betriebsleiter Axel Ostermann, „unser größter Auftrag beinhaltete 8200 Fenster für Wohnbauten der Convert-Gruppe. Da waren wir etwas über 1 Jahr tätig.“

Insgesamt beschäftigt die Richert-Gruppe circa 220 qualifizierte Mitarbeiter. Davon ist nahezu die Hälfte vor Ort draußen bei den Projekten, in den Bauten und in der Montage. „Unser Firmenmotto lautet: Groß in der Leistung. 1 Tag. 60 Wohnungen. Schnellster Fenstertausch!, so Ostermann.

arimeo classic S – überzeugende Innovation

„In unseren Objekten stellt sich stets die Frage des Lüftungskonzepts. Die Innovation arimeo hat uns überzeugt. Was die Produkteigenschaften angeht, brauchen wir nachvollziehbare Prüfergebnisse, resümiert Ostermann.

„Der Fensterfalzlüfter ist nach allen Regeln geprüft. Und für uns als profine-Verarbeiter gibt es unter der Bezeichnung KlimaTec Plus eine Variante des arimeo, die exakt auf profine Profile adaptiert ist.“ Das 20 cm lange Bauteil ersetzt einen Teil der oberen Flügeldichtung. Es reguliert autark, ohne Stromanschluss, mit einer patentierten 3K-Fließgelenktechnik feinfühlig den einströmenden Luftstrom und leitet diesen konsequent zur Zimmerdecke hin. Somit wird mit arimeo z.B. die Feuchteschutzlüftung nutzerunabhängig sichergestellt, ohne dass man den Fensterfalzlüfter sehen oder spüren kann. „So erstellen wir auf Wunsch die verpflichtenden Lüftungskonzepte



Foto: Innoperform GmbH

Axel Ostermann (r.) im Fachgespräch mit Enrico Mager (m.) von Innoperform.

beim Austausch aller Fenster einer Wohneinheit bei der Sanierung und beim Neubau grundsätzlich unter Einsatz der Fensterfalzlüfter“, führt Ostermann weiter aus.

Taktzeitneutral clippen

Dass bei einer Tagesleistung von 60 Wohnungen am Tag eine Produkteinführung keine Kleinigkeit ist, kann jeder leicht nachvollziehen. „Wenn ein Produkt nicht funktioniert, dann hat das für uns erhebliche Konsequenzen. Andererseits, passt es, bringt es – wie im Falle arimeo – für uns eine große Zeitersparnis, denn die Montagegeschwindigkeit bedeutet bares Geld“, beschreibt

Ostermann. „Daher ist für uns wichtig: es muss laufen, es muss optimiert sein. Das bedeutet, ein Produkt muss sich möglichst leicht in die Prozesse der Fertigung integrieren lassen.“

Bei arimeo besteht der Vorteil, dass der Lüfter taktzeitneutral in die Fertigung eingebunden werden kann und die Montage durch schnelles Clipsen denkbar einfach ist. „Praktischerweise können wir den neuen Fensterfalzlüfter an mehreren Stationen in der Fertigung montieren“, so der Betriebsleiter, „entscheidend dafür war, dass arimeo nicht bei der „Hochzeit“, verbunden mit einem doch zeitintensiven Abgleich, positioniert werden muss, sondern eben beschlagsunabhän-

gig flexibel eingesetzt werden kann. Das gibt uns neue Möglichkeiten, einen standardisierten Prozess mit hoher Systemsicherheit an verschiedenen Stationen durch unterschiedliche Mitarbeiter einsetzen zu können. Und das bei einer Fehlerquote gegen Null.“

So hat die Richert-Gruppe, in Zusammenarbeit mit dem Systemgeber profine und Innoperform, den Weg mit arimeo Fensterfalzlüftern eingeschlagen. Die Innovation spart wertvolle Montagezeit von bis zu 50 Prozent.

Was steckt hinter dem Projektsystem

Eine Stärke der Richert-Gruppe ist das Management des Objektgeschäfts: „Hier sorgen wir von Anfang bis Ende für einen reibungslosen Ablauf. Das beginnt in der Angebotsphase mit einer objektbezogenen Fachberatung. Weiter über eine professionelle Projektierung, einem ausgefeilten Mietermanagement bis hin zur exakten Auftragsabwicklung. Hier hilft uns arimeo, denn wir können für das Projekt bzw. für jede einzelne Wohnungseinheit konsequent mit dem neuen Fensterfalzlüfter das Lüftungskonzept nach der DIN 1946-6 normgerecht auslegen. Da wir großen Wert auf Kompetenz und Zuverlässigkeit legen, haben wir und unser Systemgeber profine mit dem erfahrenen Hersteller Innoperform einen starken Partner an unserer Seite. Gemeinsam als kompetente Ansprechpartner in Sachen Lüftungskonzept haben wir eine Lösung mit im Portfolio, die unkompliziert und normgerecht ist“, so Ostermann abschließend.

www.arimeo.de



Foto: Innoperform GmbH

Die Lüftermontage lässt sich taktzeitneutral in die Fertigung einbinden.



Foto: Innoperform GmbH

Richert ist der Spezialist in der Fenstermodernisierung von Großobjekten in der Wohnungswirtschaft.



Foto: Innoperform GmbH

Axel Ostermann, Betriebsleiter und Projektmanager bei der Richert-Gruppe GmbH.

Anzeige



AERECO

Bedarfsgeführte Lüftung



Ausgestattete Wohneinheiten



Erfahrung in der Lüftung



Auf dem deutschen Markt



AERECO - FEUCHTEGEFÜHRTE ALD FÜR FENSTER - WAND - ROLLADENKASTEN
 BESUCHEN SIE UNS AUF DER FENSTERBAU FRONTALE NÜRNBERG: HALLE 7 - STAND 635

CARL FUHR

Vielfalt neu entdecken

Für die Leistungsschau in Nürnberg ist Fuhr gut gerüstet. Das Unternehmen bedient bei den Verriegelungslösungen und auch bei den Zutrittskontrollsystemen nicht nur die gestiegenen Anforderungen nach Sicherheit und Bedienkomfort, sondern auch die Forderungen von Verarbeitern und Händlern hinsichtlich Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit. Für zahlreiche Neuerungen innerhalb der Fuhr-Vielfalt stehen bspw. Ergänzungen im Komplettprogramm der Automatikschlösser autosafe 835 und autotronic 836, mit denen nun jede Anwendung bei jedem Werkstoff möglich ist. Ganz gleich, ob ein Standard-, Motor- oder Panikschloss (1- oder 2-flügelig) geplant ist. Die Schlosserie zeichnet sich durch ihre DuoSecure-Technik und einer völlig neuartigen Riegelkombination aus. Der neue Verriegelungstyp 10 erlaubt durch seine Kombination aus stabilem Fallenbolzen und robustem Schwenkriegel einen verlässlichen Verriegelungsprozess sowie maximale Sicherheit und Dichtigkeit bei jeder Türkonstruktion. Vielfalt im Detail zeigt sich z. B. an der Variante autosafe 835TF. Sie verfügt über eine leicht einstellbare Tagesfallenfunktion, womit der Einsatz eines mechanischen oder elektrischen Türöffners ermöglicht wird.



Foto: Carl Fuhr

Automatik-Verriegelungen mit DuoSecure-Auslösetechnik.

Mit dem Zutrittskontrollsystem SmartConnect door beginnt die Sicherheit schon vor der Tür. Die smarte Video-Türsprechanlage steht mit ihren zusätzlichen Ausstattungs- und Nutzungsoptionen gleichsam für Vielfalt. Ergänzend zu der intuitiven Bedienung der Türsprechanlage per App wurden nun auch die komfortorientierten Zutrittsmöglichkeiten von außen erweitert. Neu ist, dass die Türöffnung mit dem Smartphone nicht nur über das Internet, sondern ebenfalls via Bluetooth erfolgen kann. Eine weitere Öffnungs-



Foto: Carl Fuhr

Die smarte Video-Türsprechanlage SmartConnect door. Jetzt mit Bluetooth und integrierter Touch-Türklingel.

möglichkeit bietet der Funkschlüssel oder optional per Ausweiskarte bzw. Transponder. Dank integrierter SmartHome-Funktionen können mit SmartConnect door zusätzliche Türen mit Motorschlössern, E-Öffnern oder Elektronikzylindern bedient werden, ebenso Garagentore, Licht, Funkschlüssel etc. Das PVC-Programm wird zur Systemlösung ausgebaut. Für eine effizientere Verarbeitung werden Fräs- und Verschraubungspositionen vereinheitlicht.

www.fuhr.de | Halle 4, Stand 133

ALUMAT

Neuheiten von der Original-Nullschwelle

Auf der FENSTERBAU FRONTALE stellt Alumat einmal mehr neue und innovative Nullschwellen-Entwicklungen vor. Aktuell könne allein die Magnet-Nullschwelle definitiv alle technischen Leistungsanforderungen für barrierefreie, ergonomische und sturzpräventive Übergänge vorweisen, heißt es. Neben der Schlagregendichtheit, Luftdurchlässigkeit und Widerstandskraft gegen Windlast sowie dem Einbruch- und Schallschutz hat die Alumat-Nullschwelle jetzt die weltweit erste Passivhauszertifizierung erreicht. Im Bereich der Schlagregendichtheit nach DIN EN 12208 meistert die Nullschwelle mittlerweile Klassen, die sogar die höchste Regelklasse weit übertreffen. Mit einer 1-flügeligen Fenstertür wurde die Extraklasse E1200 erreicht. Dieses Prüfergebnis bedeutet, dass diese Türdichtung ohne Türanschlag einen Schlagregen mit der Windstärke 14 aushält. Und selbst bei Stulptüren hat die schwellenfreie Magnet-Doppeldichtung mittlerweile schon die Extraklasse E900 geschafft. Die schwellenfreie Magnet-Doppeldichtung ist mit allen gängigen Profilen kompatibel. Der Anbieter kann in Verbindung mit jedem großen Profilherstel-



Foto: Alumat Frey GmbH

Die Magnet-Nullschwelle ist die erste Nullschwelle, die ein Passivhauszertifikat vorweisen kann.

ler und allen gängigen Profilen offizielle Prüfzeugnisse vorweisen. Auch diese breitaufgestellte Sicherheit mit zahlreichen geprüften Kombinationsvarianten ermöglicht Gestaltungsfreiheiten, die nur mit der Magnet-Nullschwelle möglich seien.

www.alumat.de | Halle 7, Stand 116

Beim Modular System lassen sich die Schließzylinder flexibel den örtlichen Gegebenheiten anpassen.

WILKA

Neue Schließtechniklösungen

Wilka Schließtechnik GmbH präsentiert Entwicklungen rund um die Produktbereiche Schlösser, Zylinder, Schließanlagen und elektronischen Zutrittslösungen.

Ob kurzfristige Notöffnung, Service-Einsatz oder neue Schließanlage, die Zylinderlänge ist im Vorhinein nicht immer bekannt.

Das praktische Modular System ist dabei die ideale Lösung. Alle Systeme lassen sich in der modularen Variante flexibel den örtlichen Gegebenheiten anpassen. Jede Zylinderlänge ist damit praktisch griffbereit. Mit nur wenigen Handgriffen lässt sich der Zylinder auf die gewünschte Länge umbauen. Die

Grundlänge von 30/30 mm ist beidseitig in 5 mm-Schritten bis auf eine Zylinderlänge von 90/90 mm verlängerbar.

Sinus ist das neue Schlüsselprofil von Wilka.

Sinus, das neue Schlüsselprofil, umfasst drei Schließanlagenprofile und vier Kundenprofile mit vertikaler und horizontaler Schlüsselführung. Ein paracentrisches Schlüsselprofil, Spezial-Hantelstifte und Gehäusestifte aus gehärtetem Stahl beugen unbefugtem Öffnen vor. Die bis 2036 patentierten Profile haben einen zusätzlich patentierten Schlüsselkopierschutz, der das nicht legitime Duplizieren von Schlüsseln verhindert. Dieser

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.

Schlüsselkopierschutz ist ein besonders leistungsstarkes Merkmal der Profile S16, 3VS sowie S1 und S3.



Foto: Wilka



Foto: Wilka



Foto: Wilka

www.wilka.de | Halle 2, Stand 2-203

DR. HAHN

Neue Rollenbänder im Gepäck

In diesem Jahr präsentiert der Türbandhersteller Dr. Hahn an seinem Messestand vier neue, unscheinbare Rollenbänder für Kunststofftüren und Rollenbandvarianten für Türen aus Aluminiumprofilen. Zusätzlich bringt Dr. Hahn die weiterentwickelte Serie Türband 4 AT mit nach Nürnberg.

Die neuen Rollenbänder für Kunststofftüren, KT-RKN und KT-RKV, sind die bislang filigransten und kleinsten Bänder aus dem Hause Dr. Hahn. Der Unterschied der beiden Serien liegt in der Befestigung: Das KT-RKN wird im Aufdeck, ohne Unterbrechung der Türdichtung verschraubt, wohingegen das KT-RKV wie bei Rollenbändern üblich in der Falz befestigt wird.



Foto: Dr. Hahn

Ziemlich zierlich, die neuen Hahn Rollenbänder für Kunststofftüren

Trotz der schlanken Bandrolle von lediglich 18 mm, tragen die Bänder je nach Ausführung der Profile bis 90 kg (2-teilig) und bei der 3-teiligen Version bis 120 kg.

Auch ein neues Rollenband für die Verwendung auf hochwertigen Aluminiumtüren gehört zu den Neuheiten. Das Rollenband AT kann an alle gängigen Profilsysteme angepasst werden und ist durch seinen Rollendurchmesser von 20 mm besonders für Architekten und Bauherren interessant.

Für den Verarbeiter hat man ein Online-Tool entwickelt, mit dessen Hilfe sich schnell ermitteln lässt, ob das Band für die in der Werkstatt verwendeten Profile geeignet ist.

Online-Tool entwickelt, mit dessen Hilfe sich schnell ermitteln lässt, ob das Band für die in der Werkstatt verwendeten Profile geeignet ist.

www.dr-hahn.eu | Halle 1, Stand 327

MENSCHEN. KUNDEN. LÖSUNGEN.

Systemlösungen aus einer Hand.

Die sinnvolle Kombination von aufeinander abgestimmten Einzelkomponenten ergibt eine leistungsfähige Systemlösung.

Wir zeigen Ihnen welche Vorteile wir Verarbeitern, Planern und Architekten bieten, indem wir Ihnen die passende Komplettlösungen liefern.

Besuchen Sie uns:

**FENSTERBAU
FRONTALE**

18.-21. März 2020
Halle 4, Stand 201



WIRMACHEN DAS
MENSCHEN. KUNDEN. LÖSUNGEN.

Gretsch-Unitas GmbH | www.g-u.com

BASYS

Dichter, kleiner, stabiler

Baubeschlaghersteller BaSys aus Kalletal hat den Bänder aus seinen Hauptproduktgruppen einem Update unterzogen. Vor allem Außentüren schließen dank der Weiterentwicklungen bei verdeckt liegenden Bändern und den Bandaufnahmen für Rollenbänder absolut dicht. Die Entwicklungsarbeit für Haustürbänder hatte auch positive Auswirkungen auf die Bänder für Innentüren.

Das eigens für überfälzte Haus- und Wohnungsabschlusstüren mit 18 mm Überschlag und Flügeldichtung entwickelte „Masterband FX2 120 3-D FD“ erfährt zur Messe eine einschneidende Veränderung.

BaSys verlagert auch die seitliche Falzluftjustierung ins Zargenteil des Bandes. Das hat zur Folge, dass die Dichtigkeit von insbesondere Witterungseinflüssen und Temperaturschwankungen ausgesetzten Außentüren bei der Justage nicht mehr beeinträchtigt wird.

Diese Justiertechnologie des verdeckt liegenden „Masterbandes“ hat BaSys analog auf das verwandte, für überfälzte Innentüren entwickelte „Pivota FX2 80 3-D“ übertragen – mit positivem Nebeneffekt. Das Flügelteil des Bandes fällt nun wesentlich kleiner aus. Wie beim „Masterband“ verschiebt es sich während der Justage nicht mehr und bleibt verdeckt.

Ein wesentliches Detail fügte BaSys der Bandaufnahme „STV 135/56 3-D“ für Türgewichte bis 300 Kilogramm pro Paar hinzu. Die verstellbare Stahltasche trägt selbst bei weit ausragenden Bandmodellen mit hohen Hebelkräften – wie sie bei vorgesetzten Aluminiumschalen vor-



Foto: BaSys

BaSys verlagert die seitliche Falzluftjustierung ins Zargenteil des Bandes.

kommen – das Band stabil und zuverlässig. Den Schlitz der Bandaufnahme stattete BaSys nun mit einer Dichtlippe aus, damit gerade bei Türen in der Gebäudehülle kein Regenwasser eindringen kann.

Eines seiner meist verkauften Bänder optimiert BaSys zur FRONTALE für eine bessere Verarbeitung. Das „Pivota DX 38“, ein verdeckt liegendes Band für stumpf einschlagende Innentüren bis 60 Kilogramm pro Paar, weist nun bei 180-Grad-Öffnungswinkel ein höheres Öffnungsmaß auf.

Der Abstand der beiden Bandkörper respektive von Flügel und Zarge zueinander wurde derart vergrößert, dass das Band auf beiden Seiten tiefer ins Material eingefräst werden kann, was die Gesamtkonstruktion stabilisiert.

www.basys.biz | Halle 4, Stand 452

GRUNDMEIER KG

Nullschwelle – jetzt auch für Holztüren

Die Grundmeier KG (GKG) ermöglicht mit dem Profilsystem Combi Plan den Bau von Nullschwellentüren mit nur wenigen zusätzlichen Einbauteilen. Bislang war das System nur für Kunststoffprofile erhältlich. Nun gibt es die Nullschwelle auch für Holztüren auf den Markt.

Durch ergänzende Bauteile werden die vorhandenen Türschwelle der Firma Grundmeier, die bisher bereits in 20 mm hoher Ausführung eingesetzt wurden, zu einem absolut barrierefreien und bodenebenen System ausgebaut. Viele Komponenten des Systems sind beim Einsatz von 20 mm oder 0 mm hohen Türschwellen identisch. Für die Dichtheit des Systems wird eine im Türflügel lagernde absenkbare Bodendichtung eingesetzt. Diese senkt sich erst im Schließmoment des Türflügels mechanisch ab.



Foto: Grundmeier KG

Mit dem Türschwellsystem Combi Plan sind jetzt auch bodenebene Holztüren möglich

Ein besonderes Augenmerk gilt der unteren Türflüglecke zwischen Flügel und Rahmen. Ein Falzdichtelement aus Weichkunststoff verhindert an dieser Stelle das Eindringen von Feuchtigkeit in den Innenraum oder in flankierende Bauteile. Holzfenstertüren (z. B. IV78) mit Combi Plan erreichen eine geprüfte Schlagregendichte von bis zu Klasse 8A (450 Pa).



Foto: Grundmeier KG

Das Türschwellsystem „Combi Plan“ ermöglicht, dass Außen- und Innenbelag sowie Türschwelle eine Ebene bilden

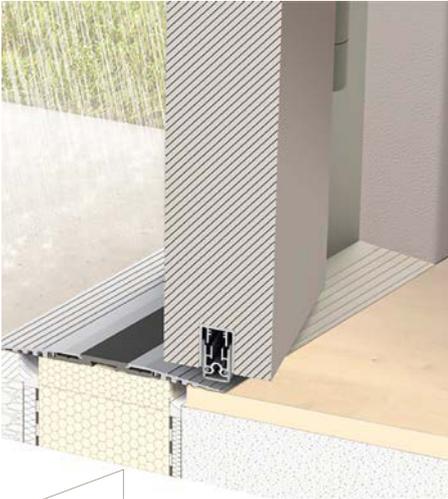
Der Wasserablauf erfolgt außerhalb der Gebäudeabdichtung mit dauerhaftem Schutz vor Feuchtigkeit am Mauerwerk. Die uneingeschränkte Möglichkeit zur Dreh-Kipp-Funktion – verbunden mit einem besonderen Maß an Sicherheit bei der Einbruchhemmung (Sicherheitsklasse RC 2 möglich) – schafft die Voraussetzungen für bodenebene Holzfenstertüren.

www.grundmeierkg.de | Halle 7, Stand 532

ASSA ABLOY

Komfortable Lösungen rund um die Tür

Foto: Assa Abloy Sicherheitstechnik GmbH



In Kombination mit dem Click-Schwellen-System bietet die Türabsenkündigung Planet X3 eine vollständig barrierefreie Nullschwelle für Haus- und Balkontüren.

Ein Messe-Highlight sind die neuen Sicherheitsschlösser von Assa Abloy, die speziell für die Anforderungen zweiflügeliger Vollpaniktüren entwickelt wurden. Die neuen Schlösser sind als Einfach- oder Mehrfachverriegelung und in mechanischer, motorischer oder drückergesteuerter Variante erhältlich. Aktuell einzigartig am Markt ist die Möglichkeit der Kombination mit einbruchhemmenden Türsystemen, denn die Sicherheitsmehrfachverriegelungen sind RC3- und RC4-fähig: Für eine Zulassung nach Schutzklasse RC3 oder RC4 kann der Türenhersteller mit den neuen OneSystem-Schlössern die vorgeschriebene Prüfung veranlassen. Die Absenkündigung Planet X3 hält Schlagregen sicher vor der Tür und bietet erstmals eine vollständige

Foto: Assa Abloy Sicherheitstechnik GmbH



Bei geänderten Sicherheitsanforderungen lassen sich die neuen selbstverriegelnden OneSystem Panikschlösser leicht austauschen und funktional aufwerten.

dig barrierefreie Nullschwelle für einflügelige Haus- und Balkontüren. Drei gleichzeitige Dichtbewegungen nach unten, links und rechts dichten Haus- und Balkontüren komplett ab. Besonders komfortabel ist die Verbindung zwischen der Absenkündigung mit einseitiger Auslösung und dem modularen Click-Schwellen-System. Die thermisch getrennte Flachschwelle kann mit hohen Lasten überfahren werden und schafft durch die echte Nullschwelle einen optimalen Übergang zwischen Innen und Außen. Auch für Schiebetüren bietet Assa Abloy eine barrierefreie Lösung: Die Planet SN Türabsenkündigung für Schiebetüren lässt sich leicht bedienen, eignet sich für barrierefreie Zugänge und ist für Türen mit Dämpfungsmechanik geeignet.

www.assaabloy.de | Halle 2, Stand 103

Anzeige

GEALAN

INNOVATION MIT SYSTEM



Intelligente Produkte – digitale Lösungen

GEALAN weist in die Zukunft mit klugen Ideen, denkenden Produkten und schlauen Fenstern. Das sind digitale Lösungen, die das Gewerk Fenster von der Planung bis zum Einbau miteinander sprechen lassen. Lassen Sie sich inspirieren und feiern Sie mit uns 40 Jahre Faszination in Farbe und Beständigkeit: acrylcolor. Wie ein geöffneter Farbfächer, können Sie die einnehmende Eleganz an jedem Ort des GEALAN-Messestandes entdecken.

Wir freuen uns auf Sie!

Fensterbau Frontale, Halle 5, Stand 203

UNSERE HIGHLIGHTS

- 40 Jahre acrylcolor – einzigartige Oberflächen
- GEALAN S 9000 – das Allroundtalent
- GEALAN-LINEAR – Evolution in 74mm
- GEALAN-COMFORT – bodengleicher Komfort
- GEALAN-CAIRE® – mit GEALAN-HOME

3E DATENTECHNIK

Fensterbau muss digitaler werden

Zur wichtigsten Branchenmesse dreht sich bei der 3E Datentechnik GmbH alles um die Digitalisierung. Der schwäbische Softwareanbieter aus Oberkochen wird weitreichende Entwicklungen präsentieren – wie z. B. die weitere Vernetzung mit Technologiepartnern der Branche. Bei den digitalen Partnerschaften kann 3E auf Kooperationen mit der Zulieferindustrie im Bereich E-Procurement/digitale Beschaffung oder auf integrierte WEB-Konfiguratoren (Füllungshersteller wie Gutmann GIB-Portal, Roma, Warema etc.) sowie auf die Stemeseder WEB-Lösung für den Sonnenschutz verweisen.

Darüber hinaus ist es ein ganz besonderes Anliegen der 3E Datentechnik, die digitale Transformation bei den Kunden voranzubringen. Denn nach Angaben von Gerhard Ebert, Inhaber und Geschäftsführer von 3E, ist die Digitalisierung die einzige Antwort auf viele Nöte der Branche wie den Fachkräftemangel, den Preisverfall und schnelle Unternehmensprozesse. Mit Hochdruck wird an der durchgängigen Digitalisierung aller Prozesse gearbeitet – auch unter Einbeziehung der Randprozesse, wie sie beispielsweise auf den Baustellen stattfinden. Zu all diesen Themen werde man zielgerichtete Lösungen vorstellen.

In den vergangenen Jahren wurde die ERP-Software 3E-LOOK regelmäßig technologisch erneuert, um die Anforderungen der Digitalisierung an die Arbeitsabläufe und die Organisation voll und ganz zu erfüllen. So wird der digitale Wandel in der Branche mit einem besonders tiefen und breiten Funktionsangebot unterstützt.

Eine bequeme und umfassende Objektentwicklung, intelligente Händlerlösungen, Industrie 4.0 mit Leitstandstechnologie in der papierlosen

Produktion, E-Procurement in der Materialwirtschaft und mobile Baulösungen vom Aufmaß bis zum Service sind nur einige Beispiele. All diese Abläufe sind bereits heute bis hin zu Arbeiten auf der Baustelle voll digitalisiert darstellbar.

Auch die Themenkomplexe NFC (Near Field Communication) oder RFID (Radio-Frequency Identification) sind im Fensterbau längst keine Unbekannten mehr. So präsentiert der Digitalisierungsspezialist in Nürnberg eine Lösung, mit der sich eingebaute oder zu montierende Fenster über einen integrierten NFC-Chip eindeutig vor Ort identifizieren lassen. Ebenso werde gezeigt, welche Vorteile dies im Kundendienst in Verbindung mit der Fensterbau-Software 3E-Look bringe

In der neuen Softwareversion 10 ist für die Objektentwicklung eine digitale Projektmappe integriert, die bei der Ausführung von Objektaufträgen für eine klare Übersicht in der Ausführung und Abrechnung sorgt. Darüber hinaus werden Produktionsprozesse mittels einer ausgeklügelten Leitstandstechnologie automatisiert, kontrolliert und gesteuert. Die gesamte Beschaffungskette ist digitalisiert – unter Nutzung von OpenTrans-Standards: sämtliche Technologiepartner aus der Zulieferindustrie werden mittels komfortabler Webkonfiguratoren und Shops integriert.



Foto: 3E Datentechnik GmbH

Die neue Bau-App für den Außendienstler.

www.3e-it.com | Halle 1, Stand 322

SYSCAD 2020

Dem Konstrukteur viel Zeit gebracht

Auch heute ist das oberste Ziel der Syscad-Entwickler, den Anwendern Zeit zu sparen und lästige Routine-Arbeiten abzunehmen. Auf der FENSTERBAU FRONTALE in Nürnberg zeigt das Syscad Team einen Ausblick auf die nächste Programm-Version mit weiteren zeitsparenden Funktionen und neuen Möglichkeiten:

- Gebogene Gläser zeichnen ist nun einfach möglich. Die vorhandenen Glasdefinitionen können als Vorlage verwendet werden.
- Gläser und Paneele können nun mit einem Klick im Schnitt ausgetauscht werden. Alle Anwender, die zunächst einmal mit einem „Dummy-Glas“ die Konstruktion starten, können nun ganz einfach zu jedem Zeitpunkt das richtige Objekt-Glas einsetzen.
- Objekte, die mit der im Fassadenbau weit verbreiteten Software „Athena“ aus dem Hause Cad-Plan (Dämmungen, Bleche, Folien, Klötze, Versiegelungen) erstellt wurden, können nun mit einem Klick in echte Syscad-Objekte umgewandelt werden.

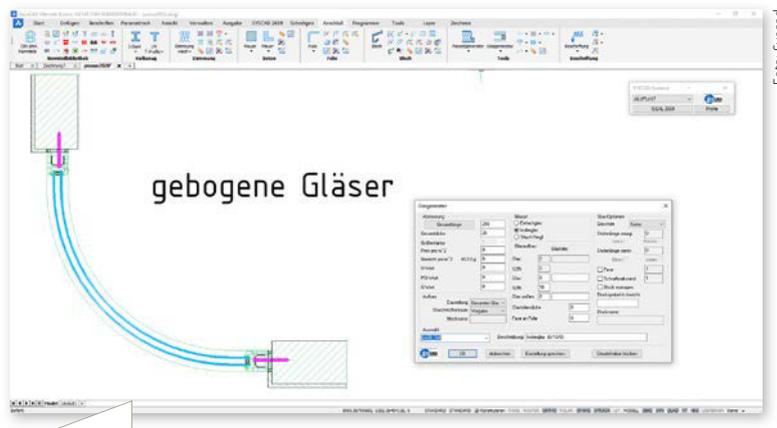


Foto: Syscad

Gebogene Gläser zeichnen ist nun einfach möglich.

Syscad ist verfügbar als Aufsatz zu AutoCAD oder BricsCAD. Insgesamt werden nun mehr als 600 Profilsysteme von über 50 Lieferanten unterstützt. Syscad bietet somit die umfangreichste CAD-Bibliothek für Fenster, Türen und Fassaden aus Aluminium, Stahl, Kunststoff, Holz oder Holz-Aluminium.

www.metallbau-cad.de | Halle 7A, Stand 502

Regel-air®

Made in Germany

Das Fensterlüfter-System.

Unsere Produktneuheit auf der
Fensterbau Frontale
18.- 21. März 2020
Halle 6 / Stand 419



**FENSTERBAU
FRONTALE**

Regel-air® FFLHmax für Holzfenster:

- Über 15 m³/h Luft bei 8 Pa realisierbar je nach Anordnung
- Gewohnte Montage bei unverändertem Fräsbild
- Schallschutz bis 42 dB realisierbar
- Akkreditiert geprüft auf Luft, Schall und Schlagregen



www.regel-air.de



Foto: Elcia

A+W

Prozesse werden schneller, sicherer und billiger

Längst hat sich der Barcodescanner auch in der Fenster-, Türen- und Rollladenbranche als Werkzeug etabliert. Vom Wareneingang über die Statusbuchungen in der Fertigung bis hin zur Lieferung an den Kunden werden Daten via Barcodelesung erfasst und an ERP-Systeme weitergegeben. Doch für den Industriescanner gibt es nun eine Alternative: Mobile Endgeräte wie das Smartphone und andere Smart Devices, bestückt mit der App A+W Smart Companion, hoher Rechenleistung und hervorragenden Algorithmen zur Grafikerfassung schicken sich an, ihm den Garaus zu machen.

A+W Smart Companion kann sämtliche Anforderungen in der Fensterbaubranche ohne die Nachteile traditioneller Scanner-Hardware erfüllen. Der Anwender ersetzt eine sehr spezielle und teure Hardware durch ein vertrautes mobiles Gerät, das wir alle täglich benutzen. Daher ist auch der Schulungsaufwand deutlich geringer.

Auch als mobiles Info-Terminal kann der A+W Smart Companion genutzt werden. So können sich die Mitarbeiter z. B. die Standorte von Auftragskomponenten sowie den Inhalt von Gestellen anzeigen lassen – die Kommunikation wird bidirektional.

Ein weiterer Vorteil: A+W Smart Companion kann mehrere Barcodes auf einmal scannen, z. B. bei Elementetiketten auf einem Gestell. Die Arbeit ist produktiver, und es werden weniger Fehler gemacht.



Foto: A+W

A+W Smart Companion kann Anforderungen in der Fensterbaubranche ohne die Nachteile traditioneller Scanner-Hardware erfüllen.

www.a-w.com | Halle 1, Stand 329

ELCIA-GRUPPE

Das Ziel ist die Marktführerschaft

Die Elcia-Gruppe intensiviert in die Bearbeitung des deutschen Marktes und begrüßt ihre Gäste in Nürnberg. Der Anbieter für Branchensoftware im Bereich Fenster, Türen, Rollläden und Sonnenschutz will mit der Messepräsenz einen weiteren Meilenstein bei der Verfolgung seines Ziels nehmen, bis 2025 zu einem europäischen Marktführer für digitale Lösungen für Fenster, Türen und Sonnenschutz zu werden.

Ein neues Gesicht wird das Unternehmen in diesem Jahr auf der Messe vertreten. Johannes Salm, verantwortlich für das Business Development im deutschsprachigen Raum. Er war siebeneinhalb Jahre für das Unternehmen Helmut Meeth tätig. Jetzt will er Elcia auf dem deutschen Markt bekannter machen und sucht noch Hersteller-Partner für den Start in Deutschland.

Seit 20 Jahren entwickelt das Unternehmen seinen Vertriebskonfigurator weiter, um das Kalkulieren von Bauelementen zu vereinfachen. Im Gegensatz zu Software, die zur Produktionssteuerung eingesetzt wird, stehe bei den Elcia-Lösungen die Benutzerfreundlichkeit und die einfache Bedienung im Vordergrund. Mit einer geführten Konfiguration helfen Abbildungen dem Nutzer, die Produkte schnell und sicher zu kalkulieren. Technische Restriktionen werden berücksichtigt, Preise zuverlässig ermittelt. Immer mit dem Ziel: Einfach besser zu verkaufen.

MyPricer richtet sich an Hersteller von Bauelementen, ganz gleich ob von Fenstern, Türen, Rollläden oder Sonnenschutz.

www.elcia.com | Halle 4A, Stand 523

ORGADATA

Die WPK erledigt sich quasi von selbst

Die Profis im Fenster-, Türen- und Fassadenbau setzen auf die Software Logikal aus dem Hause Orgadata. Auf der Bühne auf dem Messestand erleben Besucher die kommende Generation der Software Logikal: die Version 12, die eine ganz neue Art des Arbeitens ermöglichen wird. Unter wissenschaftlicher Begleitung haben die Soft-

ware-Experten von Orgadata unter anderem Benutzerfreundlichkeit, Design und Komfort des Programms auf modernste Bedürfnisse von Fensterbauern zugeschnitten.

Dabei sei alles ist noch übersichtlicher geworden. Dafür sorgen die neuen Icons im Programm, das Aussehen erinnert an die bekannten Arbeitsumgebungen aus Office-Produkten.

Auf der Bühne präsentieren die Moderatoren auch das Fertigungsleitsystem „Logikal MES“, das die Effizienz steigert und unter anderem dafür sorgt, dass Zeit und Papier gespart werden. Und ein weiterer Clou: Die werkseigene Produktionskontrolle mache sich dank „Logikal MES“ wie von selbst, sind sich die Softwareexperten sicher. Metallbaubetriebe jeder Größe können von diesem digitalen Werkzeug zur Steuerung und Optimierung ihrer Produktionsabläufe profitieren.

Pünktlich zur Messe wird eine wichtige Ergänzung von Logikal MES fertig: Eine Art digitale Anzeigetafel, auf der sich Informationen übersichtlich zeigen lassen. Dieses Darstellungs-Tool eignet sich sowohl für die Ansicht auf großen Bildschirmen als auch für Computer-Monitore und mobile Endgeräte. So bekommen die Verantwortlichen zu jedem Zeitpunkt einen genauen Überblick über das Fortkommen verschiedener Aufträge. Zudem lässt sich nachverfolgen, wie weit einzelne Arbeitsschritte sind. Auch über die Auslastungen an den Arbeitsstationen hält das neue Tool auf dem Laufenden.

Die Standgäste erfahren darüberhinaus, wie Logikal sinnvolle Unterstützung liefert bei Themen wie zum Beispiel Wandanschluss, CAD-Zeichnung, Aufmaß, Materialbestellung, Werkauftrag, Verschnitt-Optimierung und vieles mehr.

Foto: Orgadata



Software-Experten werden Orgadatas Gäste über die digitalen Neuheiten für den Fensterbau informieren.

www.orgadata.com | Halle 7A, Stand 526

ASSA ABLOY KLÄRT AUF

Was tun, wenn der Patentschutz ausläuft?

Anlagen und Gebäude Betreiber kritischer Infrastrukturen wie Energieversorgung und Telekommunikation müssen vor Ausfall und Sabotage wirksam geschützt werden. Ewald Marschallinger, GF der Assa Abloy Austria GmbH, beschreibt, wie mit elektronischen Schließlösungen entsprechende Einrichtungen ihren Sicherheitslevel deutlich verbessern können: „Betroffene Firmen sind dazu angehalten, die Anlagen vor Ausfall zu schützen sowie im Fall einer Betriebsstörung die Versorgung so schnell wie möglich wieder aufzunehmen. Das stellt hohe Anforderungen an die Schutzstandards. [...] Speziell bei älteren mechanischen Schließanlagen kann das für die Betreiber zu einem Haftungsrisiko werden. Denn läuft der Patentschutz für die Schließanlage

ab, lassen sich die Schlüssel sehr einfach im Handel kopieren. [...]“ Selbst eine Neuinvestition in eine mechanische Schließanlage biete keinen ausreichenden Schutz – die Lebensdauer der Schließanlage übertrifft die Dauer eines Patentschutzes um viele Jahre. „Das bedeutet für Gebäudebetreiber, dass sie entweder bereits heute schon das Haftungsrisiko tragen oder es durch eine Neuinvestition bestenfalls nur einige Zeit bis zum Ablauf des Patentschutzes in die Zukunft schieben können.“ Das Problem lässt sich aber mit einer elektronischen Schließanlage vermeiden. Das Schließsystem der Assa Abloy namens Cliq „ist kabellos, schnell installiert, robust und einfach zu verwalten.“ Die elektroni-



Foto: Assa Abloy

Cliq-Schließanlagen bieten eine Patentschutzlösung.

schen Schlüssel können nicht kopiert werden, da sie die Zutrittsberechtigungen nur auf einem Chip speichern. Verlorene oder nicht zurückgegebene Schlüssel lassen sich umgehend sperren.

www.assaabloy.de | **Halle 2, Stand 103**

RODENBERG

Jetzt kommt Carrara an die Tür

Das Unternehmen Rodenberg nutzt den Messeauftritt zur Präsentation exklusiver Füllungskreationen. Premiere feiert eine neue Kollektion Aufsatzfüllungen inklusive intelligenter Smart Home Technologie. Allen Modellen gemeinsam ist die Integration einer Smarthome Video-Türsprechanlage direkt in die Haustürfüllung. Musterexperten vermitteln, wie sich anspruchsvolles Design und modernste Technik ergänzen – für eine Überwachung des Eingangsbereiches per Smartphone oder Tablet. Mit im Gepäck zur Messe: Smart Touch, der schlüssellose Türzugang. Integriert in eine Griffstange aus Edelstahl, macht es die Smart Touch-Technologie möglich, Haustüren lediglich durch das Berühren des Außengriffes zu öffnen.



Foto: Rodenberg

Rodenberg präsentiert eine neue Kollektion von Haustürfüllungen mit Smart Home Technologie.

Im Zuge der aktuellen Überarbeitung des Premium-Programms kommt Rodenberg mit einem komplett neu gestalteten Gesamtkatalog 2020 nach Nürnberg. Einen wichtigen Beitrag dazu leisten die Neuentwicklungen im Bereich der Keramik-Kollektion. Attraktive Modelle ergänzen die bestehenden Serien „Art-Corten“, „Art-Steel“ und „Art Stone“. Der Füllungsexperte bringt mit den Kollektionen „Art-Basalt“ nach dem Vorbild von echtem Vulkangestein und „Art-Carrara“ in marmor-ähnlicher Optik zwei weitere Oberflächenvarianten aus dem Naturwerkstoff Keramik auf den Markt. Wohin die aktuellen Trends bei der Eingangsgestaltung gehen, macht das Unternehmen auch mit der neuen „Black Magic“ Kollektion deutlich. Die exklusiven Modelle zeichnen sich durch aufgesetzte, markante Applikationen aus schwarz lackiertem Glas aus.

Foto: Rodenberg



Das Unternehmen erweitert seine Lignum Kollektion um eine Reihe neuer Modelle mit Echtholzoberflächen aus Eiche im rustikalen Altholz-Look.

Anzeige



INTELLIGENTER SCHIEBESYSTEM-ANTRIEB



Der Problemlöser für große, schwere Türen und Fenster.

Hi-Tech made in Germany.
Kompakt, stark, langlebig.

www.moog-memmingen.com



www.rodenberg.ag | **Halle 6, Stand 115**



Foto: Simonswerk

Das Bandsystem Tectus TEG 310 2D und das magnetische Schließsystem Keep Close bilden zusammen das Beschlagsystem Tectus Glas für Ganzglastüren bis 80 kg.



Foto: Simonswerk

Simonswerk präsentiert innovative Lösungen für flächenbündige Ganzglastüren und neue Ansätze für Holzhaustüren.

SIMONSWERK

Tectus, Variant, Baka und vieles mehr

In Nürnberg gibt Simonswerk einen Überblick über seine Bandtechnik für den Einsatz an hochwertigen Objekt-, Wohnraum-, und Haustüren. Vorgestellt werden die Bandlösungen Tectus, Variant und Baka. Mit Tectus Glas zeigt Simonswerk eine ästhetische und funktionale Beschlaglösung für den flächenbündigen Einbau von Ganzglastüren.

Mit Tectus Glas lassen sich Ganzglastüren filigran und minimalistisch einbauen. Ganzglastür, Zarge, Band- und Schließsystem liegen ohne dem bisher üblichen Flächenversatz auf einer Ebene und sor-

gen für Leichtigkeit und Transparenz. Die zugehörige magnetische Schließung, bestehend aus einem Schließmagneten sowie einer türseitigen Magnetplatte, ermöglicht einen kontakt- und geräuschlosen Schließvorgang. Abgerundet wird die Beschlaglösung mit einer in Form und Farbe auf das Bandsystem abgestimmten Griffvariante.

Der Belastungswert von zwei Türbändern des Bandsystems Tectus TEG 310 2D liegt bei 80 kg, was einem Türmaß von etwa 10 x 1300 x 2500 mm entspricht. Damit sind nahezu alle Glastürdimensionen auch im Objektbau abgedeckt.

Bandtechnik für Holzhaustüren: Für den Einsatz an Haustüren präsentiert Simonswerk zudem auf seinem Messestand eine breit gefächerte Auswahl an Bandsystemen. Für gefälzte oder ungefälzte Haustüren bieten verschiedene Modellausführungen die passende Lösung. Je nach den Vorstellungen des Bauherrn bzgl. Tragkraft, Oberflächen- oder Falzausführung können Verarbeiter die individuell abgestimmte Haustür mit ausgewählter Simonswerk Bandtechnik anfertigen.

www.simonswerk.com | Halle 4, Stand 143

HAWA EKU

Funktion und Design im Fokus

Der Schweizer Anbieter hat sein Schiebebeschlagsysteme für Holz- und Glastüren um neue Designmöglichkeiten mit Eku Porta Black Edition erweitert. Der Beschlag-Allrounder ist in allen gängigen Gewichtsklassen, als Raumteiler und für Schiebetüren aus Holz und Glas erhältlich. Die neue „Black Edition“ ist eine Beschlagvariante für Türen aus Holz und Glas bis zu 100 kg. Passend zur minimalen Einbauhöhe und der unsichtbar integrierten Technik ergänzen nun die in matten Schwarz gehaltenen Laufschienen und Aluminiumblenden diese flexible Lösung. Schiebetüren mit diesem Baubeschlag nehmen wenig Platz in Anspruch und verbinden Design, Funktionalität, einfache Montage und Bedienkomfort. Alle Eku Porta Systeme erlauben den nachträglichen Ein- und Ausbau der Lauftechnik inklusive unsichtbare Dämpfung, ohne Demontage der Laufschiene, zeitsparend und problemlos.



Foto: Hawa

Mit der neuen Eku Porta „Black Edition“ erweitert der Schweizer Beschlaganbieter sein Programm für Türen aus Holz und Glas bis zu 100 kg.

Leichter planen mit Hawa Concepta: Mit dem Online-Planungstool Hawa Concepta (www.planningconcepta.hawa.com) lässt sich nun ein falt-Einschiebebeschlag in nur 3 Minuten online planen.

www.hawa.com | www.eku.com | Halle 4, Stand 123

FSB

Beschläge für den Objektbereich

Seit mehreren Jahren entwickelt sich Mestre, der Stadtteil Venedigs, der sich auf dem Festland befindet, zu einem besonderen Highlight vor den Toren der historischen Lagunenstadt. Dort wurde 2019 das vom bekannten Berliner Architekturbüro Sauerbruch Hutton gestaltete Museum M9 www.m9museum.it eröffnet.

Perfekt auf die Architektur und Farbgebung des imposanten Ensembles abgestimmt, entschieden sich die Architekten bei der Wahl der Türdrücker für ein Design aus eigener Feder: die FSB-Modellreihen 1230 und 1231. „Zentrales Bild für unseren Entwurf des M9 ist die traditionelle italienische Stadt mit ihren Plätzen, Straßen und Gassen – und mit dem typischen Leben im Freien“, so die Architekten selbst.

Foto: sauerbruchhutton



Die Produktreihen FSB 1230 und 1231 wurden von Sauerbruch Hutton für das M9 Museums in Mestre entworfen.

Das Museum besteht heute aus einem Neubau und einem restaurierten und revitalisierten Konvent aus dem 16. Jahrhundert. Die Produktreihen FSB 1230 und 1231 wurden vom Architektenpaar Matthias Sauerbruch und Louisa Hutton für das deutsche Traditionsunternehmen aus Brakel entworfen, und so fügen sich die Türdrücker harmonisch in den Gesamtentwurf des neuen M9 Museums ein.

Eine filigrane, mehrfach geschwungene Form, deren Handhabe sich dem Nutzer anbietet, ist charakteristisch für die Produktfamilie. Eine schwarz eloxierte mikrogestrahlte Oberfläche sorgt für eine angenehme Haptik. Neben Fenster- und Türgriffen kamen in Mestre ebenfalls Panik-Stangenbeschläge von FSB zum Einsatz.

Auf dem FSB Messestand wird eine Vielfalt an Beschlag-Lösungen des Anbieters vorgestellt werden.

www.fsb.de  Halle 4, Stand 145



Foto: sauerbruchhutton



Foto: Jan_Bitter

Neben Griffen für Türen und Fenster kamen im Mestre M9 Museum zudem Panik-Stangenbeschläge von FSB zum Einsatz.

„Design wird immer wichtiger...“

Im Interieur wächst die Bedeutung des Beschlagdesigns. Dass die Funktionalität gegeben ist, wird vorausgesetzt. Dadurch wird das Design immer mehr zum entscheidenden Kriterium für Kunden.

Matthias Rehberger



Anzeige

vitris

Atrivant 80 – Der innovative Beschlag für Balkon- und Terrassenverglasungen mit Endlagendämpfung und gedämpfter Flügelmitnahme

- Unten laufender, parallel öffnender Glasschiebetürbeschlag
- Für rahmenlose Balkon- und Terrassenverglasungen aus ESG
- Mit beidseitigem Dämpfungs- und Einzugsystem sowie gedämpfter, sukzessiver Mitnahme der folgenden Flügel (Soft Catch)
- Bequemes Entkoppeln einzelner Flügel mit dem Fuß (z. B. zur Reinigung, zur Schaffung von Durchgängen)
- Einfaches Ablängen auf der Baustelle dank intelligenter Laufschuhadapter
- Realisiert lineare, L- und U-förmige Anlagen
- Auch im Innenbereich und in barrierefreien Wohnungen einsetzbar
- Lässt die Terrassensaison früher beginnen und länger andauern



BESUCHEN SIE UNS VOM 18.03. - 21.03.2020 AUF
DER FENSTERBAU FRONTALE, HALLE 2, STAND 2-505



C.R. LAURENCE

Standfläche verdoppelt

C.R. Laurence präsentiert sich auf 100m² mit verschiedenen Wohnwelten, in die die CRL-Beschlägerien eingebettet sind. „Nachdem wir in den letzten zwei Jahren CRL konsequent auf die Bedürfnisse des deutschen sowie der europäischen Märkte ausgerichtet haben, sind wir nun dabei, das Umgesetzte weiterzuentwickeln“, so Dominik Hinzen, GF von C.R. Laurence of Europe.

Auf der Messe wird die brandneue Office TT Zarge für das flächenbündige Tectus Band von Simonswerk gezeigt, ebenso das Office Trennwandsystem, der französischen Balkon CRL Paris, der selbstschließende Eckbeschlag CRL380 sowie die Schiebetürserie Stuttgart mit neuen Schlössern und Anschlagpfosten. Im Segment Bad und Sanitär wartet das CRL mit einem neuen Sortiment schlanker Stabilisationsstangen sowie neuen Duschtürbändern auf.

Das Raumtrennsystem CRL Längle Office mit seinen schlanken Klemmprofile ist für transparente und elegante Raumtrennlösungen konzipiert und in den Oberflächen hell eloxiert, Edelloptik gebürstet, in matt schwarz sowie auf Wunsch in jeder Sonderfarbe erhältlich. Mit der Variante Office XL sind als Fixverglasung Schallschutzwerte bis 42 dB umsetzbar.

Office TT für Tectus-Glas: Erstmals präsentiert CRL das neue Office TT Zargensystem, das für den Einsatz des Glastürbandes Tectus der Firma Simonswerk entwickelt wurde. Das CRL Längle Office TT System nimmt sowohl die flächenbündigen Bänder auf als auch den Schließmagneten (optional), der in Kombination mit dem Klebgriff ein Türblatt ohne jegliche Glasbearbeitung ermöglicht.

Für das neue Zargensystem Office TT wurde eigens ein Profil entwickelt, das gleichzeitig sehr filigran ist, und gleichzeitig die aufwändige Technik des flächenbündigen Tectus-Bands aufnehmen kann. Kompatibel ist das Zargensystem



Die Fachbesucher finden auf dem CRL Messestand die CRL-Beschlagprodukte für Bad und Interieur in einer Reihe verschiedener Wohnwelten ansprechend präsentiert.

tem mit allen anderen CRL Längle Fixverglasungs-Systemen. Dazu zählen unter anderem Office, Office XL und Office New York. Die Aufnahmen für die Bänder und die Magnetbeschläge zum Schließen werden während der Produktion auf Maß ins Profil eingefräst, und dann die Tectus-Komponenten mit Hammerkopfmuttern sicher im Profil verschraubt.

Ebenfalls ganz neu im CRL Sortiment sind Beschläge für den Bau von Glasduschen: neben einer neuen Auswahl designorientierter Duschtürknoöpfe und -griffe hat CRL nun optisch und preislich sehr attraktive eckige und runde Stabilisationsstangen und Anschlüsse in schlanker 12 mm Ausführung im Programm. Zudem werden erstmals neue Duschtürbänder zur Messe. Bei der Entwicklung der Bänder standen ein quadratisches Design, die leichte Montage und clevere Funktionen im Fokus.

„Mit unserem neuen Messeauftritt und den zahlreichen Produkt-Highlights zeigen wir unseren Besuchern, dass CRL nun in Deutschland und Europa angekommen ist. Zusätzlich unterstreichen wir unseren Wachstumskurs mit neuen Mitarbeitern, die im Innendienst und im Außendienst für unsere Kunden da sind“, so Geschäftsführer Hinzen.

www.crl.eu **Halle 7a, Stand 326**

GLAS MARTE

Ansprechendes Design, schnelle Montage

Am Stand von Glas Marte können die Besucher die GM Trennwandsysteme begutachten, die mit ihren äußerst schlanken Profilen, eine Ansichtsbreite von nur 22 mm aufweisen und so ein ausgesprochen filigranes Erscheinungsbild ermöglichen. Dabei sind sie flexibel einsetzbar und eignen sich für fast jede Raumsituation sowie annähernd jeden Gestaltungs-

wunsch. So kann der Planer beispielsweise die Position der Tür frei wählen und frei entscheiden, ob er einen einfachen Öffnungsflügel, eine raumhohe Tür oder eine Tür mit Oberlicht einsetzen möchte.

Genauso lässt sich die Breite der einzelnen Glasfelder an die örtlichen Gegebenheiten anpassen sowie festlegen, ob diese mithilfe von Silikon, Dichtprofilen oder transparentem Klebeband miteinander verbunden werden sollen. Darüber hinaus ist es auch möglich, die Fugen ganz einfach offen zu gestalten. Große Flexibilität und Vielfalt zeigt das Glaswandsystem auch bei der Dimensionierung und im Schallschutzgrad.

Standardmäßig bietet Glas Marte die Trennwandprofile niro matt, silber eloxiert und chrom an. Auf Anfrage auch in allen RAL-Farben. Die GM Zargenprofile eignen sich für Einzelanlagen sowie für den großformatigen Einsatz im Objektgeschäft.



Foto: Weissengruber Fotografie

Das Profil in der Detailsicht

Die neuen Zargenprofile lassen sich einfach montieren. Dies basiert auf der stetigen Weiterentwicklung der Profilquerschnitte und der konsequenten Ausrichtung auf die Achsen der Trennwandkonstruktion.

Sämtliche Beschläge, Schlösser und das Profisystem selbst sind sehr kompakt, wie die Entwickler unterstreichen. Unabhängig davon, ob man sehr dünne oder doch 16 mm dicke Schallschutzgläser verwendet, die gesamte Bautiefe ist auf 40 mm beschränkt.

Diese klare Struktur ermöglicht eine schnelle Arbeitsvorbereitung und sowie eine optimierte Montage. Gleichzeitig werden so mögliche Fehlerquellen für den Handwerker deutlich reduziert. Die Monteur können so die Trennwände schnell und effizient in Trockenverglasung montieren.

www.glasmarte.de **Halle 7a, Stand 205**

Foto: Weissengruber Fotografie



Dank der äußerst schlanken Profile (Ansichtsbreite 22 mm), zeichnen sich die GM Trennwandsysteme durch ein ausgesprochen filigranes Erscheinungsbild aus.

GLASTEC ROSENHEIM

Flächenbündiges Glaselement

Als langjähriges Mitglied der Sanco Gruppe präsentiert die Glastec Rosenheim ihr flächenbündiges Glassystem für den Trockenbau (➔ www.trockenbaufenster.de) am Sanco Messestand in Nürnberg. Bestehend aus einem Trockenbaurahmen und einem Glaselement, wird ein Exponat des System im Format 2000×800 mm auf dem Gemeinschaftsstand der Sanco Gruppe unter dem Produktnamen Sanco Planline TB den Fachbesuchern präsentiert werden. Messebesucher können am Stand die außergewöhnlichen Optik des Systems mit beidseits flächenbündiger Perfektion ohne sichtbaren Rahmen begutachten.

Das montagefreundliche Sanco Planline TB räumt Architekten und Interieur-Designern einen großen planerischen Freiraum ein und punktet im eingebauten Zustand mit einem sehr hohen Grad an Transparenz und Lichtdurchlässigkeit.

Großzügig dimensionierte Einzelverglasungen des flächenbündigen Glassystems sind ebenso realisierbar, wie stumpf aneinander stoßene Glaselemente ohne statische Zwischenpfosten.

Neben der Standardausführung bieten weitere Glasaufbauten einen erhöhten Schallschutz und/oder Brandschutz. Darüber hinaus lassen sich Sichtschutz und Verdunkelung ebenso integrieren, wie Röntgen- und Laserschutz. Die genannten Möglichkeiten sind als Einzelfunktion oder in Kombination umsetzbar.

Unabhängig von den Funktionen bleibt die äußere flächenbündige Optik immer gleich und ermöglicht so selbst bei unterschiedlichen Anforderungen im Objekt ein einheitliches Erscheinungsbild.



Foto: Glastec Rosenheim

Das flächenbündige Glassystem für den Trockenbau von Glastec Rosenheim wird im Format 2000 × 800 mm auf dem Sanco Stand unter dem Produktnamen Sanco Planline TB den Fachbesuchern präsentiert.

www.glastec.com | Halle 7a, Stand 504

GEBR. WILLACH GMBH

Umfangreiches Beschlagsprogramm

Die Gebr. Willach GmbH präsentiert auf der Messe mit Vitris ihr Angebot an Glasbeschlägen. Mit der Produktlinie Portavant bietet Willach heute ein Sortiment eleganter, technisch durchdachter Glasschiebetürbeschläge für Innentüren an. Die Produktlinie umfasst hochwertige Glasschiebetürbeschläge für Balkon- und Terrassenverglasungen. Weiter bietet das Vitris-Beschlagsprogramm ein umfassendes, modulares System an Vitrinenbeschlägen, Schiebetürschlössern sowie an Trägersystemen für den anspruchsvollen Innen-, Laden- und Messebau an.

Die Vitris-Produkte sind nach ISO-Normen zertifiziert und werden in Ruppichteroth nach strengen Fertigungsstandards hergestellt. Dies ist die Grundlage für die hohe Qualität und die verlässliche Lieferbarkeit des Vitris-Programms, so der Anbieter. In Nürnberg werden die Glasbeschläge der Reihe Portavant am Messestand zu sehen sein sowie der Glasschiebetürbeschlag Atrivant 80.



Foto: Gebr. Willach GmbH

Der Glasschiebetürbeschlag Atrivant 80 mit seiner Endlagendämpfung und gedämpfter Flügelmitnahme für rahmenlose Balkon- und Terrassengläser aus ESG.

www.willach.com | Halle 2, Stand 505

Anzeige



HOBA® Frameless

Die Ganzglas-
Brandschutztür
ohne Türzarge!

Herausragendes
Design fällt aus
dem Rahmen

Informationen unter:
info@hoba.de

Holzbau Schmid GmbH & Co.KG
Ziegelhau 1-4, 73099 Adelberg
www.hoba.de



Foto: Hoba

Die filigranen Hoba-Brandschutztüren passen sich zurückhaltend in das Ambiente denkmalgeschützten Gebäudes ein.

GLÄSERNE BRANDSCHUTZTÜREN FÜR LUXUS-HOTEL

Sanierung mit gläsernen Brandschutztüren

Die Frasers-Hospitality-Gruppe Hotelkette hat die ehemalige Oberfinanzdirektion in Hamburg zum First-Class-Hotel umgebaut. Dabei musste das Gebäude in einzelne Brandschutzabschnitte unterteilt werden und gleichzeitig die Denkmalschutzanforderungen erfüllt werden. Hier erfahren Sie, wie dies mit Hoba-Brandschutztüren umgesetzt wurde, die auch noch die hohen Anforderungen an das Design erfüllen.

Im Mai 2019 eröffnete die Frasers-Hospitality ihr erstes Haus in Hamburg. Hierfür wurde die ehemalige Oberfinanzdirektion am Rödingsmarkt umgebaut. Das denkmalgeschützte Gebäude stammt aus dem Jahr 1907. Es ist eines der wenigen erhaltenen Vorkriegsgebäude in der Hamburger Altstadt. Die Umbaumaßnahmen mussten strenge Denkmalschutzauflagen erfüllen. Das Ergebnis ist beeindruckend. Bei der Innenausstattung orientierten sich die Planer am Stil der 1920er-Jahre. Die imposanten Räume sind im Art-déco-Stil möbliert. Ein blasses Samtblau ist die Leitfarbe des ganzen Hauses. Insgesamt bietet das Fünf-Sterne-Hotel 154 Zimmer, davon 44 Suiten. Kein Zimmer oder keine Suite gleicht der anderen. Eine der größten Herausforderungen war, den Bestand so weit wie möglich zu bewahren und gleichzeitig das Ge-

bäude an die heutigen Anforderungen – zum Beispiel die des Brandschutzes – anzupassen.

Ausgeklügelter Brandschutz

Um die alten Türen zu erhalten und dennoch den aktuellen Brandschutzvorschriften gerecht zu werden, bauten die Verantwortlichen hinter den Originaltüren, die aus lasierter Kiefer gefertigt sind, moderne Rauchschutztüren ein. Und auch bei den vier Treppenhäusern gingen sie mit viel Fingerspitzengefühl vor.

In enger Abstimmung zwischen Architekten, Hoba, Denkmalschutzamt, Bauamt, Feuerwehr und den Brandschutzsachverständigen wurde erreicht, dass das Gebäude bei seiner Nutzung den aktuellen Bauvorschriften entspricht. Die Betreiber hatten die Auflage, das Hotel in unterschiedliche Rauch- und Brandabschnitte zu unterteilen. So mussten die Treppenhä-

user brandschutztechnisch von den Gebäudefluren getrennt werden. Hierfür war es erforderlich, Rauch- und Brandschutztüren einzubauen. Zudem mussten die Wandöffnungen zum Flur, die mit kunstvoll geschmiedeten Geländern ausgestattet waren und einen direkten Kontakt ins Treppenhaus boten, mithilfe von feuerhemmendem Glas brandsicher (F30) getrennt werden. Zudem waren weitere Brandschutztüren in die zum Teil 30 m langen Flure einzubauen. Für diese Aufgabe schrieben die Planer einen Wettbewerb aus, den die Tischlerei Repenning aus Rodenbeck für sich entscheiden konnte. Der langjährige Hoba-Partner hat fundierte Erfahrung mit Brandschutztüren und ist entsprechend geschult. Beispielsweise darf die Tischlerei Repenning (www.tischlerei-repenning.de) im Rahmen eines Lizenzprogrammes gewisse Hoba-Türen selbst fertigen.

Foto: Hoba



Foto: Hoba

Um das Glas einbauen zu können, wurden die Granitstützen geschlitzt.

Die Glaselemente für den Brandschutz fügen sich elegant in die Hotelgestaltung ein.

Brandschutz mit speziellen Glaskonstruktion

Eine Besonderheit des Anbieters sind Brandschutztüren im freien Glasumfeld. Hier ist der Rahmen von Glas umschlossen. Das Glas und der Boden, in den die Zarge eingebaut ist, nehmen alle anfallenden Lasten auf.

Diese besondere Tür ist in ein- oder zweiflügeliger Ausführung erhältlich und verleiht dem Interieur eine elegante Leichtigkeit. Sie passt im Hamburger Fraser-Hotel zu den Glaselementen in den Treppenhäusern, die erforderlich waren, um alle Öffnungen brand- und rauchdicht zu gestalten. Um diese Türen von den restlichen Glaselementen abzuheben und einen Akzent zu setzen, rahmten die Planer sie durch ein kräftiges Portal ein.

Eine nicht ganz alltägliche Montagefuge für Glas

Die Hoba-Türen, die nicht aus Glas waren, sind aus gebeiztem und lackiertem Mahagoni gefertigt und haben Gesamtgewicht von bis zu 1000 kg. Das war Schwerstarbeit für die Monteur der Tischlerei Repenning, denn der Einsatz von Hebegevätern war nicht möglich.

Dazu Repenning Geschäftsführer Michael Schlüter: „Die historischen Decken des Gebäudes waren nicht auf die Zusatzlast eines Hebegeväters ausgelegt, so mussten wir die Elemente und Gläser mit Rollwagen und von Hand tragen.“ Schlüter ergänzt „Was mich besonders beeindruckt

hat, war die Größe des Gebäudes und der Treppenhäuser. Hier haben wir die Türen in die Granitsäulen eingelassen.“

Er spricht damit eine weitere Besonderheit von Hoba an: eine spezielle Montageweise, die in den Treppenhäusern eindrucksvoll zu sehen ist. Die Gläser wurden in die Granitsäulen eingelassen. So konnte auf sichtbar umlaufende Rahmen etc. verzichtet werden, was der Konstruktion ein filigranes Erscheinungsbild verleiht. Ein weiteres Stilmittel, dank dem sich die modernen Brandschutztüren harmonisch in das Gesamterscheinungsbild des edlen historischen Hotels einfügen.

www.hoba.de  Halle 3A, Stand 434



Foto: Hoba

Das Fraser-Hotel liegt direkt am Alsterfleet.

TECTUS® Glas

Ganzheitliches Beschlagsystem für Ganzglastüren



Besuchen Sie uns!

FENSTERBAU FRONTALE

Nürnberg
18.-21. März 2020
Halle 4, Stand 143



Das Bild zeigt die Risiko-Bereiche einer Tür, wenn sie nur sensorisch auf der Bandseite abgesichert ist.



Dargestellt sind hier die Risiko-Zonen, wenn die Tür nur auf der Gegenbandseite sensorisch gesichert ist.



Bei dieser kraftbetätigten Tür bietet der Athmer Fingerschutz eine zusätzliche Sicherung neben der sensorischen.



Hier eine kraftbetätigte Gastronomie-Tür mit Athmer Fingerschutz NR-32 UniSafe und zusätzlichem Rammschutzelement.

Fotos: Athmer

MEHR SICHERHEIT FÜR AUTOMATIKTÜREN

So vermeiden Sie Restrisiken

Kraftbetätigte Türen weisen Restrisiken auf, wenn sie ausschließlich durch Sensortechnik abgesichert werden. Dies ist insbesondere auch für öffentliche Gebäude relevant, die besondere Absicherungen erfordern. Der Errichter bzw. die Servicefirma der Türanlage trägt dafür die Verantwortung. Hier erfahren Sie, wie mit Fingerschutzsystemen von Athmer dieses Restrisiko verringert werden kann.

Gerade öffentliche Gebäude erfordern besondere Absicherungen: Die Schließkantensicherung an kraftbetätigten Türen ist ein sehr sensibler Bereich.

Werden Türanlagen in öffentlichen Gebäuden von schutzbedürftigen Personen (Kinder, Ältere, Behinderte) genutzt, sind dort hohe Absicherungsmaßnahmen zu berücksichtigen. Um eine barrierefreie Begehung und die Vermeidung von Quetsch- und Scherstellen an Türen sicherzustellen, sollten kraftbetätigte Türen nach DIN EN 16005 abgesichert sein.

Um diese Nutzungssicherheit einer neuen Tür bewerten zu können, ist die Durchführung einer Risikobeurteilung durch den Errichter der Türanlage – idealerweise bereits bei der Planung – erforderlich. Im Bestand ist eine regelmäßige Beurteilung nach dem „Stand der Technik“ durch die Servicefirma unabdingbar. Demnach sind entsprechende Schutzvorrichtungen auszuwählen.

Achtung, hier lauern Risiken

Die gängige Sensortechnologie für Türen ist auf einem sehr hohen Sicherheitsniveau. Dennoch haben auch solche Systeme Schwachstellen. So birgt die alleinige Absicherung der Nebenschließkanten durch berührungslos wirkende Schutzvorrichtungen/Sensorik Restrisiken und bietet so keine vollständige Sicherheit.

Daher ist es sinnvoll, in öffentlichen Bereichen zudem mechanische Absicherungen einzubauen.

Folgende Grauzonen und damit Quetsch- und Scherstellen sind mit Sensorsystemen möglich:

- Detektionsbereich hängt von der Installationshöhe und Positionierung auf dem Türblatt ab: Sensoren wirken schräg seitlich nach unten, sodass im oberen Bereich der Nebenschließkante eine Grauzone bestehen kann und damit keine normkonforme Absicherung der Tür gem. DIN EN 16005 erfolgt.
- Grauzonen hinter Panikbeschlägen und aufgesetzten Bändern: Sensoren können nicht hinter diese Beschläge wirken.
- Voreingestellte oder wählbare Grauzonen, um Störungen vermeiden zu können bestehen weiter, wenn sie nicht feinjustiert werden.
- Hinterfassen des Sensorschleiers: seitlicher Eingriff hinter den Sensorschleier ist möglich, gerade bei geöffneter Tür auf der Gegenbandseite (z. B. Quergang zur Tür, Fassadensituation). Bei hochfrequentierten Türen, erhöhter Türgeschwindigkeit und dicken Profilen vergrößert sich diese Grauzone.
- Störanfälligkeit: Die Umgebung beeinflusst Sensoren. Rauch, Nebel, Staub und Feuchte sollten im Erfassungsfeld vermieden werden.

Auch Antriebs- und Sensorikhersteller weisen darauf hin, dass Restrisiken bei der alleinigen Verwendung von Sensoren bestehen.

Zudem bestätigen Prüfinstitute, dass im Falle einer hohen Wahrscheinlichkeit des Erfassens von Fingern, eine Kombination von sensorischer und

mechanischer Absicherung in Betracht zu ziehen ist. Athmer Fingerschutz ist dabei eine passende Ergänzung zu den gebräuchlichen Türsensoren, um gemäß EN 16005 Restrisiken an der Nebenschließkante bis 2,00 m zu reduzieren. Bestenfalls stimmen sich hier der Metallbauer und Automatikspezialist ab, wer den Fingerschutz montiert, damit alle Beteiligten auf der sicheren Seite sind. Die Servicefirma des Antriebes, der Gebäudebetreiber und nicht zuletzt der Nutzer.

Ideal für die zusätzliche Absicherung von kraftbetätigten Türen ist das Fingerschutzrollo NR-32 UniSafe. Darüber hinaus bietet Athmer zu jedem Türband das passende Schutzprofil.

www.athmer-fingerschutz.de

Halle 2, Stand 415



DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK

Das bringt bei kraftbetätigten Türen mit Sensoren die Kombination mit dem Athmer Fingerschutz:

- immer aktiv und verbesserte Türspaltabdeckung,
- sichtbare und kontrollierbare Sicherheit,
- störungs- und wartungsfrei mit langer Lebensdauer,
- an Feuer- und Rauchschutztüren nachrüstbar, da werkseitig mit Systemanbietern geprüft,
- universell einsetzbar für alle Türen, auch bei extremen Umgebungsbedingungen wie Staub, Schmutz, Kälte, Wärme und Feuchtigkeit.

FVSB UND PIV

Fundierte Beschlag-Beratung für Messebesucher

Der Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB) und die Experten vom Prüfinstitut Schlösser und Beschläge Velbert (PIV) werden in Nürnberg als kompetente Gesprächspartner zur Verfügung stehen. Zudem berät das PIV zu mechanischen Produktprüfungen an Schlössern und Beschlägen sowie an Fenstern und Türen wie auch zu Prüfungen der Mechatronik. Als akkreditiertes Prüfinstitut steht das PIV für unabhängige und kompetente Prüfdienstleistungen.

Auf dem Gemeinschaftsstand in Halle 1 werden der FVSB und das PIV über die Perspektiven und

Entwicklungen der Branche sowie über Marktentwicklungen informieren. Zudem erhalten Interessierte Informationen über die Prüfmöglichkeiten im Institut. Weiter ist das Unternehmen Mark Schütz Vorrichtungsbau Mitaussteller auf dem Gemeinschaftsstand. Es baut Prototypen und ist im Bereich Vorrichtungsbau und Automatisierungstechnik tätig und beschäftigt sich mit der Entwicklung und Konstruktion von Dauerfunktionsprüfständen, die auch im PIV zum Einsatz kommen.

Über den Verband: Der Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB) e.V. ist die verbandliche Organisation der Schloss- und Beschlaghersteller in Deutschland und somit die zentrale Interessenvertretung für Unternehmen der Branche.

Internationale Interessen der Mitgliedsunternehmen gestaltet der Verband durch die Mitgliedschaft in der ARGE, dem europäischen Verband der Schloss- und Beschlaghersteller, auf europäischer Ebene mit. Das zur rechtlich selbständigen Gütegemeinschaft Schlösser und Beschläge e.V. gehörende Prüfinstitut (→ www.piv-velbert.de) steht



Foto: FVSB

Stephan Schmidt, Geschäftsführer des Fachverbandes Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB)



Foto: FVSB

Andrea Horsthemke, Leiterin des PIV Prüfinstituts ist mit ihrem Team vor Ort und beantwortet Fragen.

mit praktischen Prüfungen und langjähriger Prüferfahrung zur Verfügung.

Über das Prüfinstitut: Das zur rechtlich selbständigen Gütegemeinschaft Schlösser und Beschläge e.V. gehörende Prüfinstitut Schlösser und Beschläge Velbert (PIV) steht mit praktischen Prüfungen und langjähriger Prüferfahrung zur Verfügung. Das Prüfinstitut nimmt neben mechanischen Produktprüfungen an Schlössern und Beschlägen sowie an Fenstern und Türen auch Prüfungen der Mechatronik vor.

Das Institut arbeitet zudem in den nationalen und internationalen Normungsgremien dieser Produktgruppen mit. Durch die Akkreditierung nach DIN EN ISO/IEC 17025 werden die Prüfergebnisse weltweit akzeptiert.

Über die Zertifizierungsstelle: Weiterhin verfügt das PIV über eine Zertifizierungsstelle gemäß DIN EN ISO/IEC 17065, ist anerkannte Überwachungs- und Zertifizierungsstelle nach der Landesbauordnung NRW, notifizierte Prüf- und Zertifizierungsstelle nach der Bauproduktenverordnung und anerkannte Prüfstelle für DIN CERTCO.

www.fvsb.de | Halle 1, Stand 645

BUNDESVERBAND FLACHGLAS

Alles rund um Glas

Auch der Bundesverband Flachglas wird mit einem Stand auf der Messe vertreten sein. Dort stehen die Fachleute des Verbands als kompetente Gesprächspartner zu Fragen über Glas und Isolierglas für interessierte zur Verfügung.



**Bundesverband
Flachglas**

www.bundesverband-flachglas.de | Halle 7a, Stand 202

MASTERBAND Das Bandsystem für Haustüren – jetzt mit innovativer Justiertechnologie.

Messeneinheit



**FENSTERBAU
FRONTALE**

Die Messe. Fenster. Tür. Fassade.

Nürnberg | **18. – 21. März 2020**
Besuchen Sie uns

Halle 4 | Stand 4-452

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

Q-RAILING

Neue Geländer beim Praxis-Workshop testen

Foto: Q-railing



Bei Q-railing dreht sich in Nürnberg alles um die Absturzsicherung mit Glas.

„Unser Messe-Motto lautet 'Unsere Besucher sollen die vielseitige Q-railing Geländerwelt live erleben. Egal ob Ganzglas- oder Pfostengeländer, französische Balkone oder Treppenhandläufe – wir haben vieles mit im Gepäck“, sagt Tom Kruyt, Sales Manager für Deutschland und Benelux. Besondere Highlights sind das brandneue Aluminiumgeländer Easy Alu, ein System, das für Montageschnelligkeit steht, sowie Glasgeländer mit dem revolutionären Q-disc System zur einfachen Glasinstallation und -ausrichtung.

Montagefertige Geländermodule, die nur noch auf der Baustelle verankert werden müssen - das verspricht Q-railing mit dem System Easy Alu. Die Verarbeiter oder Monteure geben einfach die Projektdaten an Q-railing durch. Nach Auftragsfreigabe werden die Einzelteile auf Maß gesägt, vorgebohrt und, bei Bedarf, in Wunschfarbe pulverbeschichtet. Danach werden die vorgefertigten Komponenten zu baustellenfertigen Geländermodulen vormontiert. Alles, was der Monteur dann tun muss, ist die Module vor Ort am Boden zu verankern und mir dem Handlauf zu versehen. Die vorgefertigten Komponenten lassen sich zudem als Einzelteile bestellen, um sie in der eigenen Werkstatt zusammenzubauen. Als dritte Option gibt es die Einzelkomponenten von Easy Alu in der Standard-Ausführung direkt ab Lager. Weiter wird das Q-disc System vorgestellt. Dieses besteht aus einem neuartigen Mechanismus, einem speziellen Inlay und der Q-disc, und sorgt für eine schnelle und einfache Glasinstallation. Mithilfe des Q-disc Werkzeugs sind die Scheiben buch-



Foto: Q-railing

Auch das brandneue Aluminium Pfostengeländer Easy Alu wird am Q-railing Stand zu sehen sein, das für eine schnelle Montage konzipiert wurde.

stäblich im Handumdrehen und ohne hohen Kraftaufwand installiert. Und mit dem Ganzglasgeländer Easy GlassPrime gibt es nun eine justierbare Variante des Q-disc Systems. Damit können die Gläser nicht nur schnell installiert, sondern auch um bis 1,2° in der Vertikalen ausgerichtet werden. Weiter zeigt Q-railing seinen französischen Balkon Easy Glass View. Dieses System bietet Absturzschutz an bodentiefen Fenstern ohne dabei Kompromisse in puncto Ausblick einzugehen. Die schmalen Aluprofile, die sich an der Fassade, auf dem Fensterrahmen oder in der Laibung montieren lassen, sind von innen und außen kaum sichtbar. Dies sorgt für ungestörte Ausblicke und maximalen Tageslichteinfall.

www.q-railing.com | Halle 7a, 317

ABEL METALLSYSTEME

100 Jahre Abel wird mit Jubiläumsstand gefeiert

In diesem Jahr begeht Abel Metallsysteme das 100-jährige Firmenjubiläum. Mit neuen Produkten und Dienstleistungen sowie einer Entwicklungsstudie präsentiert sich der Vollsortimenter in Nürnberg. In dritter Generation leitet Klaus Peter Abel die Abel Metallsysteme GmbH im thüringischen Geisa und entwickelt sie erfolgreich zum Ideengeber, Vorreiter und Produzent individueller Absturzsicherungen und Geländersysteme.

Mit Vitrum Insert AD und Simplum Aluminium Easy hat Abel Metallsysteme in den letzten Monaten zwei neue Produkte auf den Markt gebracht, die insbesondere bei der Montage punktet und auf dem Messestand besichtigt werden können.

„Aktuell entwickeln wir den Bereich der Befestigung konsequent weiter und stellen auf der Fensterbau eine neuartige Befestigungsvariante als Studie vor. Hier freuen wir uns auf zahlreiches Feedback der Besucher, an deren Bedarf wir die Weiterentwicklung dann konsequent



Foto: Abel Metallsysteme

Bei diesem Referenzobjekt wurde das System Vitrum Insert AD von Abel verbaut.

ausrichten werden“, so Geschäftsführer Klaus Peter Abel. Mit über 100 Mitarbeitern, modernster Technik, konsequenter Zielgruppenorientierung sowie Patenten hat sich der Anbieter europaweit zu einem Partner für Architekten, Bauunternehmen sowie Fenster- und Metallbauer entwickelt. Mit den Systemen Vitrum Insert AD und Simplum Aluminium Easy gelang zum Jubiläumsjahr der Schritt des Anbieters zum Vollsortimenter im Bereich Absturzsicherung. Seit kurzem verfügt Abel zudem über eine eigene Pulverbeschichtung: In einer 1900 m² ökologisch zertifizierten Produktionshalle werden Materialien nicht nur Form und Funktion gegeben, sondern auch für deren Schutz, Sicherheit und Aussehen gesorgt. „So konnten wir für Metallbaubetriebe, Verarbeiter und viele unserer Kunden außerdem die Lieferzeiten verkürzen und durch unser „alles aus einer Hand“ Angebot den Service ausbauen“, so GF Klaus Peter Abel.

www.abelsystem.de | Halle 7a, Stand 223

BOHLE

Ganzgeländer in null-komma-nichts eingebaut

Bohle launchte 2019 sein erstes Glasgeländersystem VetroMount, das seitdem bei Glasern und Metallbauern großen Anklang findet. Einer der Gründe dafür sei der sehr schnelle Sicherheitsmechanismus, der die Glasscheibe mit wenigen Handgriffen im Profil verankert.

Neben den bisherigen beiden Profilalternativen für die Seiten- und Bodenmontage, zeigt Bohle zur Messe nun ein weiteres Bodenprofil, das bündig zur Bodenkante abschließt. Ein ergänzendes Seitenprofil ist ebenso in Planung. Überzeugend zeigt sich auch der neue Oberflächenschutz BriteGuard Pro. Dieser ersetzt gleich vier Vorgängerprodukte für die dauerhafte Beschichtung glatter (Glas-)Oberflächen und ist dabei noch schneller in der Anwendung, wie die Entwickler unterstreichen. In Sekundenschnelle aufgetragen, schützt BriteGuard Pro mehrere Jahre vor Korrosion und Schmutz, so der Anbieter.

Einen besonderen Platz auf dem Messestand erhält die im eigenen Haus entwickelte, elektrisch betriebene Vakuum Hebeanlage. Die innovative Bedienung, der schnelle Austausch des Wechselakkus und die hohen Sicherheitsstandards machen die Hebeanlage zu einem zuverlässigen Montagepartner im Indoor- und Outdoor Bereich.



Foto: Bohle

Im Fokus wird bei Bohle u. a. das Glasgeländersystem VetroMount stehen, bei dem die Gläser mit wenigen Handgriffen im Profil verankert werden können.

Aus dem Bereich der Handhabungstechnik dürfen sich Besucher auf die neue Generation der Veribor Saugheber freuen. Die Kunststofflinie überzeugt mit optimierter Funktionalität aufgrund des nun noch schnellerem Pumpmechanismus sowie durch mehr Tragekomfort für die Monteure auf der Baustelle oder Glasverarbeiter in der Werkstatt.

www.bohle.com | Halle 7a, Stand 316

Anzeige

GLASSLINE

Rahmenlose Glassysteme im Fokus

Zur Fensterbau 2020 sind alle Systeme, die vor einem Jahr auf der BAU vorgestellt wurden nun marktreif und erfüllen laut Entwickler die höchsten Anforderungen der Baunormen für die Absturzsicherung.

Mit den minimalistischen Punkthaltern Pointfix fing das bei Firmengründung im Jahr 1998 an und wurde mit Balardo Glasgeländern weiter ausgebaut. Pointfix - Das erste System am Weltmarkt erlebt bei Glassline eine Renaissance. Es werden wieder zunehmend Objekte mit Glasfassaden gebaut, die mit diesen Punkthaltern verbunden werden.

Balardo wurde zur Marke im Bereich Ganzglasgeländer. Ergänzt wird das Angebot mit dem Glasvordachsystem Canopy, das mit Canopy cloud und Fix'N Slide Befestigungen speziell im WDVS eingesetzt werden kann.

In 2020 feiert das System Balmero seine Premiere, ein Konzept für französische Balkone. Auch hier werden hohe technische Ansprüche an Mechanik und Montage mit einem ästhetischen und minimalistischen Design umgesetzt.

Mit Balardo aqua control soll im Juni ein wasserführendes System in den Markt kommen. Hierzu wird aktuell eine neue Fertigungshalle aufgebaut. Es werden Profillängen bis 6 m geliefert und jeder Balkon wird kundengerecht vorkonfektioniert, um eine optimale Dichtigkeit der Bauteile zu gewährleisten.



Mit Balardo aqua control hat Glassline eine Absturzsicherung als wasserabführendes System entwickelt.

www.glassline.de | Halle 7a, Stand 514

BIOTRANS®

1 Container für alles!

Besuchen Sie uns
 FENSTERBAU FRONTALE
Halle 4A | Stand 521



■ **PVC/Holz und Metall mit Verglasung & Beschlägen alles nur in 1 Container**

■ **nahezu bundesweiter Baustellenservice**



BIOTRANS GmbH
Tel. **02304-96850-0**
www.biotrans-gmbh.de



Foto: Roland Häbe

In diesem Hochschulbau herrscht ein Höchstmaß an Transparenz.

GLAS MARTE: VERKLEBTE GLASBRÜSTUNGEN IN DER HOCHSCHULE

Studieren im Glaskubus

Der Bildungscampus in Heilbronn wächst stetig, wobei immer neue Gebäude errichtet werden. Einige davon stammen aus der Feder der Stuttgarter Architekten Auer + Weber. Dazu gehören die beiden Gebäude des DHBW CAS und der HHN, deren Räume jeweils um ein Atrium anordnen. Bei den Brüstungen dieser Atrien und bei einem Glaskubus kamen Elemente von Glas Marte zum Einsatz.

Beim Planen der Gebäude für die Fakultät für International Business (HNN) und für das Center for Advanced Studies (CAS) setzten die Architekten in vielerlei Hinsicht auf Glas. Beide Gebäuden ist gemeinsam, dass sich die Räume um ein Atrium herum gruppieren, bei dem Glas eine große gestalterische Rolle spielt.

Die gesamte Absturzsicherung zum Atrium und bei den geschossverbindenden Treppen besteht aus Glaselementen, bei denen der Betrachter keinerlei Befestigungselemente wahrnimmt. Möglich wird dies durch das Brüstungssystem GM Railing Plan von Glas Marte.

Diese Absturzsicherung wird höchsten ästhetischen Ansprüchen gerecht, da der Betrachter die Montageprofile nicht wahrnimmt, sondern nur die pure Glasfläche sieht. Abstehende Bauteile, Materialwechsel oder vertikale Befestigungselemente (Steher) sind nicht vorhanden.

Beim Gebäude des DHBW CAS und der HNN wurde das Glas stirnseitig gegen die Betondecke montiert, wobei es auch das Befestigungselement überdeckt.

Da das Glas an dieser Stelle mit einem weißen Siebdruck versehen ist, tritt das Montagesystem nicht in Erscheinung. Als einziger Hersteller bietet Glas Marte mit dem GM Railing-System eine geprüfte und zertifizierte Absturzsicherung an, bei der Glas und das Befestigungsprofil bereits im Werk spannungsfrei verklebt sind.

Die Ganzglasmodule müssen auf der Baustelle nur noch mit den Unterkonstruktionsprofilen



Die gesamte Absturzsicherung zum Atrium und bei den geschossverbindenden Treppen besteht aus Glaselementen.

verbunden werden, die vorher bauseitig befestigt wurden. So lassen sich Montagekosten auf ein Minimum reduzieren, wobei gleichzeitig ein Höchstmaß an Präzision möglich ist.

Transparenz und Sicherheit

Doch das GM-Railing-System kam nicht nur bei den Absturzsicherungen zum Einsatz. Wie eingangs beschrieben legten die Planer beim HNN-

Gebäude großen Wert darauf, den Studenten Räume zum Lernen und Treffen zur Verfügung zu stellen.

Ein Beitrag hierzu leisteten sie unter anderem damit, dass sie ins Atrium einen dreigeschossigen Glaskubus setzten, in dessen Innerem sich die Hochschüler frei aufhalten können. Das Besondere daran: Obwohl das GM-Railing-System eigentlich für absturzsichernde Brüstungen gedacht ist, setzten die Architekten es hier für die Glaswände ein, die über 3 m hoch sind.

Die zusätzliche Planung, die entsprechend notwendig war, übernahmen die GlasMarte-Ingenieure in enger Abstimmung mit den Architekten. Die GM Railing-Elemente werden an Metallbauer, Glaser und andere ausführende Betriebe geliefert.

Bei den beiden Campus-Gebäuden übernahm Glas Marte die Montage allerdings selbst. Achim Söding: „Die Arbeit von Glas Marte hat uns absolut überzeugt. Einerseits fügen sich die puristischen Glaselemente hervorragend in die Gebäude ein.

Andererseits führten die Mitarbeiter des Unternehmens die Montage auf den Millimeter genau aus.“

Bekräftigt wird diese Aussage durch die Tatsache, dass das Büro das GM-Railing-System auch in der neuen Mensa einsetzt, die in Kürze fertiggestellt wird. Auch hier warten die Planer mit einer Besonderheit auf: Das Glas ist dieses Mal gebogen.

www.glasmarte.de

Halle 7a, Stand 205



Der Blick in das Atrium wird nicht durch eine Brüstung verstellt, da diese als Ganzglas-Konstruktion ausgeführt wurde.



Auch in der Fassade zeichnet sich das Gebäude mit einem spannenden Einsatz der verwendeten Gläser aus.

H.B. FULLER | KÖMMERLING

Starke Warme Kante

Der Hersteller und Systemlieferant von Kleb- und Dichtstoffen zeigt in Nürnberg seine Highlights aus dem Glas- und Baubereich. Besucher können am Stand das Direktverkleben von Isolierglas im Fensterflügel selbst ausprobieren. Weiterer Schwerpunkt der Messepräsentation ist neben der Fensterverklebung auch das Warme-Kante-System Ködispace 4SG für Fenster und Fassaden.



Foto: H.B. Fuller | Kömmerling

Die Warme Kante mit Ködispace 4SG bietet laut Anbieter auch bei anspruchsvollen Anwendungen, wie dem Montagebiegen von Isoliergläsern, eine dauerhafte Funktionalität.

Für die Messebesucher bietet der Hersteller die Möglichkeit, sich ausführlich über Systemlösungen für Fenster und Fassade zu informieren und auch gleich in die Praxis einzutauchen.

Besucher können am Messestand selbst testen und live erleben, wie sich ein Fenster manuell verkleben lässt. Denn verklebte Fenster bieten in punkto Verarbeitungsmöglichkeiten und Produktfunktionalität zahlreiche Vorteile: Direct Glazing lässt sich in jede Produktionsform von der manuellen über die teilautomatische bis zur vollautomatisierten Verarbeitung einbinden.

Durch die umlaufende elastische Verbindung von Glas und Profilen werden die statischen Eigenschaften des Fensters grundlegend verbes-

sert. Weitere Leistungsmerkmale sind vor allem ein verbesserter Einbruchschutz, höhere Wärmedämmung und optimierter Schallschutz.

Diese Warme Kante erfüllt sehr hohe Ansprüche

Zu den Kernkompetenzen des Herstellers zählt insbesondere der Randverbund. Mit dem Dichtstoff Ködispace 4SG bietet H.B. Fuller | Kömmerling ein Warme-Kante-System, das optimal auf die Anforderungen silikonversiegelter Isolierverglasungen zugeschnitten ist.

Denn durch den festen und zugleich elastischen Randverbund passen sich die Isolierglaseinheiten auch starken mechanischen Belastungen flexibel an und bleiben langfristig gasdicht.

So gewährleistet der Randverbund mit Ködispace 4SG selbst bei anspruchsvollen Anwendungen wie dem Montagebiegen von Isolierglaselementen dauerhafte Energieeffizienz und Funktionalität, so die Auskunft der Entwickler.

Um das Thema Warme-Kante dem Fensterbauer und seinen Kunden noch näher zu bringen, hat H.B. Fuller | Kömmerling einen kundenorientierten Flyer herausgebracht, der auf der Messe ausliegt und dort bestellt werden kann.

Ködispace 4SG von H.B. Fuller | Kömmerling finden Sie auch am Stand 555 des Profilverstellers profine in Halle 7: Dort sind viele profine-Exponate mit ISO mit der Warmen Kante des Kleb- und Dichtstoffherstellers ausgestattet.

www.koe-chemie.de |  Halle 7, Stand 118



MEINE VERNETZUNG MIT DER ZUKUNFT!

Meine Fensterbausoftware für die intelligente Gesamtorganisation meiner Produktion inklusive aller kaufmännischen Prozesse bis zur Auslieferung.

www.a-w.com



Foto: H.B. Fuller | Kömmerling

Fensterkleben: Direct Glazing lässt sich in jede Produktionsform von der manuellen über die teilautomatische bis zur vollautomatisierten Verarbeitung einbinden.



KOSTENLOSER FLYER FÜR ENDKUNDEN-BERATUNG

Damit Fensterbauer ihre Bauherren in Sachen Isolierglas gut beraten können, gibt es dazu von H.B. Fuller | Kömmerling einen Flyer mit leicht verständlichen Informationen. Dieser wurde entwickelt, um Fensterbauer bei ihrer Beratung zielgruppengerecht zu unterstützen. Den Flyer findet man zum kostenlosen Download unter.

www.koe-chemie.de/news-downloads/downloads



Foto: H.B. Fuller | Kömmerling

Ab sofort ist bei H.B. Fuller | Kömmerling ein kostenloser Flyer zum Isolierglas-Randverbund und zur Warmen Kante als Download erhältlich.

THERMA FENSTERBAU: ERFAHRUNG MIT LEICHTEM 3-FACH-ISO

Überzeugt von leichtem Isolierglas

Die gestiegenen Anforderungen an die Energieeffizienz haben bei uns 3-fach-Isolierglas zum Standard gemacht. Gegenüber früher werden ISO-Einheiten dadurch dicker und benötigen stärker dimensionierte Beschläge sowie tiefere Profilhälze und teils tiefere Profile. Die höheren Gewichte fordern zudem die Monteure. Hier erfahren Sie, warum therma Fensterbau auf dünnere Gläser als Alternative setzt.



Andrew Horn (l.), Fertigungsleiter bei therma Fensterbau in Bad Steben, und Stephan Horn, Geschäftsführer der therma Fensterbau GmbH, setzen auf leichte 3-fach-Isoliergläser von Saint-Gobain Glass.



Beim Verglasen der Fenster haben die Mitarbeiter gute Erfahrungen mit dem leichten 3-fach-ISO gemacht.

„Fenster mit normalen 3-fach-Isoliergläsern sind deutlich schwerer und erfordern ein anderes Handling,“ so Andrew Horn von der Fertigungsleitung der therma Fensterbau GmbH. UNd weiter: „Zudem müssen die Mitarbeiter größere Lasten bewegen und werden vor allem körperlich stärker gefordert. Außerdem funktionieren das Beladen des Lkw und die Montage am Einbauort bei vielen Formaten kaum noch ohne Hebegeräte.“

Die therma Fensterbau GmbH mit Stammsitz in Bad Steben/Bobengrün fertigt an drei Standorten mit insgesamt 115 Mitarbeitern Fenster und Türen und liefert die zugehörigen Sicht-, Sonnenschutz- und Lüftungssysteme. Gerade in der umfangreichen Fensterproduktion war der Produktivitätsnachteil bei den schweren 3-fach-Isoliergläsern deutlich zu bemerken.

Als Alternative werden seit vier Jahren auch Leichtgläser mit Climatop XN Light und Climatop XN Extra Light vom Saint-Gobain Isolierglas-Center (➔ www.glassolutions.de) in Bamberg angeboten.

Mit gewichtigen Folgen: Statt eines herkömmlichen Aufbaus mit 4/14/4/14/4 werden damit beispielsweise 3-fach-Isoliergläser mit 3/14/3/14/3 umgesetzt. Und diese bringen nur noch 22,5 kg/

m² auf die Waage, statt 30 kg/m² im Standardaufbau. Mit der jüngsten Entwicklung Climatop XN Extra Light sind sogar 3-fach-ISO-Einheiten möglich mit nur 20 kg/m², dann im Aufbau 3 mm Glas/SZR/2 mm Glas/SZR/3 mm Glas. Diese liegen damit in der Größenordnung der früheren Standard 2-fach-Gläsern.

Fensterbauer therma verarbeitet Gläser im Aufbau 4/14/23/14/3 seit 2017 und erreicht 22,5 kg/



DIE EINGESETZTEN LEICHTGLÄSER

Therma Fensterbau arbeitet bei den Leichtgläsern mit Produkten von der SGG Isolierglas-Center GmbH, die am Standort Bamberg gefertigt werden. Zum Einsatz kommen dabei auch die Gläser Climatop XN Light

und Climatop XN Extra Light von Saint-Gobain Glass sowie die Isolierglas-Abstandhalter von Swisspacer.

www.swisspacer.com
 Halle 7a , Stand 214

m². „Bei der Entscheidung für die leichten Gläser der Climatop Light-Familie war uns natürlich wichtig, dass die Fenster alle modernen technischen Anforderungen erfüllen, etwa beim Wärme- und Schallschutz“, betont Andrew Horn.

„Der Schallschutz kann mit bestimmten Extra Light-Aufbauten sogar noch verbessert werden. Auch bei der Lichtdurchlässigkeit schneiden die dünneren Gläser besser ab.“

Darüber hinaus lassen sich die Isoliergläser auch mit schlanken und leichten Sicherheitsgläsern - VSG 4 mm oder ESG 3 mm - kombinieren, wodurch absturzsichernde Gläser oder Einbruchschutzglas P4A möglich werden. Die maximalen Glasabmessungen liegen aktuell bei 1400 x 2200 mm, was zirka 85 Prozent der gängigen Maße im Wohnbau abdeckt.

Eine gute Alternative gegenüber Standardgläsern

Die Kunden erhalten mit den leichten Gläsern also Fenster in gewohnt hoher Funktionalität und Qualität. Aber wie reagieren die therma-Mitarbeiter auf die Umstellung und was bedeutet sie für die Produktionsprozesse?

Dazu Andrew Horn: „Das Material ist so robust wie herkömmliches Basisglas und wird bei uns auch genauso verarbeitet. In den Abläufen und bei der Gerätetechnik gibt es also keinen Unterschied. Aber das leichte Glas ist immer die bessere Wahl, wenn es per Hand bewegt werden muss. Bei vielen Formaten kann jetzt wieder ein Mitarbeiter allein die Verglasung in den Rahmen stellen oder die Flügel am Einbauort einhängen – auch ohne maschinelle Hebezeuge.“ Das bedeutet, die Mitarbeiter werden entlastet und der Fensterbauer habe unterm Strich kürzere Montagezeiten.

Durch geringere Ladegewichte lasse sich zudem Kraftstoff beim Transport einsparen. Außerdem lassen sich mehr Elemente laden, bis



Durch die leichteren ISO-Einheiten reicht meist ein Mitarbeiter aus, um die ISO-Einheiten per Hand in den Rahmen zu stellen oder die Flügel einzuhängen.

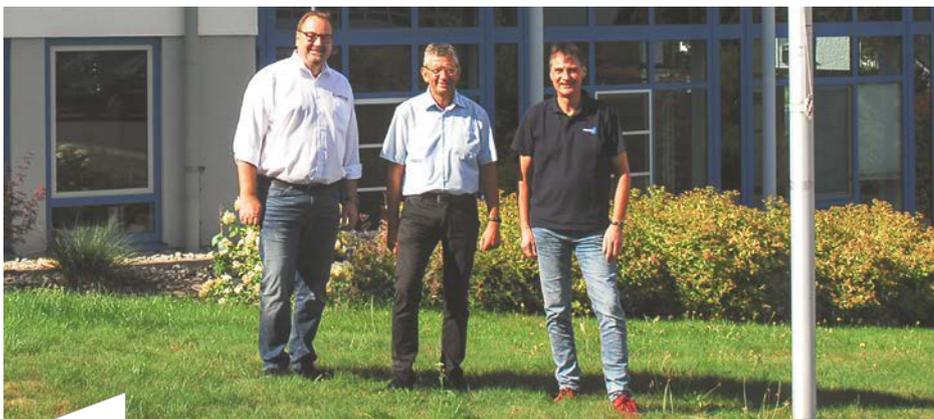
das zulässige Gesamtgewicht des Transporters erreicht ist.

Leichtere Gläser, leichteres Handling

Horn ergänzt: „Die Kollegen spüren diese Erleichterungen sehr deutlich und arbeiten darum lieber mit dem leichteren Glas. Bei Aufträgen mit Standardgläsern hören wir schon einmal: Würden wir das in Leichtglas ausführen, könnten wir uns leichter tun!“ Ähnliche Erfahrungen machen auch die von therma belieferten Händler, die die Fenster ja ebenfalls bewegen müssen. Da die Zulassungen für Funktionsglas und die erforderlichen Funktionsprüfungen für Climatop XN Light und Climatop XN Extra Light alle vorhanden sind, probieren sie die neue Lösung gern aus.

„Gerade auch bei den Neukunden bekommen wir durch diese Produkte leichter einen Fuß in die Tür, als mit herkömmlichen Isoliergläsern“, hat Andrew Horn beobachtet: „Denn wer das leichte Glas einmal verwendet hat, der geht kaum noch davon weg.“

www.therma.de



v.l.: Jürgen Saal (SGG Bamberg), therma GF Stephan Horn, Fertigungsleiter Andrew Horn bei therma in Bad Steben.

Anzeige

Foto: Saint-Gobain Glassolutions Isolierglas-Center GmbH

Foto: Saint-Gobain Glassolutions Isolierglas-Center GmbH



FORSA[®] Raffstoren

**MADE
IN GERMANY
BY FOLGNER**

Für noch mehr Sonnenkontrolle:

ZIP-Screen

Textilbehang zur Beschattung
oder Verdunkelung



 **FOLGNER**

licht & schatten mit system

Gewerbepark Markfeld 9
D-83043 Bad Aibling

Tel. 0 80 61 | 93 60 - 0
www.folgnert-rolladen.de

HOCHWÄRMEDÄMMENDE ISOLIERGLÄSER

Glas und Spacer stark kombiniert

Um Innenräume mit viel Tageslicht zu versorgen, werden Gebäude zunehmend mit großen Glasflächen realisiert. Doch auch der Wärmeschutz muss hier gegeben sein. Sehr gute Ergebnisse in Sachen Wärmedämmung, solare Gewinne und Tageslichtausnutzung liefert bei ISO-Einheiten die Kombination der passenden Basisgläser mit den entsprechenden Abstandhaltern. Lesen Sie, was hier Eclaz von Saint-Gobain und der Warme Kante-Abstandhalter Swisspacer Ultimate leisten.



Foto: Swisspacer

Bei Verschattungssysteme im SZR sorgt der Swisspacer Air selbst bei hohen Klimalasten dafür, dass keine Ein- und Ausbauchungen der Gläser entstehen, die die Bewegungen der integrierten Jalousien beeinträchtigen können.

SGG Eclaz ist eine völlig neue Generation von Wärmeschutzgläsern: Dank einer neu entwickelten Beschichtungstechnologie verbinden die Gläser sehr gute Wärmedämmeigenschaften mit einem hohem Tageslichteintrag und solaren Gewinnen. Climatop Eclaz ist ein 3-fach-Wärmeschutzglas, das sich insbesondere für den Einsatz in kalten und gemäßigten Klimazonen eignet. Der Warme Kante-Abstandhalter Swisspacer Ultimate am Glasrand sorgt für sehr gute Psi- und UW-Werte. Er gehört zu den leistungsstärksten Abstandhaltern auf dem Markt. In Ländern, wie etwa Dänemark, die über klar regulierte Energiekennzahlen für Fenster (Window Energy Ratings) verfügen, ermöglicht allein der Einsatz von Eclaz Wärmeschutzgläsern und der Warmen Kante von Swisspacer häufig den Sprung in eine um eine 2-Stufen höhere Effizienzklasse. Fensterbauer, die ihre Produkte mit solchen Gläsern optimieren, verfügen über ein starkes Wettbewerbsargument – gerade wenn in Exportmärkten belegbare Kennwerte verlangt werden, so die Entwickler.

In Nürnberg präsentiert Swisspacer neue Anwendungen für den Swisspacer Air, die gemeinsam mit Systemgeber Veka entwickelt wurden.

Besserer Schallschutz für Fenster

Schallschutz, Wärmedämmung und Sonnenschutz: Zur fensterbau frontale 2020 in Nürnberg präsentiert Swisspacer neue Anwendungen für den Swisspacer Air, die gemeinsam mit Veka, Spezialist für Fensterprofile, entwickelt wurden. Der Swisspacer Air ermöglicht einen Druckausgleich, wenn im Isolierglas von Fenstern aufgrund von Temperaturdifferenzen oder Höhenunterschieden zwischen Herstellungs- und Verwendungsort Druckunterschiede auftreten. Mit dem Einsatz des Bauteils können sehr große Scheibenzwischenräume (SZR) realisiert werden, ohne Risiken von Schäden durch Klimalasten, so die Entwickler. Dadurch ergibt sich eine Vielzahl an neuen Möglichkeiten für Systemaufbauten. Das PVC Profilsystem Veka Artline 82 kann bis zu 60 mm dicke Isoliergläser aufnehmen und ist daher sehr gut geeignet für neue Anwendungen mit Swisspacer Air. So wurde eine große Fenstertüre mit druckentspanntem 4-fach-Isolierglas und integrierter Jalousie bei Veka auf Schlagregendichtigkeit, Windlasten und Differenzklima erfolgreich geprüft. Am ift Rosenheim wurden die Schalldämmmaße verschiedener dru-



Foto: Swisspacer

ckentspannter 3-fach- und 4-fach-Isoliergläser getestet und ausgewertet. Durch die erweiterten Scheibenzwischenräume lässt sich der im Gebäude wahrgenommene Lärm um ca. 20 Prozent verringern, bei gleichbleibendem Glasaufbau. Das Schalldämmmaß des Isolierglases verbessert sich um bis zu 3 dB. Ein größerer SZR mit dem Swisspacer Air bringt für Verarbeiter weitere Pluspunkte. Bei gleichbleibender Schall- und Wärmedämmung ist der Einsatz dünnerer Gläser möglich, was zu einem geringeren Gewicht führt, die Fensterbeschläge schonen und die Bedienung erleichtert.

Sonnenschutz im SZR

„Bauteile wie außenliegende Verschattungen kommen durch häufiger werdende extreme Wetterlagen an ihre Grenzen und der Aufwand für deren Reinigung ist beträchtlich“, so Michael Koch von Veka. „Mit dem Swisspacer Air können Verschattungssysteme im SZR realisiert werden. Im Betrieb gewährleistet der Swisspacer Air auch bei hohen Klimalasten, dass keine Ein- und Ausbauchungen der Gläser entstehen, die die Bewegungen der integrierten Jalousien beeinträchtigen können. So lassen sich höchste Anforderungen an Schallschutz und Wärmedämmung erfüllen: Eine Systemlösung mit ähnlichen Leistungseigenschaften wie die eines Verbundfensters.“

www.swispacer.com | Halle 7a, Stand 214

SUPER SPACER

Diese Spacer sind „Automation-ready“

Individuelle Fenster nach Maß prägen seit eh und je Fensterbau und Isolierglasproduktion. Aufgrund des intensiven Wettbewerbs und des großen Effizienzdrucks hat ein Großteil der Branche den Wandel zur industriellen Fertigung vollzogen.

Nicht zuletzt stellen energetische Anforderungen sowie der Trend zu großen Glasflächen sowie gebogenen und freigeformten Gläsern die Branche vor immer neue Herausforderungen.

Mit intelligenter Automatisierung können Isolierglashersteller zum einen die Skalenvorteile größerer Stückzahlen nutzen, zum anderen können sie auch ausgefallene Kundenwünsche in Losgröße 1 wirtschaftlich realisieren. Um dieses kundenorientierte Denken in die digitalisierte Produktion zu transferieren, braucht es „automation-ready Komponenten“.

Die kundenspezifischen Massenproduktion (Mass Customization), wird vielfach als eine der Erfolgsformeln für Produkte und Dienstleistungen im 21. Jahrhundert ausgerufen. Edgetech Europe zeigt in Nürnberg, welche Vorteile der flexible Abstandhalter Super Spacer für automatisierte Prozesse im digitalen Zeitalter bietet, „denn der Spacerproduzent sieht sich für diese Herausforderung bestens gerüstet. „Flexible Abstandhalter wie Super Spacer können ihre Vorteile jetzt erst so richtig ausspielen“, unterstreicht Joachim Stoß, Geschäftsführer der Edgetech Europe GmbH.

Für Tätigkeiten, die bei der Verarbeitung starrer Abstandhalter anfallen, wie Biegen, Trockenmittelbefüllung oder Fügen der Profile, ist der Investitionsbedarf gerade für kleinere und mittlere Betriebe sehr hoch.



Am Messestand von Edgetech können sich Fensterbauer und Isolierglas-Hersteller umfassend über flexible Abstandhalter und die Warme Kante informieren.



Edgetech Europe zeigt in Nürnberg, welche Vorteile der flexible Super Spacer Abstandhalter für automatisierte Prozesse bietet.

Werden flexible Abstandhalter von der Rolle automatisiert appliziert, entfällt ein Großteil der Rüstzeiten und die Linie ist maximal flexibel in puncto Fenstermaß, Glastyp, Verglasungsanzahl und Abstandhalterbreite. „Super Spacer wird millimetergenau parallel gesetzt und garantiert einen optisch ansprechenden, vor allem aber dichten Randverbund“, ergänzt Prokurist Johannes von Wenserski, .

Die Warme Kante hat in vielen Ländern in Europa einen Marktanteil von über 50 Prozent bei den Abstandhaltern erobert. „Die Kernfunktion unserer Abstandhalter als Warme Kante bleibt das Dauerthema Nummer 1 für unsere Besucher auf der FRONTALE“, fährt Johannes von Wenserski fort, „Am Ende entscheidet das beste Gesamtpaket aus Psi-Werten, Klimaschutz, Raumkomfort, Flexibilität und Produktionseffizienz darüber, welche Lösung am Markt die Nase vorn haben wird.“

www.superspacer.com Halle 7a , Stand 302

Anzeige

MORE THAN GLASS **SANCO GROUP**

ARCHITEKTUR- UND ISOLIERGLAS architecture and insulating glass

DESIGN UND INNENAUSBAU design and interior finishing

KONSTRUKTIVER GLASBAU Structural use of glass

FENSTERBAU FRONTALE **HALLE 7A** Stand 504
NÜRNBERG, 18.-21.3.2020

www.sanco.de



Das Glasvordachsystem Sanco Roof Free verfügt jetzt über eine allgemeine bauaufsichtliche Zulassung. Eingesetzt wird dabei das VSG Sanco Lamex.

SANCO | GLAS TRÖSCH

Bewährtes Doppel

Stand das Jahr 2019 für die Sanco Gruppe ganz im Zeichen des 50-jährigen Jubiläums, gilt es nun wieder sich den Herausforderungen der Zukunft zu stellen: Unter dem Motto „More than Glass“ steht Sanco und Glas Trösch für innovatives Architekturglas, Konstruktiven Glasbau und Design sowie Service, Nachhaltigkeit und Kundennähe. Die war auch die Basis für den neu konzipierten Sanco Messeauftritt: Sanco Isoliergläser für Fenster und Fassaden sollen Präsenz in einer Architektur zeigen, die man wiedererkennt. In Nürnberg stellt der Anbieter sein breites Produktspektrum an Isoliergläsern für Niedrigenergiebauweise, Wärme- und Schalldämmung, Sonnenschutz, Sicherheit sowie multifunktionale Anwendungen vor. Neues gibt es im Konstruktiven Glasbau: Speziell entwickelt als Absturzsicherung für bodentiefe Fenster ist Swissrailing Two Sided ein filigranes Brüstungssystem. Dank schmaler Tragprofile ist

die Sicht nach außen nahezu ungehindert. Dabei wird wissrailing two sided direkt in den Fensterrahmen oder in das Mauerwerk montiert. Und das Glasvordachsystem Sanco Roof Free mit Allgemeiner bauaufsichtlicher Zulassung bietet als Schutz der Haustür eine elegante Transparenz und filigrane Leichtigkeit. In Kombination mit dem verwendeten Verbundsicherheitsglas Sanco Lamex tritt die Befestigung aus einem Aluminiumprofil, dabei dezent in den Hintergrund. Auch für den Innenbereich zeigt Sanco Gläser für spannende und individuelle Anwendungen. Das System Sanco Lamex Protect hat ein Allgemeines bauaufsichtliches Prüfzeugnis für die Decken- und Bodenmontage, um raumhohe Absturzsicherungen oder Trennwände aus Glas bis zu 4000 mm Spannweite zu verwirklichen. Mit Sanco Planline TB wird ein flächenbündiges Glas-Modul-System für Glastrennwände vorgestellt.

www.sanco.de |  **Halle 7a , Stand 504**

ECONTROL

Clever geschaltete Gläser

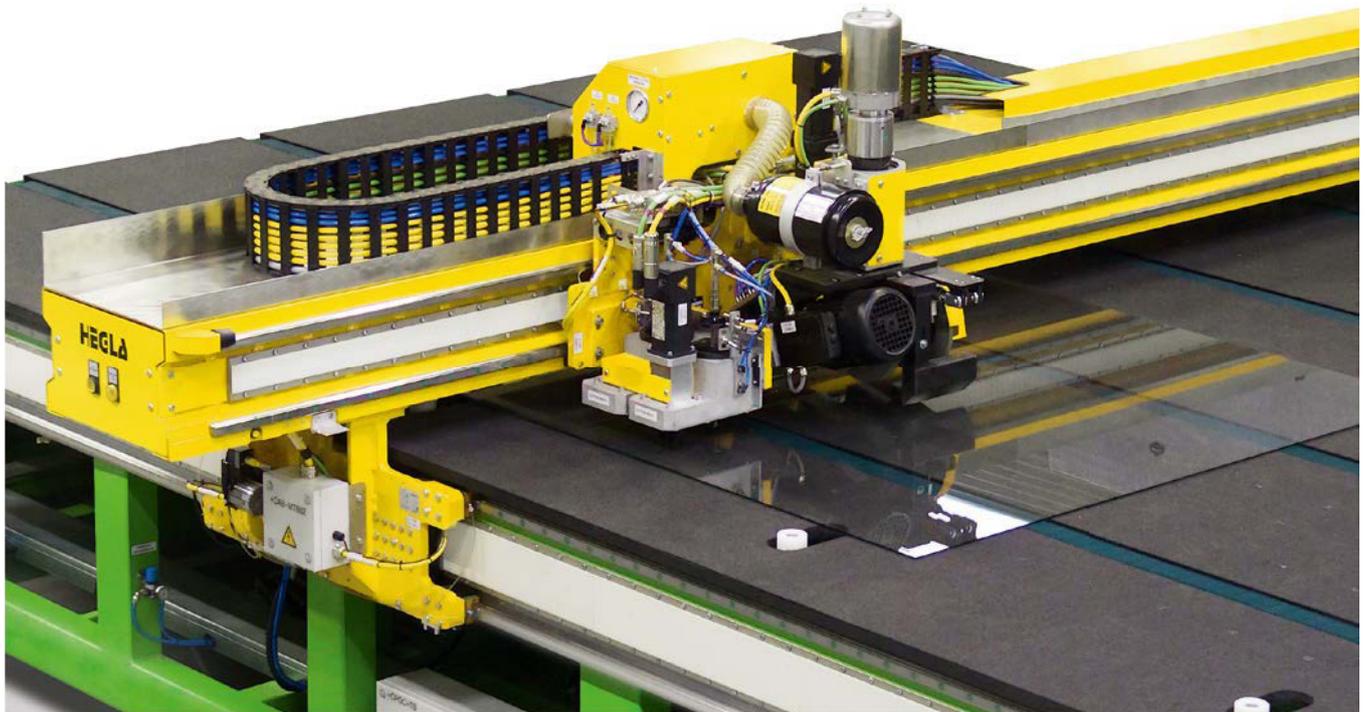
Als der Pionier dimmbarer Verglasung hat EControl die elektrochrome Verschattungsmöglichkeit im Glas zur Marktreife gebracht und seitdem kontinuierlich weiter entwickelt. Mit diesem smarten Produkt im Rücken will EControl die Einbindung der Gläser in digitale Steuerungskonzepte der Gebäudetechnik noch mehr in Fokus rücken und IoT-Lösungen präsentieren, deren Möglichkeiten in Nürnberg auf der Messe erläutert werden. „Wir haben uns bewusst dafür entschieden, diesen Weg zusammen mit Partnern zu gehen. Damit die entwickelten Lösungen genau den Anforderungen der Anwender, Architekten und Planer entsprechen“, so EControl-Geschäftsführer Tobias John. Die Energiebilanz eines Gebäudes und die Ästhetik – sowohl beim Blick von Außen als auch Innen – sind zwei zentrale Anknüpfungspunkte, wo die dimmbare Verglasung Vorteile gegenüber außenliegenden Verschattungen bietet. Dabei schafft der Einsatz von EControl in Fenstern und Fassade schnell eine adaptive Gebäudehülle. Man kann abhängig von der Sonneneinstrahlung oder von der Raumtemperatur das Glas selbst regeln lassen. Und das ist bald keine Zukunftsvision mehr: Das Glas bestimmt selbst, wie viel Energie in den Raum reinkommt. Künstliche Intelligenz, das heißt vorausschauendes Denken und smart Maintenance – dahin geht wahrscheinlich der Trend, so der Anbieter. EControl entwickelt die Lösungen am Bedarf der Kunden entlang weiter. „Für uns ist es in vielen Bereichen eine Weiterentwicklung. Man kann in dem Glas noch weitergehen, dunkler und heller werden zum Beispiel. Gerade in dem smarten Bereich liegen die Potenziale, die man sehr schnell abschöpfen kann und dem Kunden, zum Beispiel über ein Software-Update, zusätzliche Funktionen ermöglicht“, betont GF John. Es gehe darum, die adaptive Gebäudehülle in smarten Gebäuden als feste Größe zu etablieren. Vor diesem Hintergrund informiert der Anbieter in Nürnberg über die Möglichkeiten, die sich für Fenster- und Fassadenbauer mit dem schaltbaren Glas bereits heute in der Praxis umsetzen lassen.



Die Energiebilanz eines Gebäudes und die Ästhetik sind zwei zentrale Faktoren, wo dimmbare EControl-Gläser Vorteile gegenüber außenliegenden Verschattungen bietet.

www.econtrol-glas.de |  **Halle 7a , Stand 103**

Besser die Galactic: Mehr Zuschnitt, weniger Verschleiß.



Dynamik, Präzision und minimale Wartung

Erreichen Sie mit der Galactic die High-Speed-Dimension im Floatglas-zuschnitt. Die elektromagnetischen Linearantriebe erzielen eine hohe Beschleunigung und Fahrdynamik. Das punktgenaue Messsystem überzeugt verlässlich mit höchster Präzision bei den Ritzergebnissen.

- High-Performance durch elektromagnetische Linearantriebe
- Exakte Ritzergebnisse bei Modellen und geraden Schnitten
- Wartungsarm durch berührungslose Antriebe

Besuchen Sie uns auf der **FENSTERBAU FR@NTALE** in Nürnberg, 18. - 21. März 2020!
Halle: 3A • Stand: 3A-103



GLASTON | BYSTRONIC GLASS

Glashandling auf neuem Niveau

Daten sind der Schlüssel zur effektiveren Produktion und besserer Qualität. Das gilt auch für Hebertechnik. Auf der Messe zeigen Glaston und Bystronic, wie Verarbeiter einfache Schritte unternehmen können, um die Daten Ihrer Anlagen auszuwerten sowie eine höhere Betriebszeit und Anlagenvfügbarkeit zu erhalten.

Vorgestellt wird dazu B'Vacuum, eine völlig neue Generation von Handlinggeräten für das effiziente Flachglas- und Plattenhandling, die Bystronic glass erstmals präsentiert. Diese Gerät steht für eine erfolgreiche Kombination aus traditionellem Gerätebau und digitaler Transformation.

Die integrierte Lastkontrolle gewährleistet, dass nur die jeweils zulässige Gesamtlast gehoben werden darf. Mithilfe der automatischen Vakuumkontrolle zeigen die Sauger eventuelle Vakuumverluste an und schalten sofort ab, wenn das Vakuum für das erforderliche Gewicht nicht mehr ver-

fügar ist. Auch vorausschauende Wartung ist mit der neuen B'Vacuum Generation möglich. Eingebaute Sensoren melden frühzeitig den erforderlichen Austausch der Saugteller oder anderer Komponenten für die Vakuumzeugung.

Das ergonomische Design und die bewährte starke Lastführung erfordern nur einen minimalen Kraftaufwand für den Bediener. Das neu gestaltete Touch-Display sorgt für eine einfache Gerätebedienung und zahlreiche Auswertungsmöglichkeiten, z. B. über den täglichen Ausstoß. Erhöhte Sicherheit bietet u. a. die passwortgeschützte Bedienung, um die B'Vacuum Handlinggeräte gegen unbefugte Benutzung zu schützen.

Seit April 2019 gehört Bystronic glass zur Glaston Gruppe, die weltweit mit Produktionsstandorten sowie Service- und Vertriebsniederlassungen in 12 Ländern tätig ist.



Foto: Glaston

Am Stand von Glaston/Bystronic glass feiert der B'Vacuum seine Premiere, hierbei handelt es sich um eine neue Generation von Handlinggeräten für das effiziente Flachglas- und Plattenhandling.



Foto: Glaston

Vorausschauende Wartung ist mit der neuen B'Vacuum Generation möglich. Eingebaute Sensoren melden frühzeitig den erforderlichen Austausch der Saugteller oder anderer Komponenten für die Vakuumzeugung.

www.glaston.net | Halle 3A, Stand 303

HEGLA KRETZSCHAU

Handlinggeräte für Glas und Fenster

Hebetechnik: Wer sich für Vakuumhebetechnik interessiert kann bei Hegla die neuen robusten und bedienerfreundlichen Sauggeräte „Made in Kretzschau“ unter die Lupe nehmen. Dazu Hendrik Boche, Verkaufsleiter von Kretzschau. „Um für die Wünsche eines Kunden eine passende Lösung zu finden, sollten vor der Entscheidung für ein Modell die Anforderungen genau ermittelt werden“. Zu den Ausstellungsstücken gehört u.a. ein Hubfix F-G, der als kleines, wendiges Hebegerät bei der Fensterverglasung und für das Restscheibenhandling zum Einsatz kommt.

Lagertechnik: Eine höhere Lagerkapazität auf gleichem Raum, eine bessere Übersicht und schnellere Arbeitsabläufe versprechen die Hegla-Kompaktlager für Langgut, die ebenfalls in Kretzschau entwickelt und gefertigt werden. Die auf Schienen montierten Systemregale lassen sich leichtläufig vom Bediener je nach Bauart entweder nach vorn herausziehen oder seitlich verfahren. Die Ein- oder Auslagerung ist dann im direkten, zeitsparenden Zugriff und ohne Umstapeln möglich.



Foto: Hegla

Robust, bedienerfreundlich und wartungsarm sind die Hegla-Vakuumgeräte „Made in Kretzschau“

www.hegla.com | Halle 3A, Stand 103

SCHMALZ

VacuMaster Window 200 für die Werkstatt

Schmalz präsentiert in Nürnberg effiziente und ergonomische Spann- und Hebelösungen. Speziell für das Handhaben von Fenstern und Glasscheiben zeigt Schmalz den VacuMaster Window 200. Das Vakuum-Hebegerät ermöglicht das mühelose Drehen der Werkstücke um 90 Grad. Zwei Saugplatten von 305 mm Durchmesser handhaben abdruckarm Lasten bis zu 200 kg. So beschleunigt der VacuMaster das Umsetzen schwerer Objekte und steigert damit die Produktivität im Betrieb.

Weitere Highlights am Stand von Schmalz sind die neue Generation von Blocksaugern mit NFC-Technologie sowie die Vakuum-Spanntechnik: Das Sortiment umfasst vielfältige Möglichkeiten für das effiziente Rüsten von Konsolentisch-, Rastertisch-, Nestingtisch- und Glatttisch-Systemen.

Dazu zählen Lösungen, die das Modernisieren oder Nachrüsten bestehender CNC-Bearbeitungszentren ermöglichen, etwa für die Fertigung ab Losgröße 1. Im Fokus ist der neue Blocksauger mit NFC-Technologie (Near Field Communication). Anwender können einfach und schnell per Smartphone das Spannelement identifizieren, Ersatzteile beschaffen und auf produktspezifische Dokumentationen zugreifen – ganz ohne App. Schmalz integriert damit erstmals digitale Technologien in Spannmittel für die CNC-Bearbeitung.

Ebenso wichtig bei der Arbeit mit Holz ist die Frage, wie große und schwere Platten ergonomisch und sicher gehandhabt werden können. Hierfür gibt es den Vakuum-Schlauchheber JumboErgo mit der pneumatischen Schwenkeinheit PSE. Er unterstützt etwa beim Be- und Entladen von CNC-Bearbeitungszentren. Auf Knopfdruck können Anwender bei der in Nürnberg gezeigten Version JumboErgo 110 schwere Werkstücke bis 90 kg bequem um 90 Grad schwenken. Eine Lösung für das Greifen von Profilen oder Zuschnitten, auf die der Sauggreifer nicht vollflächig aufliegen kann, ist der Flachsauggreifer FMP. Seine Saugfläche aus Dichtschaum passt sich optimal der Oberfläche an und kann somit auch sägeraue Bretter und profilierte Holzwerkstücke sicher greifen. Strömungsventile verschließen nicht belegte Saugzellen und steigern somit die Haltekraft und die Effizienz des Systems.

Für optimale Prozesssicherheit sorgt dabei die neue Schwenkwinkelbegrenzung mit Sensorik: Montiert am Kranausleger verhindert sie Kollisionen zwischen Schwenkkran mit Vakuum-Handhabungssystem und CNC-Bearbeitungszentrum.

www.schmalz.com |  Halle 10.0, Stand 308



Im neuen Schmalz Blocksauger vereinfacht die NFC-Technologie die Produkterkennung und beschleunigt die Ersatzteilbeschaffung.



100 JAHRE

ABEL METALLSYSTEME

1920 | 2020

FEIERN SIE MIT UNS

FENSTERBAU FRONTALE
18. - 21. März in Nürnberg
Halle 7A | Stand 223

**FENSTERBAU
FRONTALE**

Mit neuen Produkten und Dienstleistungen als Vollsortimenter sowie einer Entwicklungsstudie, zeigen wir unsere ständige Innovationskraft.



Glasabsturzicherung VITRUM INSERT AD

EUROTECH

Zwei neue Hebegeräte feiern in Nürnberg ihre Premiere

Der Spezialist für Vakuumhebetechnik, Eurotech, stellt auf der Fensterbau Frontale zwei neue Geräte seiner eT-Lift Schlauchheber Serie vor. Außerdem mit dabei sind Hebegeräte der Serie eT-Hover und der akkubetriebene Vakuum Handsauger, Typ Nemo. Die Messebesucher können die ausgestellten Geräte ausgiebig testen und werden am Stand von Eurotech sachkundig beraten.

Mit zwei neuen Varianten des eT-Lift Schlauchhebers bietet Eurotech interessante Handlinglösungen. Die vielseitigen und in vielen Bereichen einsetzbaren Hub- und Positionierhelfer überzeugen durch einfache Handhabung und ergonomische Einhandsteuerung. Durch sein Schnellwechselsystem lassen sich Werkzeuge mit wenigen Handgriffen ganz einfach austauschen. Die abgestuften Tragfähigkeiten reichen von 20 bis max. 250 kg, in zwei Varianten - als pneumatischer 90° Schwenker oder als manueller 180° Wender.

Ebenfalls mit dabei ist das eT-Hover-univac line, eine kompaktere und leichtere Variante des eT-Hover-univac. Der Heber verfügt über ein 2-K-System und vier linear angeordnete Saugplatten die dem eT-Hover-univac line seinen Namen verleihen.

Das eT-Hover-univac line eignet sich zum Heben und Versetzen von flächigen Lasten aus Glas, Holz und Metall sowie Stein und Kunststoff. Das Hebegerät handhabt Lasten vertikal bis 360 kg und horizontal bis 500 kg. Es eignet sich für alle Anwen-

dungsfälle, bei denen schmalgeschnittene Lasten gehoben und versetzt werden müssen.

Die zu tragenden Lasten dürfen Abmaße bis zu 2.500×1.000 mm besitzen. Für die erforderliche Sicherheit sorgen mehrere Sicherheits- und Warneinrichtungen gemäß DIN EN 13155 zur Verhinderung von Fehlbedienung und Gefahren.

Mit dem mobilen, elektrischen Vakuumhandsauger Nemo hat Eurotech ein weiteres Gerät am Start. Der Handsauger kann sich praktisch auf jeder Oberfläche ansaugen. Die Materialien können, mit einer Haltekraft von bis zu 170 kg, problemlos bewegt und sicher platziert werden.

Ein im Handsauger installiertes Vakuummeter mit rot/grün-Bereich dient zur Überwachung. Die im Handgriff verbaute Vakuumpumpe erzeugt den erforderlichen Unterdruck. Wenn dieser erreicht ist, wird die Vakuumpumpe abgeschaltet. Sobald das Vakuum im Sauger fällt, schaltet sich die Vakuumpumpe wieder selbstständig ein.

Der Handsauger, Typ Nemo ist eine zukunftsweisende Art flächige Materialien zu heben und zu transportieren. Hierbei spielt es keine Rolle, ob es sich um glatte oder strukturierte Oberflächen handelt. Nahezu alle Oberflächen hebt das Gerät und

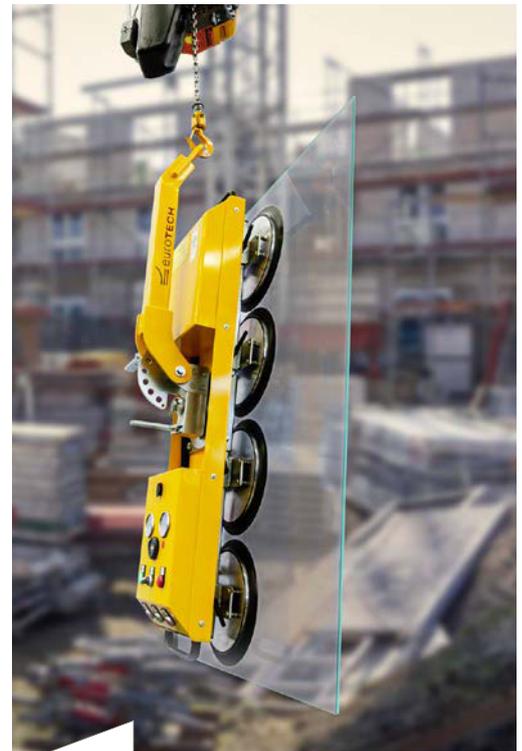


Foto: Eurotech

Das eT-Hover-univac line verfügt über ein 2-Kreis-System und vier linear angeordnete Saugplatten für Lasten bis 360kg vertikal und bis 500kg horizontal.

ist somit die perfekte Ergänzung im Werkzeugbestand für eine sehr breit gefächerte Gruppe von Fachleuten. Ob Lagermitarbeiter oder Bauprofi, das Tool minimiert das Risiko der Beschädigung von Material. Der Handsauger reduziert dabei die physischen Arbeitsbelastung der Handwerker.



Foto: Eurotech

Der Handsauger Nemo dient dazu, flächige Materialien zu heben und zu transportieren. Hierbei spielt es keine Rolle, ob es sich um glatte oder strukturierte Oberflächen handelt.



Foto: Eurotech

Mit dem elektrischen Vakuumhandsauger Nemo können Gewichte bis zu 170 kg einfach bewegt und sicher platziert werden.

UPLIFTER

So lassen sich die Rücken der Monteure entlasten

Hebegeräte sowie Montagehilfen sind heute von modernen Hochbau-Baustellen kaum mehr wegzudenken. Denn nicht nur Zeitmanagement, Wirtschaftlichkeit und Effizienz spielen bei modernen Bauvorhaben eine große Rolle, sondern auch die Sicherheit für das Montagepersonal sowie das Minimieren von Schäden an den oft teuren Baustoffen. Von der Leistungsfähigkeit flexibler Hebegeräte können sich Interessenten im März live in Nürnberg überzeugen. Dort gibt es bei Uplifter Glassworker, Minikrane sowie Vakuumheber und Co zum Ansehen und Anfassen.

Premiere feiert hier der GW 295 aus der Produktfamilie der Glassworker. Dieser kann Lasten bis zu 295 kg heben, transportieren und für die Montage Millimeter genau positionieren. Die kompakte Bauweise ermöglicht den Einsatz in engen und schwer zugänglichen Bereichen, was noch einmal die Wendigkeit des Glassworkers unterstreicht.

Die Produktpalette von Uplifter an Minikranen, Vakuumhebern, Glassworkern, Mobilkranen und weiteren Montagehilfen zur Vermietung und zum Kauf spart Personal, Zeit und Kosten.

Glassworker: Als mobiler Helfer zum Ansaugen, Heben, Senken und Transportieren von schweren Glasscheiben und glatten, schweren Bauelementen präsentiert sich der Glassworker mit einer Tragkraft von bis zu 625 kg. In verschiedenen Ausführungen ermöglicht er die sichere und flexible Montage von Elementen in der Höhe und an schwer zugänglichen Stellen, etwa zur Überkopfmontage. Mit einer automatischen Winkelkorrektur, die die Last beim Heben und Senken in Position hält.

Zudem ist eine Seitenverschiebung des zu montierenden Bauelements direkt an der Sauganlage möglich. Sollte der hydraulische Ausschub nicht ausreichend sein, ist es schnell und unkompliziert möglich diesen noch einmal manuell zu ändern, um die benötigte Länge und Höhe zu erreichen. Fenster, Scheiben, Decken-, Fassaden- und Bauelemente können mit dem Glassworker von einer Person aufgenommen und hydraulisch gedreht oder geschwenkt

Premiere feiert in Nürnberg der GW 295 aus der Glassworker-Reihe. Er kann Lasten bis 295 kg heben, transportieren und für die Montage Millimeter genau positionieren.

werden, das roboterhafte Gerät ermöglicht zudem den sicheren Transport von Elementen in beengten Räumen sowie einen präzisen Einbau.

Da es die ergänzenden Sauger in unterschiedlichen Varianten gibt passen diese für den Einsatz im Handwerk und der Industrie, diese sind sowohl für den Indoor- oder Outdooreinsatz geeignet. Dies macht den Glassworker variabel einsetzbar.

www.uplifter.de

Halle 3a , Stand 325



Foto: Uplifter

Der Glassworker von Uplifter dient zum Transport und zur Montage von schweren und schweren Glas- und Fensterelementen auf der Baustelle.



Foto: Uplifter

Monteure können den Glassworker beim Einbau von Fenstern und Türen im Innen- und im Außenbereich einsetzen.

Anzeige

MINI PICKER MPK06

FÜR NEUE
BAUSTELLEN-
ANFORDERUNGEN

**FENSTERBAU
FRONTALE**
HALL 3A
STAND 233

Lasthaken
oder
Manipulator mit
Vakuum-Technik

Foto: Uplifter

TGT TEUPEN

Zur Messe drei Neuheiten

Gleich drei neue Highlights wird der Logistikspezialist auf der Messe vorstellen: **Highlight 1:** der TGT HighCrane TopNew. Dieser Montagehelfer ist das Ergebnis konsequenter Entwicklungsarbeit der TGT Spezialisten in der eigenen Kranlinie. Mit der Arbeitshöhe von 19 m und einer seitlichen Reichweite von 9,5 m ist er ein passender Montagehelfer für den Fenster-, Metall- und Glasbauer, die hoch hinaus müssen. Zudem lässt sich der High-Cran in eine Personenbühne umrüsten, da ein Personenkorb adaptiert werden kann.

Mit der äußerst kompakten Bauweise und mit seinem kraftvollen Gummikettenantrieb ist er schnell und flexibel an jeden Einsatzort. Nach Auskunft der Entwickler sei das universelle Raupengerät gleichermaßen für alle Untergründe geeignet. Aufgrund seines optimierten Eigengewichts reicht für den Transport ein leichter 3,5 t Anhänger aus. Damit können Monteure für den Transport den High-Crane mit seinem Anhänger direkt an den Transporter andocken.

Highlight 2: Der neue TGT Robby 2000 mit den gleichen Eigenschaften wie seine Brüder, aber mit einigen speziellen Neuheiten. Ausgerüstet mit Kranhaken verfügt der Robby 2000 über eine Arbeitshöhe von rund 7,5 m, bei einer waagerechten Reichweite von über 5 m. Mit einem Flyjib (Auslegerverlängerung) erreicht er sogar eine Arbeitshöhe von über 8,4 m. Wie die Geräte der Serie TGT Robby 900 handelt es sich bei dem neuen Robby 2000 um eine Pick- und Carry- Maschine, also ein Gerät ohne Stützen. Ausgerüstet mit dem neu konzipierten TGT Manipulator 800 mit Funkfernbedienung und mit 2-Kreissystem (nach EN 13155), lässt er sich um 360° elektrisch drehen, und ist um 180° stufenlos kippbar sowie seitlich schwenkbar. Weiter ist die Anwendung für die TGT Raupengeräte adaptierbar.

Highlight 3: Mit dem TGT Robby 900 S „Ecoline“ geht TGT bei den Raupengeräten auf einen neuen Elektroantrieb über und wird so den Wünschen der Kun-



Foto: TGT Teupen

Der TGT HighCrane ist eine Neuheiten, die TGT in den Fokus der Präsentation stellt.



Foto: TGT Teupen

Was sich hinter dieser Plane verbirgt, wird erst auf der Messe verraten.

den nach einem umweltfreundlichen Antrieb auch bei Pick und Carry-Raupengeräten gerecht. Weitere Vorteile des Robby 900 S „Ecoline“ sind seine geringe Fahrgestellbreite von nur 0,78 m (passt durch Haustüren), seine hohe Tragkraft von bis zu 900 kg und der Flyjib (Auslegerverlängerung).

www.tgt-teupen.de | Halle 3A, Stand 123

BARBARIC

Vakuumhandlung made in Austria

Für jede Handling-Anwendung die passende Lösung, das ist die Devise von Logistik-Spezialist Barbaric. Und das gilt gleichermaßen für manuelle Vakuumhebetechnik für die Baustelle sowie auch für den Werkstatteinsatz.

In Nürnberg stellt Barbaric die „Vakuumhandlung Mobil“ Geräte vor: Diese Heberserie ist für den vielfältigen Einsatz sowohl in der Produktion, als auch auf Baustelle konzipiert. Die mobilen Vakuumheber kennzeichnen sich durch Langlebigkeit und Standfestigkeit aus. Dabei kommen elektrischen Vakuumpumpen in Verbindung mit Akkus zum Einsatz, um

den mobilen Einsatz möglich zu machen. Die neue Akku-Hebergeneration ist nach EN-

Norm 13155 mit Vierkreissystem für die sichere Verlegung von Dach-, Wand- und Glaselementen für den Baustelleneinsatz konzipiert.

Weiter wird uniWood UWL 5 vorgestellt werden. Dieses Spezialhebegerät mit schmalen Grundkörper ist für vertikalen und horizontalen Transport von Türblättern konzipiert. Dabei ist die Kippung der Teile um 180° horizontal möglich, bei einer stufenlos regelbaren Kippgeschwindigkeit.

Die Anwendung ist komplett mit Hebezeug. Die stufenlose Ausführung aller Bewegungen im

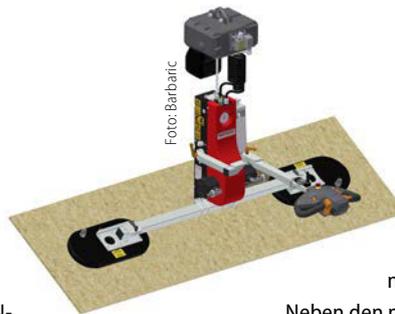


Foto: Barbaric

Das uniWood UWL 5 ist für den Transport von Türblättern (vertikal + horizontal) konzipiert, die sich zudem um 180° horizontal kippen lassen.

Ein-Hand Betrieb wird durch einen Spezialhandlinggriff möglich.

Neben den manuellen Vakuumhebern entwickelt der Anbieter auch automatische Geräte für das Platten- und Teilehandling für gewerbliche und industrielle Fertigungsanlagen.

Manuelle Vakuumheber von Barbaric ermöglichen die effiziente Handhabung von schweren Gläsern und Bauelementen und sparen wertvolle Zeit in der Produktion.

Während bei herkömmlicher Manipulation von Hand 2 bis 3 Mitarbeiter benötigt werden, kann mit einem Vakuumhebesystem ein einzelner Mitarbeiter selbst Platten in Übergröße bewegen, und das gleichzeitig mit höchster Ergonomie und ohne körperliche Anstrengung, so die Entwickler.

Barbaric hat den CSL Ttyp I als flexibles, handliches Hebegerät für Baustelle und Werkstatt konzipiert.



Foto: Barbaric

www.barbaric.at | Halle 3a, Stand 511

JEKKO CRANES

Kompakt und stark

Der neue Mini Picker MPK06, ein Elektro-Fahrkran, wurde ganz nach den Anforderungen der Monteure für den Baustelleneinsatz konzipiert und ergänzt nun die Serie der Mini Picker von Jekko. Dabei arbeitet der MPK06, sowohl mit Haken als auch mit Manipulator.

Das kompakte Gerät kann bis zu 600 kg Last heben. Gleichzeitig machen seine geringe Größe und das reduzierte Gewicht den MPK06 flexibel für den Einsatz in Handwerks- und Industriebetrieben. Der MPK06 kann nach EN13000 als einziger Mini Picker mit einem Manipulator

mit Saugtellern für Glasscheiben oder mit einem Lasthaken eingesetzt werden, wie Anbieter Jekko unterstreicht. Was diese Maschine in ihrem Bereich zu einer Besonderheit macht, sei weiter die Möglichkeit, die Kransäule elektrisch um 10° nach rechts und links zu drehen. So lassen sich Lasten mit geringem Platzaufwand auch seitlich verfahren, was auf engstem Raum eine optimale Zugänglichkeit gewährleistet.

Das Gerät arbeitet während des Einsatzes sowohl beim Verfahren als auch bei der Auslegerbewegung rein elektrisch, dabei sorgen die zwei 12 V – 155Ah starken Antriebsbatterien des 3 kW Motors für eine konstante Leistung. Der Elektromotor gewährleistet zudem einen lautlosen Betrieb des Mini Pickers, der auch in geschlossenen Räumen völlig emissionslos arbeiten kann.

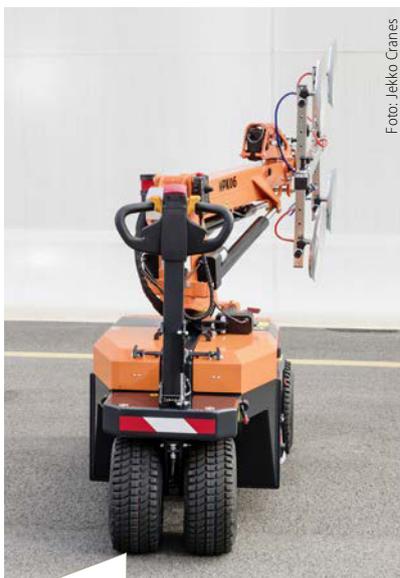
Die neuen elektrischen Antriebe, deren Leistung mit der von gängigen Hydraulikzylindern vergleichbar ist, ermöglicht gleichzeitig bis zu drei schnelle und gleichmäßige Bewegungen ohne Leistungsabfall, so die Entwickler. Da auf hydraulische Komponenten verzichtet wurde, sind die Wartungskosten niedrig; zudem kann der MPK06 so auch in empfindlichen Arbeitsumgebungen eingesetzt werden, da keine Gefahr von Ölaustritt besteht. Optional auch mit elektrischer Manipulatorendrehung erhältlich.



Der kompakte Mini Picker MPK06 zeichnet sich durch seine hohe Tragkraft von bis zu 600 kg Last aus.



Der Elektro-Fahrkran arbeitet serienmäßig sowohl mit Haken (o.) als auch mit Manipulator (linkes Bild).



Mit den serienmäßigen geländegängigen, pannensicheren Rädern lässt sich der MPK06 auch auf schwierigem Gelände einsetzen.

Für die Bedienung des Geräts sei keine spezielle Schulung nötig. Der Mini Picker kann direkt mit dem Steuerhebel an Bord der Maschine oder über die Kabelfernbedienung gesteuert werden, inklusive die Bewegung auf Rädern. Das Einsetzen von Glas und Bauelementen lässt sich mittels Fernbedienung erleichtern, gleichzeitig sei damit eine große Präzision der Kranbewegung möglich.

Der MPK06 ist mit einem modularen und abnehmbaren Ballast (Gesamtgewicht 200 kg) ausgestattet. Wenn die Maschine mit einem Kran oder einem Aufzug angehoben werden soll, lässt sich der Ballast entfernen, was das Gewicht bis auf 720 kg verringert.

Mit seinen robusten Ganzmetallhauben und den serienmäßigen geländegängigen und pannensicheren Rädern kann der MPK06 auch auf schwierigem Baustellengelände eingesetzt werden. Für Arbeiten in Innenbereichen sind optional weiße spurlose Räder erhältlich. Durch seine kompakte Größe und sein geringes Gewicht lässt er auch mit einem Transporter transportieren.

www.jekko-cranes.com
Halle 3a, Stand 233



GW 625-2
glassworker



Valla 250
pick & carry mobilkran



MC 405-3
minikran

» Vermietung
» Verkauf » Service

glass worker



FENSTERBAU FRONTALE
3A-325

Besuchen Sie uns!

www.uplifter.de

HEGLA FAHRZEUGBAU

Zum Messe-Sonderpreis gibt's den Transporter in der Frontale-Edition

Hegla Fahrzeugbau, Spezialist für Transportaufbauten, präsentiert in Nürnberg ein Branchenfahrzeug zum Vorzugspreis an und stellt zudem einen speziell für den Stadtverkehr entwickelten Transporter vor. Hier die Details.



Interessierte erhalten auf der Messe in Nürnberg den neuen Renault Master inklusive Hegla Transportaufbau zum Sonderpreis.

„Wir freuen uns sehr darauf, dem Fachpublikum unsere Branchenneuheiten auf der Messe vorzustellen“, so Hans-Peter Löhner, Geschäftsführer von Hegla Fahrzeugbau. Extra zur Messe hat er gemeinsam mit Renault ein Paket für die Frontale-Edition geschnürt: Ein Renault Master, der zum Branchenfahrzeug umgebaut wird: Mit Außenreiff, Dachgepäckträger, klappbaren Innenreiff und Werkzeugschrank ist er mit all dem ausgestattet, was

für den Transport von Glas, Fenstern und Bauelementen benötigt wird. Das Fahrzeug, inklusive Aufbau und Innenausstattung gibt es zum Angebotspreis von nur 28.500 Euro (zzgl. MwSt.) Als weiteres Merkmal verfügt der Kastenwagen erstmalig über eine Luftfederung, die im beladenen Zustand bessere Fahreigenschaften garantiert, eine zu starke einseitige Neigung verhindert und den Transport noch sicherer mache.

Auch im Großstadtverkehr Glas sicher Transportieren

Weiter präsentiert Hegla einen zum kompakten Tiefgaragenfahrzeug umgebauten Renault Traffic, der für die Logistik in Großstädten entwickelt wurde. Enge Straßen und kein Parkplatz in Sicht, das ist für dieses Handwerkerfahrzeug leicht zu handhaben. Wendig, klein und universell einsetzbar kann das Lieferfahrzeug im Stadtverkehr mit seinem höhenverstellbaren Außenreiff selbst



Foto: Hegla

Der passt sogar in die Tiefgarage – mit klappbarem und höhenverstellbarem Außenreiff ist der Renault Trafic das perfekte Auto für den Stadtverkehr und macht selbst vor Parkhäusern keinen Halt.

bei kleinen Raumhöhen, wie in einem Parkhaus einparken.

Ist der Stellplatz zu schmal, ist es möglich, die Auflagen des Reiffs hochzuklappen. Verfügt das Fahrzeug zusätzlich über ein ausziehbares Innenreiff lassen sich die Scheiben trocken und sauber im Fahrzeugheck transportierten und – trotz niedriger Innenhöhe – bequem ein- und ausladen.

„Speziell für Innenstädte gab es noch kein Branchenfahrzeug in dieser Form“, unterstreicht Hegla Geschäftsführer Hans-Peter Löhner. „Im Vergleich zu den deutlich größeren Transportern überzeugt der Renault Trafic zudem mit seinen Alltagsmöglichkeiten und der vertrauten Größe“, so Löhner.



Foto: Hegla

Weiter gibt es dazu innen integrierter Schrank mit ausreichend Stauraum für Werkzeuge, Montage-materialien u. a.m.

Seit über 40 Jahren entwickelt und fertigt der Hegla Fahrzeugbau passende Branchenlösungen für den Transport von Gläsern und von Bauelementen, alles „Made in Germany“.

www.hegla.com |  **Halle 3A, Stand 103**



LASERMARKIERUNG FÜR FENSTERPROFILE

Mit am Stand der Hegla-Gruppe ist auch Hegla boraident, ein Anbieter von Laseranlagen. Dieser präsentiert in Nürnberg die Möglichkeiten der Kennzeichnung von Fensterprofilen. Dies ist für die automatisierte Fertigung interessant, das es die Produktnachvollziehbarkeit und der Datenbereitstellung erlaubt. Die hohe Auflösung der Lasermarkierung ermöglicht es, Logos in gestochen scharfer Qualität auf Profilen beispielsweise als Herstellernachweis zu erzeugen.

Insbesondere bei großen Bauprojekten mit mehreren Lieferanten bringt dies Vorteile, da die Markierung doch eindeutig Auskunft darüber gibt, ob das Fenster überhaupt aus dem eigenen Betrieb stammt.

Wird außerdem ein QR- oder Datamatrixcode auf das Profil gelasert, können Produktionsdaten erfasst, verknüpft und beispielsweise per Scan mit dem Smartphone wieder ausgelesen werden. Falls gewünscht lässt sich dann per Knopfdruck der erneute, identische Fertigungsauftrag erzeugen.



Foto: Hegla

Die Möglichkeiten der Lasermarkierung von Fensterprofilen und der Produktverfolgung stehen bei der Hegla boraident im Vordergrund.

Anzeige

Schiebeverglasungen. Nach Maß.



Ihr Wohlfühlplatz zwischen Wohnraum und Natur.

Mit den Schiebeverglasungen von Neher Multiraum machen Sie Ihre Terrasse oder Balkon zu einem multifunktionalen, unbeheizten Raum.

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch.



VERLIEBEN INS SCHIEBEN

www.multiraum.de
www.multivetro.de



Foto: Olaf Vögele

In Zonen mit Szenen denken ist vor allem dann ein sinnvoller Ansatz, wenn der Kunde nach und nach das Haus mit Smarthome ausstatten will.

WAS BIETET DIE MESSE, WAS DIE AUSSTELLER?

Wie digital wird die FRONTALE?

Die Digitalisierung in unserem Leben ist nicht aufzuhalten. Das Smarthome ist von den Dingen, die wir immer bei uns haben, nicht mehr wegzudenken. Es wird regelmäßig nur durch zwei Faktoren ausgebremst: Leerer Akku oder kein Netz. Der Akku wird vorerst ein Problem bleiben, fehlendes Netz oder schlechter Empfang durch Gebäudestrukturen wird schon meist durch WLAN Netze kompensiert. Wie aber sieht es mit den Möglichkeiten aus, die sich dadurch bieten? Nutzen wir sie wirklich aus?

Foto: Olaf Vögele

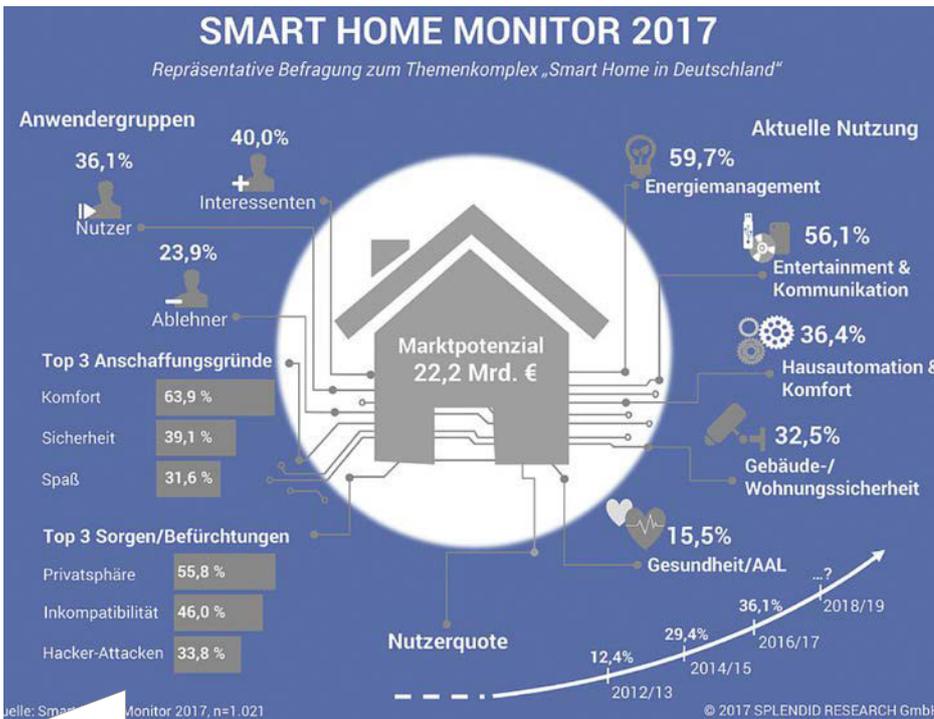


Sinnvolle Allianzen werden das Modell der Zukunft sein, um Funktionalitäten miteinander zu kombinieren.

Schauen wir doch mal auf die bevorstehende FENSTERBAU FRONTALE. Welche Themen werden hier von den Ausstellern gespielt? Wie reagiert das Handwerk als wichtiger Vertriebspartner darauf.

Komfort oder Sicherheit?

Wofür steht das einfache Öffnen und Bedienen von Fenstern oder Rollläden? Bedeutet es Komfort, wenn sich Rollläden automatisch bewegen lassen oder Sicherheit, weil sie immer Anwesenheit simulieren und den Einblick ins Gebäude im Dunklen verhindern? Wie sieht es mit schaltbaren Verglasungen aus, bei denen man z.B. die Transparenz stufenlos über die ganze Fensterfläche oder auch nur segmentweise verändern



Die Studie wurde zwar 2017 erstellt, zeigt aber immer noch die Trends bei Smarthome.

kann. Tageslichttechnik: Die Steuerung der gewünschten Tageslichtmenge im Raum erfolgt per Taster, App, Sprachbefehl oder Sensoren, die durch die Gebäudeautomation ausgewertet werden. So können Gläser im Wohnbereich oder Bürobereich je nach Bedarf als Verschattung oder Blendschutz eingesetzt werden.

Das Thema Sicherheit: Sinnvolle Ergänzung zu den Klassen RC2, RC3 usw.? Hier geht es um Einbruch-, Bewegungs- und Glasbruchmelder, die am oder im Fenster oder Rollläden installiert werden. Je nach Steuerung kann bei einer entsprechenden Meldung mit dem Schalten von Lichtszenen oder Musik etc. in ausgewählten Räumen reagiert werden, um abzuschrecken.

Welche Rolle spielen Allianzen

Wenden wir uns den Themen bessere Luftqualität in Räumen zu, wird es interessant, wenn ein Sensor eine Überschreitung der Grenzwerte für Kohlendioxid oder die Luftfeuchte meldet. Soll sich das Fenster automatisch öffnen? Was macht dann die Heizung, die auf Hochtouren läuft? Spätestens hier ist die Kommunikation der Systeme untereinander gefragt, wenn es sich nicht gerade um ein KNX-System handelt. Deshalb darf man auf der FRONTALE gespannt sein, wer sich mit wem zusammensetzt, um genau solche Fragen sinnvoll zu lösen und beantworten zu können, um die verschiedenen Systeme nutzbringend zu verknüpfen und verständlich anzubieten.

Was macht der Handwerker?

Vorweg: Das Handwerk muss mehr tun, denn das Wohnhaus der Zukunft ist smart. Häuser und Wohnungen zukunftsfähig zu gestalten, ist in erster Linie Aufgabe des Handwerks, egal ob in Neubau oder Sanierung. Doch gerade die hier handelnden Akteure sind sich bis auf wenige Ausnahmen in zu vielen Punkten unsicher. Im direkten Bereich der R+S Branche gehört KNX nach wie vor zu den wenigen Tools, die gesamtgesellschaftliche Lösungen für das Smarthome anbieten. Häuser und Wohnungen zukunftsfähig und flexibel zu gestalten, wird eine der großen Herausforderungen der nächsten Jahre sein. Aber nicht nur die Fachplaner und Architekten müssen sich verstärkt mit der Alterung unserer Gesellschaft beschäftigen und generationengerechte Gebäude entwerfen, auch die Fachbetriebe müssen sich mit dem Thema Smarthome auseinandersetzen.

Die Aussichten bei Smarthome

Nicht nur in der R+S-Branche gibt es immer noch Diskussionen darüber, was „Smarthome“ überhaupt bedeutet und wie man es an den Mann bzw. Frau bringt. Kaum ein Thema wird so vielfältig diskutiert, nirgends gibt es so unterschiedliche Ansichten darüber, ob man es mit verkaufen soll oder nicht. Einig sind sich die meisten Fachbetriebe nur darüber, dass Smarthome viel Arbeit vor und nach dem Verkauf bedeutet.

Olaf Vögele

heroal

heroal OR

SYSTEM FÜR TERRASSEN

www.heroal.de/verarbeiter

heroal OR GL mit nahezu 7 m Spannweite und 30 m² Fläche ohne Mittelstütze oder Stahlverstärkung

heroal OR SL mit besonders schlanker Trägerkonstruktion für kleinere Flächen



Ganzglas-Schiebetür heroal S 20 C und Sonnenschutz heroal VS Z und heroal HS als Ergänzung

System mit einfacher Montage durch optimierten Materialeinsatz

**FENSTERBAU
FRONTALE**
heroal • Halle 7A • Stand 315

ROLLLÄDEN | SONNENSCHUTZ
ROLLTORE | FENSTER | TÜREN
FASSADEN | SERVICE

INNOVATIVE LÖSUNGEN FÜR EFFIZIENTEN UND MODERNEN SONNENSCHUTZ
 Warema zeigt Neues über alle Bereiche

Foto: Warema



Auch das Thema Absturzsicherung in Kombination mit dem Sonnenschutz wird groß geschrieben.

Glasschiebeelemente und ZIP-Systeme erweitern das Lamaxdach zur Komfortzone

Foto: Warema

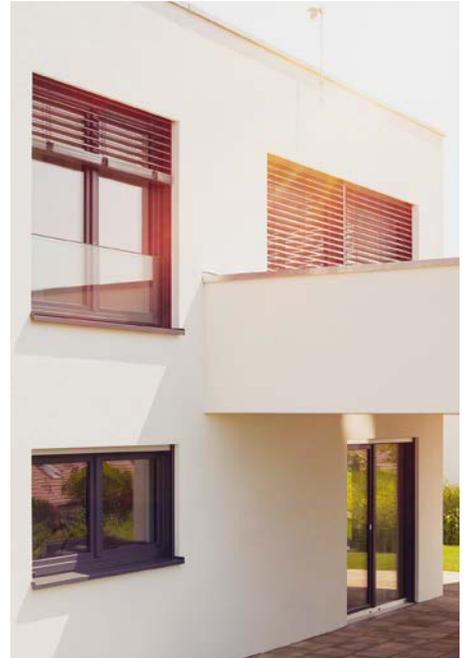


Foto: Warema



Foto: Warema

Mit textilen Sonnenschutz kann das Raumlicht optimal gestaltet werden.

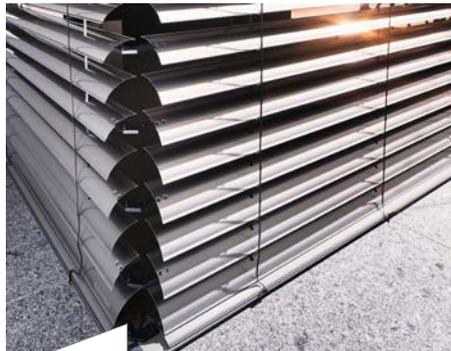


Foto: Warema

Mit der Eck-Lösung bei den Raffstoren können Ganzglasecken perfekt verschattet werden.

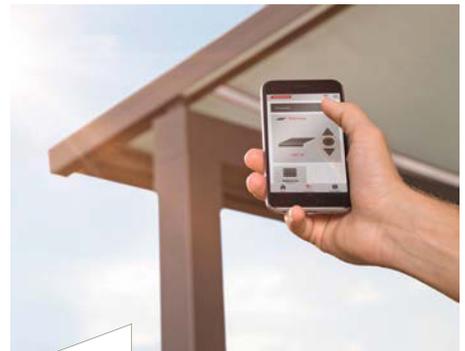


Foto: Warema

Mit WMS Pro bietet der Marktheidenfelder Hersteller eine cloudbasierte Smarthome-Lösung an.

Alle zwei Jahre ist sie der Anziehungspunkt für Architekten, Fenster- und Fassadenbauer sowie Fachhändler: Vom 18. bis 21. März lockt die FENSTERBAU FRONTALE 2020 die Branchenprofis nach Nürnberg. Warema präsentiert auf der Weltleitmesse für Fenster, Tür und Fassade sein innovatives Produktportfolio, das den Menschen neben dem klassischen Sonnen- und Wetterschutz eine optimale Tageslichtnutzung ermöglicht. Dafür verbindet der Sonnenschutzexperte modernste Technologien mit größtem Nutzerkomfort und ästhetischen Designs. Die positive Wirkung von Tageslicht auf den Menschen und der zuverlässige Schutz vor Hitze und UV-Strahlung stehen im Fokus der vielfältigen Produktlösungen von Warema. Der europäische Marktführer für technische Sonnenschutzproduk-

te lädt die Messebesucher ein, sein Sortiment im Kontext moderner Wohn- und Arbeitswelten sowie die verschiedenen Services und Tools kennenzulernen. Rund um die Bereiche Home Comfort, Outdoor Living sowie Smart Building Solutions zeigt Warema vielfältige Lösungen, die Lebensräume gestalten, sicherer machen und das Wohlbefinden der Menschen fördern. Mit seinen aktuellen Neuheiten optimiert und erweitert der Hersteller sein Portfolio, um seinen Kunden noch mehr Auswahl in höchster Qualität zu bieten. Im Fokus auf der Messe stehen unter anderem Erweiterungen im Fenster-Markisen-Programm, Verbesserungen von Raffstore- und Rollläden-Systemen sowie neue digitale Anwendungen rund um die Businessplattform myWarema. Für das

bezügliche Leben im Freien bietet Warema 2020 Ergänzungen zum Lamaxa Lamellendach und funktionale Design-Extras im Bereich Outdoor Living, dank derer Außenräume neu definiert werden können. Zukunftsfähig und technisch auf dem allerneuesten Stand sind die intelligenten Smart Building Solutions, die mit verschiedenen Funk- und Bussystem-Lösungen eine automatisierte, energieeffiziente und vernetzte Steuerung der unterschiedlichen Sonnenschutzprodukte ermöglichen. Wer die Neuheiten und Produkthighlights von Warema live erleben will, erhält auf der FRONTALE 2020 in Halle 7 an Stand 618 den perfekten Überblick. Für Produktvorführungen und zusätzliche Informationen stehen die Warema Experten vor Ort zur Verfügung.

ROMA MIT UMFANGREICHEN LAMELLENPROGRAMM BEI RAFFSTOREN

Das Licht im Blick

Die bereits 2017 vorgestellte Comfort- und Design-Lamelle (CDL) soll die geschlossene, flächige Optik eines Rollladens mit den Sonnenschutz- und Lichtlenkungsfunktionen von Raffstores kombinieren. Mittlerweile wird passend dazu auch eine Lamellenführung für Ecklösungen angeboten, um dem Trend der Ganzglasecken zu folgen, und dabei ohne störende Führungsschienen auszukommen. Stattdessen sollen Seile an der Ecke für eine filigrane Optik und sichere Befestigung sorgen.

Der Hersteller aus Burgau hat seine Raffstorelamellen-Auswahl zusätzlich erweitert: Neu im Programm ist die moderne ZL 81. Die Z-Lamelle mit kantiger Profilansicht soll im geschlossenen Zustand mit ihrer neutralen, klaren Optik gefallen. Dank der charakteristischen Lamellenform gelingt eine dicht schließende Überdeckung, die zusammen mit der kleinen Lamellenstanzung eine ver-

Die ZL 81 lässt sich im Raffstore-Kasten gut stapeln und wegen der Lamellenbreite von 81 mm in alle hauseigenen Raffstoresysteme integrieren.



Mit der Lamellenführung für Ecklösungen bei der CDL-Lamelle will man dem Trend der Ganzglasecken folgen, damit Fachhändler bei der Beratung punkten können.

besserte Abdunklung und einen minimalen direkten Lichteinfall erwarten lässt. Des Weiteren tragen eingearbeitete Lamellenkeder zur Geräuschdämpfung bei, was sowohl beim Auf- und Abfahren des Raffstores als auch bei Wind angenehm auffallen soll.

Ende 2019 hat Roma die Umweltwirkung seiner Produkte und Prozesse offengelegt und dazu Umwelt-Produktdeklarationen (EPDs) vom Institut Bauen und Umwelt (IBU) erstellen lassen und diese veröffentlicht. Diese gelten für Rollläden, Raffstores und Textil-



In der Endleiste wird durch eine zusätzliche Mechanik über die Rollenwagen die Hochschiebehemmung des Raffstores realisiert.

screens. Man will mit den EPDs vermutlich mindestens zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: Zum einen erleichtern die EPDs die Zertifizierung von Gebäuden nach DGNB-, LEED- und BREEAM-Vorgaben. Zum anderen werden Partnerbetriebe in die Lage versetzt, überzogenen Preisdiskussionen mit guten Argumenten aus dem Weg zu gehen, wenn Nachhaltigkeit ausdrücklich gefordert ist.

Als erster Hersteller hat Roma damit transparent die Nachhaltigkeit seiner Produkte belegt und so ein Umdenken in der Sonnenschutzbranche ausgelöst. Künftige Generationen werden von diesem Umdenken profitieren können.

www.roma.de |  Halle 4a, Stand 323



Anzeige

Hausautomatisierung schnell und einfach einrichten

Mit Antrieben und Steuerungen für Rollläden und Sonnenschutz von Becker-Antriebe.

Erleben Sie unsere neuen Produkte live auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg.

www.becker-antriebe.de

FENSTERBAU FRONTALE Besuchen Sie uns auf der Fensterbau
Halle 7, Stand 7-322
18. - 21.03.2020 | Messe Nürnberg



BECKER
Gemeinsam einfacher.

IM INTERVIEW MIT CHRISTIAN STEINBERG

Die Digitalisierung wird uns beschäftigen

Christian Steinberg hat zum 1. Juli 2019 die Position Vorstand Global Market in der Warema Group übernommen. Steinberg bringt mehr als 25 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von Hightech- und Designprodukten mit den Schwerpunkten B2B / B2C, internationaler Vertrieb und Marketing mit und ist spezialisiert auf den Bereich Global Leadership und Organisationseffektivität. Die GLASWELT Redaktion hat die Gelegenheit genutzt, ein erstes Interview auf der INTERGASTRA mit ihm zu führen.

GLASWELT – *Wie sehen Sie nach etwas über einem halben Jahr in Amt und Würden die Branche? Welche Erwartungen haben Sie an die bevorstehende FENSTERBAU FRONTALE als Ihre erste große Messe?*

Christian Steinberg – Ich bin persönlich seit 25 Jahren im baunahen Vertrieb tätig und so seit jeher mit dem Markt vertraut. Die Messe wird für mich die Möglichkeit sein, mir einen relativ kompletten Überblick über die Branchen Fenster/Fassade und Sonnenschutz verschaffen zu können und so meine ersten Erfahrungen der vergangenen Monate zu vertiefen. Besonders freue ich mich auf die persönlichen Gespräche mit unseren Partnern. Die Themen Smarthome, Energieeffizienz, CO₂-Reduktion und Lichtmanagement finde ich hierbei äußerst interessant. Natürlich wollen wir als Warema nah am Kunden sein und unsere Produktneuheiten zeigen.

GLASWELT – *Wo setzen Sie den Fokus für die Zukunft? Fensterbau oder R+S Handwerk?*

Steinberg – Man kann es nicht in Prozenten ausdrücken, für uns sind beide gleich wichtige Zielgruppen. Das sollte auch unser Fokus in der Zukunft sein, um den Marktentwicklungen gerecht zu werden.

GLASWELT – *Wie sieht Warema die Rückvermeisterung bei den Rollladen- und Sonnenschutztechnikern?*

Steinberg – Allgemein gesprochen begrüßen wir die Rückvermeisterung sehr. Wir haben in der Branche komplexe Produkte mit vielen Funktionen und hohen Ansprüchen in der Montage, die eine gute und fundierte Ausbildung erfordern. Unsere Produkte sind nicht „Do it yourself“, es braucht Fachleute, Ausbildung und Know-how, und diese Punkte sind gewährleistet, wenn es eine Meisterpflicht in diesem Gewerk gibt. Die damalige Rückstufung in die Anlage B sehe ich auch als eine Geringschätzung unserer Branche.

GLASWELT – *Betriebsnachfolge: Wie unterstützt Warema seine Fachpartner?*

Steinberg – Ich finde es persönlich sehr schade, dass Handwerksbetriebe Probleme mit der Nachfolge haben. Das Handwerk ist ein attraktives Gewerk in dem übrigens gutes Geld zu verdienen ist. Denken wir 20 Jahre zurück und vergleichen denjenigen, der in die Bank gegangen ist mit dem, der einen Betrieb gegründet hat, so steht der Handwerker heute wesentlich besser da. Warema hat deshalb ein umfangreiches Schulungsprogramm für die Fachbetriebe und einen Lehrgang für Jungunternehmer, um unsere Partner maßgeblich unterstützen zu können.

GLASWELT – *Trendthema Outdoor Living: Wir unterhalten uns während des Aufbaus auf der INTERGASTRA. Wie wichtig ist Ihnen das Thema Outdoor Living für Warema? Was sind hier die Strategien für die Zukunft?*

Steinberg – Outdoor Living ist für uns ein sehr positives Schlagwort. Hier spielen Emotionen eine sehr starke Rolle, weil es um Lebensqualität im Freien geht. Es ist für uns ein Weg, um noch stärker in die Köpfe der Endverbraucher zu kommen und unsere Produkte positiv darzustellen. Hier bietet sich eine klasse Chance für die gesamte Sonnenschutzbranche.. Warema baut deshalb sein Outdoor Living Programm aus und startet dieses Jahr über Magazine und Social Media eine groß angelegte Kampagne Richtung Endverbraucher, um den Fachhandel zu unterstützen. Mit Produktkonfiguratoren oder Augmented Reality (Digitale Visualisierungen, Animationen, Videos) wollen wir den Endkunden begeistern und die generierten Leads dann an unsere Fachhändler weitergeben. Das bedeutet für beide Seiten eine direkte Win-win-Situation.

GLASWELT – *Direkt-Vertrieb versus Fachhandel: Welche Rollen werden Caravita, Extera und Wings Professional als Teil der Warema-Gruppe in der Zukunft spielen?*

Steinberg – Klare Aussage: Wir sind fachhandelstreu und unsere klassische Schiene ist B2B. Extera ist für den Bereich HORECA (Hotel, Gast-



Foto: Warema

Christian Steinberg ist seit dem 01. Juli 2019 Vorstand Global Market der Warema Renkhoff SE.

ronomie) zuständig, auch hier wird in erster Linie der Fachhandel mit einbezogen. Wenn der Fachhandel nicht aktiv werden will oder kann, finden wir alternative Wege, um die Projekte zu realisieren. Mit Caravita stehen wir zum Fachhandel und auch Wings präferiert trotz hoher Projektlastigkeit immer den Weg über unsere Fachhändler. Letztlich können wir es uns als Warema mit unseren Fachbetrieben nicht erlauben, Aufträge an Mitbewerber zu geben.

GLASWELT – Trendthema Smarhome: Digitalisierung ist ein Haupttreiber im Markt. Wie sieht es hier bei Warema zukünftig mit der Kompatibilität zu HomeKit, Google, Alexa & Co aus?

Steinberg – Das Thema Digitalisierung ist eines oder sogar das wichtigste Thema unserer Branche, denn erst damit werden unsere Produkte und dadurch auch Fenster und Fassaden richtig effektiv und energieeffizient. Auch die Tageslichtsteuerung hat einen mechanischen und einen digitalen Part, die gespielt werden müssen, um perfekt zu funktionieren. Wir werden auf der Messe unsere neue cloudbasierte Smarhome Lösung WMS WebControl pro zeigen, mit der, wenn gewünscht, von überall in der Welt auf das eigene Heim zugegriffen werden kann, um Sonnenschutz und Licht zu steuern. Auch Sprachsteuerung wird möglich sein. Wir werden das Thema Smarhome aber noch stärker umsetzen, entsprechende Entwicklungen sind am Start und auch Allianzen mit anderen Anbietern sind durchaus denkbar.

GLASWELT – Der Objektbereich wird von den Großen der Branche direkt abgewickelt. Wie setzt Warema die Projekte im Zeichen des Fachkräftemangels um?

Steinberg – Auf der einen Seite gibt es lediglich eine begrenzte Anzahl an Fachbetrieben, die so aufgestellt sind, dass sie große Projekte mit der erforderlichen Kapazität, Qualität und Kompetenz umsetzen können. Davon würden wir uns mehr wünschen. Auf der anderen Seite stehen heute Punkte wie Vorfinanzierung, zeitliche Verzögerungen bei Baufortschritt und in der Abwicklung, etc. Risiken, die die meisten Fachbetriebe bei großen Projekten nicht eingehen können oder sollten. Probleme bei der Abnahme können da schnell die Existenz eines Fachbetriebes ins Wanken bringen. Letztlich gilt es auch hier für uns als Warema Aufträge zu sichern und auszuführen, um den Umsatz positiv verbuchen zu können. So arbeiten wir hier gerne Hand in Hand mit kompetenten Fachbetrieben, agieren als direkter Partner und Mittler bei Vergabe und Ausführung und ermöglichen dem Fachhandel eine Beteiligung zu deutlich überschaubarem und somit für ihn begrenztem Risiko.

GLASWELT – Viele Unternehmen agieren mit fehlerhaften Angaben zu ihren technischen Produkten. Fehlende oder falsche CE-Kennzeichnungen, fehlende Systemstatiken etc. sind fast völlig normal. Wie geht Warema mit dem Thema um?

Steinberg – Wir haben ein sehr ausführliches Qualitätsmanagement im Unternehmen und dadurch klare Prozesse, wie Dinge umgesetzt werden müssen. Dazu gehört auch, soweit erforderlich, die Zusammenarbeit mit Behörden oder Regierungsstellen. Alle unsere Produkte verfügen so über erforderliche Kennzeichnungen und Montage-, Bedienungs- und Wartungsanleitungen. So befindet sich unser Fachpartner, mit dem Kauf und der Montage unserer Produkte, bei uns als Marktführer auf sicherem Boden. Unerfreulicherweise bietet gerade das Internet Produkte an, die nicht im entferntesten diesen Vorgaben entsprechen. Deshalb wäre hier durchaus mehr Kontrolle durch die Marktaufsicht wünschenswert.

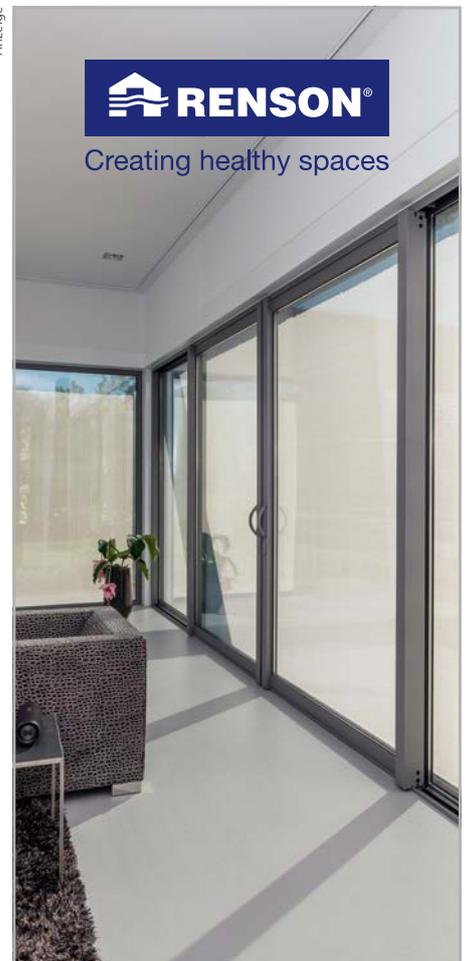
GLASWELT – In Polen erfolgte mit Anwis ein kontrollierter Zukauf. Wo werden die hier produzierten Güter zukünftig vertrieben? China boomt, Warema ist dort schon mehrere Jahre aktiv und produziert direkt im Land der Mitte. Gibt es weitere zukünftige Produktionsstätten in Europa oder dem Rest der Welt?

Steinberg – Anwis war ein strategischer Zukauf mit dem Hauptabsatzmarkt Polen und von dort in den osteuropäischen Raum. Das wird auch in Zukunft so bleiben. Der chinesische Markt ist bereits seit mehr als 10 Jahren interessant für uns. Dort sind wir mit einer eigenen Gesellschaft und Produktionsstätte aktiv. Neu ist unser Showroom in Shanghai, hier präsentieren wir der stark wachsenden, zahlungskräftigen Bevölkerungsschicht unser Produktportfolio für den Outdoor Living Bereich. Wir sehen uns so weltweit gut aufgestellt, weitere Produktionsstätten sind bei uns momentan nicht geplant.

GLASWELT – Hand aufs Herz: Welche Produkte aus dem R+S Bereich hatten Sie schon vor Warema zu Hause installiert?

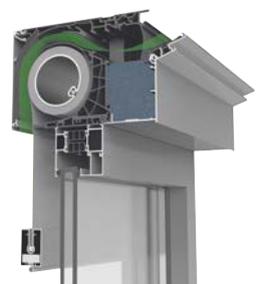
Steinberg – Offen gesagt, unser Sonnenschirm und innen liegender Sonnenschutz sind die einzigen Produkte, die ich vor meiner Zeit bei Warema mit Sonnenschutz in Verbindung gebracht habe. Natürlich kannte ich Rollläden, die ich jedoch nicht unbedingt als Sonnenschutz gesehen habe. Aber gerade das zeigt ja, dass wir noch viel stärker in die Köpfe der Endverbraucher gelangen müssen, um das Thema Sonnenschutz voranzubringen. Eine tolle Aufgabe, der ich mich sehr gerne stelle.

Das Interview führte GLASWELT Redakteur Olaf Vögele.



Fixvent® Mono AK^{EVO}

- Clever: Windfester Sonnen-, Insektenschutz und Lüftung in einem Produkt
- Komfortabel: optimaler akustischer Komfort
- Unauffällig: diskret oben dem Fenster platziert
- Garantie bis 130 km/h



FENSTERBAU FRONTALE HALLE 4
STAND 202

www.renson.eu

FÜR JEDEN FENSTERTYP DEN PASSENDEN TEXTIL-SONNENSCHUTZ VON RENSON

Den Sonnenschutz im Fokus

Große Fenster sind nach wie vor beliebt. Doch angesichts von zwei aufeinanderfolgenden heißen Sommern, an die sich sicherlich noch jeder erinnern kann – einschließlich Hitzewellen und Wärmerekorde – ist es wichtiger denn je, über den effizientesten Sonnenschutz nachzudenken, um eine optimale Kontrolle von Raumtemperatur und Tageslichteinfall zu erreichen. Für jeden Fenstertyp gibt es die passende Lösung. Dach-, Eck-, Schiebefenster oder Vorhangfassade, vom Neubau bis zur Nachrüstung.

Foto: Renson



Tuchkassetten als auch die Seitenführungen können in derselben Farbe ausgeführt werden, und beeinträchtigen so den modernen Stil des Hauses auch in heruntergelassenem Zustand nicht.

Bei Häusern, die entsprechend dem einfallenden Tageslicht konzipiert sind, ist es von Anfang an wichtig, den Sonnenschutz zu berücksichtigen. Der Fixscreen Textil-Sonnenschutz von Renson kann dazu nahezu unsichtbar in der Fassade integriert werden.

Eckfenster und Schieberahmen

Dank Panovista Max ist es nun möglich, große Eckfenster mit Textil-Sonnenschutz auszustatten, ohne dass störende Kabel oder Führungen in der Ecke erforderlich wären. Die beiden Tuchteile werden vom gleichen Motor gesteuert und beim Abrollen verzahnen sich die beiden Tücher an der Ecke ineinander. Auf diese Weise ist der Screen bis 90 km/h winddicht verarbeitet. Auch bei komplett heruntergelassenem Screen braucht man nicht auf den Panoramablick nach draußen zu verzichten, während gleichzeitig die

Innentemperatur an sonnigen Tagen erträglich bleibt. Slidefix ist der erste Textil-Sonnenschutz, der der logischen Seitwärtsrichtung von Schieberahmen folgt. Auf diese Weise ist es auch bei weitgehend geschlossenem Textil-Sonnenschutz möglich, die Schiebetür weiterhin als Durchgang zum Garten oder zur Terrasse zu nutzen. Slidefix ist in Einzel- und Doppelkonfiguration sowie in einer (Innen- oder Außen-) Eckanordnung erhältlich. Da Slidefix nun auch mit Glasfasertuch erhältlich ist, können alle Arten von Renson Textil-Sonnenschutz mit dem gleichen Tuchtyp bestellt werden. Und das kommt natürlich dem einheitlichen Erscheinungsbild des Projekts zugute.

Dachfenster vor Sonne schützen

Topfix Textil-Sonnenschutz für Schräg- und Horizontalverglasungen ist ebenfalls mit der bekannten Fixscreen-Technologie ausgestattet. Dadurch



Foto: Renson

Ab April 2020 wird der neue Vorbauscreen Fixscreen Minimal für die nachträgliche Installation in ganz Europa erhältlich sein.

wird eine unübertroffene Tuchspannung erreicht, auch bei extremer Windlast bis 120 km/h. Klappernde und zerrissene Tücher gehören damit der Vergangenheit an.

www.renson.be |  Halle 4, Stand 202



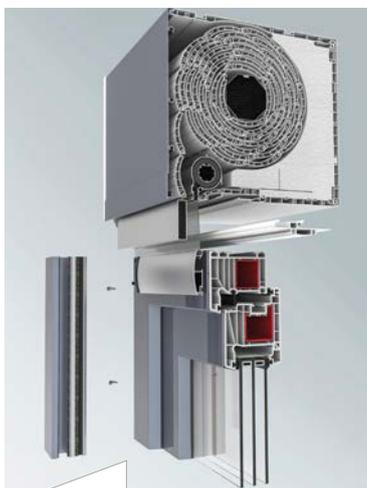
Foto: Renson

Mit Topfix Max können auch große Flächen von bis zu 30 m² mit Textil-Sonnenschutz ausgestattet werden.

ROLLADENAUFSAZKÄSTEN SCHNELLER MONTIEREN

Neuer Adapter für Blendrahmen mit Vorsatzschale aus Aluminium

Foto: Exte



Schnelle und sichere Montage für Aufsatzkästen auch bei Kunststoff-Alu-Fenstern: Ein neuer Adapter (siehe unten) überbrückt den Versatz der Alu-Außenschale. Optisch passende Führungsschienen komplettieren das Element.

Kunststofffenster mit einer Vorsatzschale aus Aluminium sind Trendsetter und oft erste Wahl im anspruchsvollen Wohnungsbau. Allerdings verbreitert und erhöht die Vorsatzschale den Blendrahmen und erschwert so den bündigen Aufsatz eines Rollladenkastens. Mit einem neuen Adapter hat Exte dieses Problem jetzt gelöst.

Fensterbauer kennen das Problem aus der täglichen Praxis. Die Montage eines Rollladenaufsatzkastens ist technisch aufwändig, wenn Kunststofffenster mit Außenschalen aus Aluminium verarbeitet werden sollen. Denn diese verbreitern den Blendrahmen um ca. 5 mm und sorgen für einen Überstand von ca. 3 mm nach

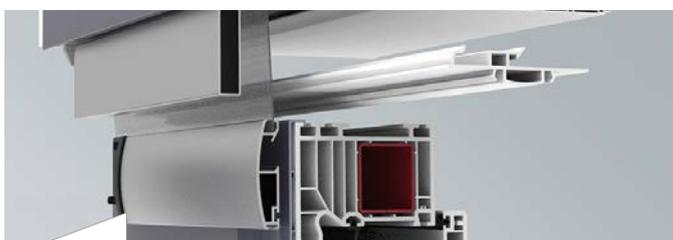
oben. Um hier einen Aufsatzkasten spaltfrei und dicht zu montieren, müssen die Monteure bislang vorne einen Universalwinkel anbringen und hinten eine Flachleiste auf dem oberen Blendrahmen montieren. Erst dann können sie den Aufsatzkasten sachgerecht mit dem Rahmen verbinden.

Mit einem neu entwickelten Adapter 5403 Aluskin aus Kunststoff gleicht der Wipperfürther Rollladenkasten-Spezialist nun den Versatz aus, der sich bei Kunststoff-Alu-Fenstern aus den vorgesetzten Aluminiumblechen ergibt. Damit entsteht zugleich auch eine saubere Auflagefläche für den Aufsatzkasten, der sich nun wie gewohnt in einem einzigen Arbeitsschritt sicher und schnell auf den zuvor eingeklipsten Adapter aufsetzen und einrasten lässt.

Der neue Adapter ist ab sofort für Kunststofffenster mit Aluminium-Vorsatzschale von aluplast (Systeme mit Rahmenbreite 70 und 85 mm), profine (76 und 88 mm), Schüco (82 mm), Veka (82 mm) und Gealan (82 mm) lieferbar. Passend zu der Aludeckschale der Fenster gibt es zudem Rollladen-Führungsschienen sowie Außenblenden aus dem gleichen Werkstoff. Dadurch entsteht im Ergebnis ein optisch attraktives Fensterelement aus Alu-Kunststoff mit perfekten technischen und energetischen Eigenschaften.

www.exte.de |  Halle 7, Stand 500

Foto: Exte



Der neue Adapter überbrückt den Versatz der Alu-Außenschale.



BESUCHEN SIE UNS
FENSTERBAU
FRONTALE
HALLE 7 STAND 356

Der Baustellen-Beschleuniger.

WINDOWMENT®: Fenster, Beschattung und Fensterbänke im Dämmkorpus zum Einmauern.

Holen Sie sich die Baustelle in die Werkhalle: Fachkräfte können mit WINDOWMENT® dort eingesetzt werden, wo sie gebraucht werden – bei der sauberen und präzisen Vorfertigung. Das Komplettsystem wird konfektioniert an den Fensterbaubetrieb geliefert und dort mit dem Fenster vervollständigt. Auf der Baustelle trifft ein stoßfest verpackter Baustein ein, der alle Bauteile integriert und nur noch eingemauert wird.



Kein Schleppen, keine teuren Hubsysteme: WINDOWMENT® wird per Kran an den Bestimmungsort verbracht. Das Video zeigt, wie einfach Baustellenlogistik bei großen Fensterelementen sein kann.

 **Beck+Heun**
BESTE WERTE FÜRS HAUS

SCHWERENTFLAMMBAR INKLUSIVE: SICHER IST SICHER

Verlängerung: Outdoor Living auch wenn die Sonne mal nicht scheint

Outdoor Living ist nach wie vor das Trendthema im Bereich Sonnenschutz. Auch der Rettenbacher Hersteller Reflexa hat das Marktsegment erkannt, und liefert mit der Bella Plaza ein ausgereiftes Outdoor-System mit dem Terrassen und Freiflächen großzügig überdacht werden können.

Foto: Reflexa



Das Terrassendach Bella Plaza verfügt nicht nur über ein absolut wasserdichtes PVC-Tuch, sondern bietet auch einen kontrollierten Wasserablauf an.

■ Mit den Terrassenüberdachungen von Reflexa können die Gastronomen Ihren Gästen auch dann das Outdoor-Feeling bieten, wenn das Wetter den Terrassenbetrieb eigentlich ausschließen würde. Denn das Terrassendach Bella Plaza verfügt nicht nur über ein absolut wasserdichtes PVC-Tuch, sondern bietet auch einen kontrollierten Wasserablauf. Unschöne Ausbeulungen durch stehendes Wasser gebe es damit schlichtweg nicht.

Serienmäßig schwerentflammbar

Die Pergola ist serienmäßig mit schwer entflammaren Tüchern der Klasse B1 (DIN 4102-1) ausgestattet, wie sie für den öffentlichen Bereich vorgeschrieben sind. Das Terrassendach wird mit Hilfe eines leisen und kräftigen Elektromotors bedient. Der Anwender hat die Wahl, ob eine Stand-alone-Lösung mit Fernbedienung gewünscht wird oder lieber auf eine Smart Home

Lösung mit Funkfernbedienung (io) gesetzt werden soll. Der Standard io macht beispielsweise dann Sinn, wenn die Bella Plaza als Schutz für rauchende Gäste genutzt werden soll.

Zubehör schafft Komfort

Dank integrierter Beleuchtung und Heizstrahlern sollen die Gäste schlechtes Wetter als Kulisse wahrnehmen, und der Gastronom kann den Outdoor Bereich regenunabhängig bewirtschaften. Natürlich gelten die gleichen Vorteile bei der privaten Nutzung einer Terrasse.

Von Klein bis Groß

Mit durchgängigem Tuch sind Größen zwischen 2 x 2 m und 13,5 x 7 m möglich. Damit soll die Bella Plaza die optimale Saison-Verlängerung für Ihre Außengastronomie oder die passende Terrassenüberdachung für das Privathaus sein. ■



Foto: Reflexa

Die Pergola-Markise ist serienmäßig mit schwer entflammaren Tüchern der Klasse B1 (DIN 4102-1) ausgestattet, das zu einem kompakten Paket zusammengefahren werden kann.



Foto: Reflexa

Details wie das integrierte LED-Licht in den Quersparren sorgen für das richtige Ambiente am Abend.



Foto: Reflexa

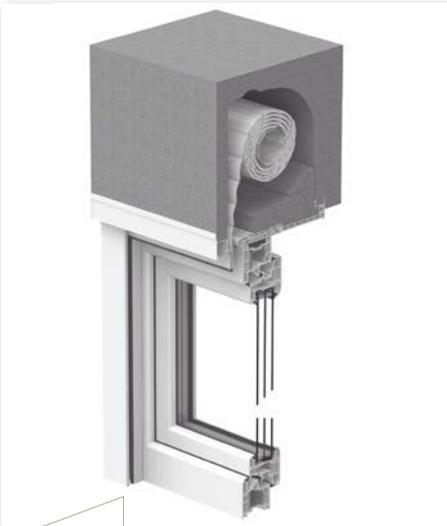
Die ausgeklügelte Antriebsmechanik sorgt für eine saubere Faltenbildung des Behangs.

Mit einem Klipsprofil ist der luftdichte Anschluss an das Fensterprofil sicher gewährleistet.

VIELSEITIGE EINSATZMÖGLICHKEITEN ALS AUFSATZELEMENT

Top in Foam

Foto: Hella

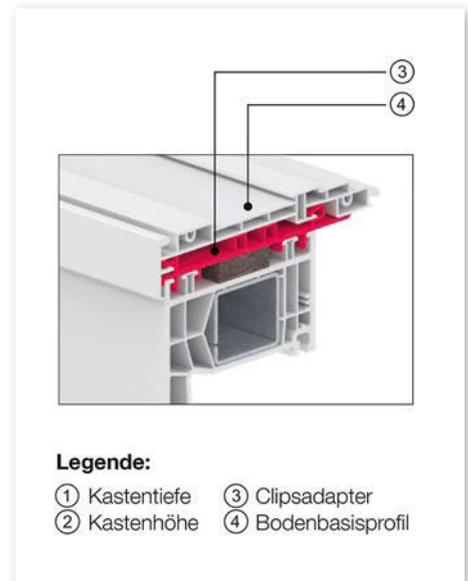


Top-Foam Kästen sind für Rollläden, ZIP-Systeme und Raffstores lieferbar.

Das Aufsatzelement Top Foam von Hella mit integriertem Schacht zur Aufnahme von Rollläden und Revision von unten, ist in verschiedenen Kasten-größen erhältlich und eignet sich auch für Rolllädenbehänge, Raffstores und seitensaumgeführte Screens bzw. Insektenschutz, die diskret im Inneren des Kastens verschwindet. Das Aufsatzelement ist mit verschiedenen Antrieben erhältlich und

lässt Revisionen von unten und außen zu. Bei einer minimalen Breite von 40 cm bis zu einer maximalen Breite von 370 cm, bei einer maximalen Höhe von 300 cm, können die Anlagen bis zu einer maximalen Behangfläche von 8 m² gefertigt werden. Als Aufsatzelement Top Foam screen, mit integriertem Schacht zur Aufnahme von textilen Beschattungen, und Insektenschutz, der auf Wunsch integriert werden kann sind Revisionen von unten und außen zu möglich. Die minimale Breite beträgt hier 40 cm, bis zu maximale Breite 400 cm bei einer maximalen Höhe von 450 cm. Die maximale Behangfläche wird beim Screen mit 12 m² definiert. Für Lösungen mit integriertem Schacht zur Aufnahme von Raffstores & Außenjalousien dient das Aufsatzelement Top Foam store. Hier können bei einer minimale Breite von 54 cm bis zu einer maximalen Breite von 500 cm bei einer maximalen Höhe von 400 cm eine Behangfläche bis zu 18 m² realisiert werden.

Der Top Foam RvU/RvU.S eignet sich für alle Tür- und Fensteröffnungen bei Neubauten und Altbautanierungen. Die Fensteranbindung per Clips-technik macht ihn außerordentlich montagefreundlich. Er verfügt zudem über verschiedene Möglichkeiten der Decken- und Sturzbefestigung durch z. B. Statikkonsole und Bodenverstärkungsprofil. Prüfungen für Schallschutz, Luftdichtigkeit und Wärmeschutz sind vorhanden.

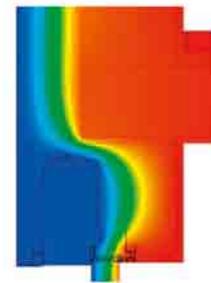


Legende:

- ① Kasten-tiefe
- ② Kasten-höhe
- ③ Clipsadapter
- ④ Bodenbasisprofil

Foto: Hella

Wärmetechnische Kennwerte



U_{sb} bis 0,26 W/m²K
 f_{Rsi} bis 0,80

Alle Kästen erfüllen die Anforderungen der Bauregelliste A, Teil 1 bzw. Energieeinsparverordnung EnEV.

Foto: Hella

Alle Kästen erfüllen die Anforderungen der Bauregelliste A, Teil 1 bzw. Energieeinsparverordnung EnEV.

www.hella.info |  **Halle 7, Stand 218**

Anzeige

RolloTube – Die neue smarte Antriebsgeneration

Erleben Sie unser aktuelles Produktportfolio auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg vom 18. bis 21. März in **Halle 7, Stand 225** und lassen Sie sich von den neuesten Innovationen überzeugen!



- Ihr Spezialist für Antriebe mit elektronischer Endpunktabschaltung unterstreicht seine Pionierrolle mit den neuen Rolllädenantrieben RolloTube M-Line und S-Line
- Der RolloTube S-line ist unser neuer selbstlernender Funkmotor mit Sanftanschlag zur Integration in das HomePilot Smart Home
- Der neue rastbare Universal-Motorkopf ermöglicht die einfache Montage ohne Werkzeug und gewährleistet damit eine hohe Kompatibilität zu anderen Befestigungs- bzw. Rohrmotorlagern
- Alle neuen Motore erkennen Sie am Original RADEMACHER-Blau

www.rademacher.de

LIVE-MONTAGE DES EINMAUERBAREN FENSTER-KOMPLETTSYSTEMS WINDOWMENT

Bitte den Blick nach oben richten

Mehr schaffen in kürzerer Zeit, dieser Devise widmet sich der Messeauftritt von Beck+Heun auf der Fensterbau Frontale 2020. Dort stellt der Hersteller von Verschattungs-, Dämm- und Lüftungssystemen seine Neuentwicklungen vor. Sie sollen das Handwerk von Fensterbauern erleichtern und die Montagezeit auf der Baustelle verkürzen. Allen voran das nun praxiserprobte Komplettsystem Windowment, werkseitig ausgestattet mit Sonnenschutz, Fensterbänken sowie Dämmung und vom Fensterbauer komplettiert mit dem Fenster.



Foto: Beck+Heun

Die Stabilisierungskonsole Stabilium SK HSA trägt auf die Hebeschiebeanlage wirkende Wind- und Stoßlasten in das darüberliegende Mauerwerk ab.

Darüber hinaus ermöglicht Beck+ Heun mit der vergrößerten Stabilium-Serie die Befestigung von Hebeschiebeanlagen sowie die Ableitung von Lasten aus Absturzsicherungen. Weitere Messehighlights: Der weiterentwickelte Verschlussdeckelkasten Roka-Top 2 Plus, der Neoline-Gurtkasten und die universelle EG-Systemdose.

Fenster-Komplettsystem zum Einmauern

Das Fenster von heute ist dreifachverglast, Fensterbauer haben deshalb neben steigenden Anforderungen in der Montage einen logistischen Kraftakt zu vollbringen. Über diese Herausforderungen soll das Komplettsystem Windowment buchstäblich hinweg fliegen – per Baustellenkran vom LKW direkt an den Ort der Verarbeitung. Das Fenster, die Beschattungseinheit, die Fensterbank und die gedämmte Laibung sind zu diesem Zeitpunkt bereits in dem kompakten Bauelement integriert. Das Element wird vorkonfektioniert an den Fensterbaubetrieb geliefert und dort mit dem Fenster vervollständigt. Auf der Baustelle trifft ein großer Baustein ein, der nur noch eingemauert werden muss. Auch über den Messestand wird Windowment schweben: Es wird live am Drahtseil in einen Mauerwerksaufbau gehoben und montiert.

Neu: Verschlussdeckel-Aufsatzkasten

Ein in sich geschlossener Aufsatzrolladenkasten sowie neuartige Verschlussdeckel bilden ein geprüft luftdichtes Bauelement. Das bietet Roka-Top 2 Plus bereits ab Werk. Der Aufsatzkasten verfügt über eine unabhängige Dämm- und Dichtebene. Durch die zwei erhältlichen Verschlussdeckel kann entweder die Wärme- oder die Schalldämmung nochmals verstärkt werden. Konform den Novellierungen der DIN 4108 Beiblatt 2:2019 ist der Neuzugang in der Aufsatzkastenserie Roka-Top 2 ebenfalls. Eine weitere praktische Eigenschaft: Roka-Top 2 Plus wird in nur einem Arbeitsschritt auf das Fenster gesetzt. Die Verschraubung durch den Blendrahmen in die Verschlussdeckelaufnahme gewährleistet eine kraftschlüssige Verbindung der Bauteile. Sie erfolgt, ohne den Kasten aufklipsen oder zusätzliche Adapter montieren zu müssen. Details, wie neuartige Transportsicherungen, verstellbare Laibungen und neue Stabilium-Konsolen mit der Möglichkeit das Fenster einzustellen, runden die Neuentwicklung ab.

Neues Zubehör für Stabilisierung und Steuerung

Die Stabilium-Serie von Beck+Heun wurde um Befestigungskonzepte für Hebeschiebeanlagen und Absturzsicherungen erweitert – inklusive entsprechender Verwendungsnachweise akkreditierter Institute. Neben dieser Ausstattung zur Stabilisierung von Fenster, Rollladen- und Raffstorekasten können außerdem zwei findige Produkte für die Bedienung des Behangs in Augenschein genommen werden: Das ist zum einen die universelle EG-Systemdose. Sie dient in der Grundausrüstung als Elektroverteilerdose und in Kombination mit dem Gurtauslass als dämmende und dichte Gurtführung. Letztere kann herausgezogen und in einer Zwischenposition arretiert werden, um das Verlegen von Fliesen zu erleichtern. Zusätzliche Verlängerungen sind nicht mehr notwendig. Zum anderen erleichtert der neue Neoline-Gurtkasten die horizontale Positionierung des Gurtwicklers unter dem Gurtauslass – per millimetergenau verstellbarem Inlay.



Foto: Beck+Heun

Der Verschlussdeckel-Aufsatzkasten Roka-Top 2 Plus im Detail.



Foto: Beck+Heun

Windowment hat sich bereits in der Praxis bewährt.

www.beck-heun.de | Halle 7, Stand 356

ALUKON ZEIGT EINEN BUNTEN STRAUSS

Viel Neues an Board

Der Hersteller von Rollläden, Sonnen- und Insektenschutzlösungen präsentiert den Besuchern auf dem ca. 350 m² großen Messestand wieder viele Neuheiten und Weiterentwicklungen. Dabei stehen in diesem Jahr besonders die Themen Sicherheit, Design und Funktionalität im Fokus.

Die Besucher der Fensterbau Frontale 2020 dürfen sich auf viele Neuheiten und Weiterentwicklungen aus dem Hause Alukon in den Bereichen Raffstoren, Rollläden und Rolltore freuen. In diesem Jahr stehen dabei besonders die Themen Sicherheit, Design und Funktionalität im Vordergrund. Alexander Winkler, Leiter Marketing und Produktmanagement, freut sich auf die bevorstehende Messe: „Bei uns gibt es wieder einige Highlights zu sehen. Neben interessanten Produktneuheiten können wir auch viele Weiterentwicklungen im Bereich Sonnenschutz vorstellen“. Zudem präsentiert sich Alukon im neuen Design und neuem, modernen Standkonzept. Die Fensterbau Frontale, die Weltleitmesse für Fenster, Türen und Fassaden, ist einer der wichtigsten Messen für Alukon. Seit 18 Jahren ist Alukon auf der Fensterbau Frontale vertreten und nutzt die Messe, um Architekten, Fensterbauern und dem Bauelementehandel die Produktneuheiten vorzustellen, aber auch interessante Gespräche mit Kunden zu führen. „Die Fensterbau Frontale bietet uns als Hersteller eine sehr gute Plattform für einen direkten und persönlichen Austausch mit unseren Kunden. Das ermöglicht uns, langfristig Kunden zu binden und neue Kontakte zu knüpfen“, so Geschäftsführer Klaus Braun.

Foto: Alukon



Die Besucher der Fensterbau Frontale können sich auf dem Alukon Stand zu vielen Neuheiten und Weiterentwicklungen im Bereich Rollläden, Sonnen- und Insektenschutz informieren und beraten lassen.

www.alukon.de | Halle 7, Stand 325

MHZ SETZT AUF NEUES UND BEWÄHRTES ZIP und Metallgewebe



Foto: MHZ

MHZ bietet für den senkrechten Sonnenschutz textile und Metallbehänge an.

Die Fenstermarkise zip_2.0 gibt es jetzt in den Kassettengrößen 110 und 150 mm. Die große Kasette ist in der Lage, Flächen von bis zu 20 m² abzudecken. Die seitlich geführte Fensterbeschattung gibt es bis 480 cm Breite, während Höhen von sogar 600 cm realisierbar sind. Die seitlichen Schienen garantieren eine stabile Führung der Tuchgleiter und damit ein gleichmäßiges Wickelverhalten. Das von MHZ entwickelte, patentierte Gleitersystem und die verstellbaren Führungsschienen machen das Produkt darüber hinaus einzigartig auf dem Markt. Die Anordnung der Gleiter orientiert sich am Prinzip der Fibonacci-Folge: Aufgrund der immer größer werdenden Abstände zwischen den Gleitern legen sich diese beim Aufwickeln so übereinander, dass das Tuch platzsparend und ohne Wellenbildung in die schmale Kasette passt. Die Gleiter reihen sich sanft in die seitlichen Führungsschienen ein, sorgen für ein leichtläufiges Auf- und Abwickeln sowie ein glattes Tuchbild – beste Voraussetzungen für eine hohe Langlebigkeit.

Die beweglichen außenliegenden Metall-Sonnenschutz-Behänge überzeugen durch ihren nachhaltigen Auftritt: Einzigartige Profile aus Edelstahl oder Aluminium verleihen Bauwerken einen erstklassigen Charakter. Die rollbaren Metallbehänge s_enn, s_onro und s_enro sind robust und lange nutzbar, sowohl bei Sonne als auch bei Wind. Sie bestehen aus einem recyclingfähigen Material und überzeugen durch geringe Instandhaltungskosten. Sie sind filigran und erfüllen zugleich die Anforderungen an einen windstabilen und effizienten Sonnenschutz. s_enn, s_onro und s_enro verringern die solare Energie, die in das Gebäude gelangt. Gleichzeitig versorgen sie die Innenräume optimal mit Tageslicht. Durch ihre hohe Transparenz erhalten sie den Bezug zur Außenwelt. Der Aluminium-Behang s_onro ermöglicht es, Räume vollständig abzudunkeln. Die Profile lassen sich flexibel zusammenschieben, um die Lichtverhältnisse im Innenraum anzupassen.

www.mhz.de | Halle 4a, Stand 506

GEIGER

ANTRIEBSTECHNIK



GEIGER PRO.TEcline & SLIM.TEcline

GEIGER präsentiert auf der FRONTALE erstmals seine neuen Motorenbaureihen mit 35 mm und 45 mm Durchmesser.

Durch ein optimales Zusammenspiel von Forschung & Entwicklung, innovativen Fertigungsverfahren und Qualitätsmanagement – den Grundpfeiler unseres Erfolgs – entstehen leise, kosten- und energieeffiziente Antriebe.

Audits und eine hundertprozentige Endprüfung der Produkte sichern die hohen Qualitätsansprüche von GEIGER.

Besuchen Sie uns in Nürnberg und überzeugen Sie sich selbst!

**FENSTERBAU
FRONTALE**

18.-21.03. | Nürnberg

Halle 7, Stand 217

Gerhard Geiger GmbH & Co. KG
Schleifmühle 6 | D-74321 Bietigheim-Bissingen
E-Mail: info@geiger.de | Internet: www.geiger.de

RADEMACHER ZEIGT WAS SO ALLES GEHT

Smarthome vom Feinsten

Der Experte für Antriebstechnik und Hausautomation aus Rhede stellt in Nürnberg unter anderem die neuen smarten Rollladenantrieben RolloTube M-Line und S-Line sowie die Weiterentwicklung der C-Line Geräte vor, mit denen die Installation von Rollladenmotoren für Fachhandwerker zum Kinderspiel wird. Zu den weiteren Messehighlights zählt die Vorstellung der neuen DuoFern Handzentrale, die eine einfache manuelle Steuerung des HomePilot Smart Home möglich macht.

Mit dem im eigenen Haus entwickelten Smart-Home-System HomePilot, das sich flexibel zusätzlich zur Handzentrale per Smartphone oder Sprache steuern und mit anderen Systemen wie z.B. Philips Hue kombinieren lässt, ist Rademacher eine feste Größe im wachsenden Marktsegment Hausautomation und gestaltet als Systemanbieter die Zukunft des intelligenten Wohnens aktiv mit. Der Anspruch des Unternehmens ist es, einen einfachen Zugang zum Smart Home zu ermöglichen – für alle Anwendungsbereiche wie Sonnenschutz, Licht, Heizung und Sicherheit. Neben der funkbasierten Smart-Home-Lösung bietet Rademacher mit mehr als 50 Jahren Erfahrung und elektrischen Rollladenantrieben Made in Germany seinen Kunden und Fachpartnern ein breites Angebot an Antrieben und Steuerungen zur Automatisierung von Sicht- und

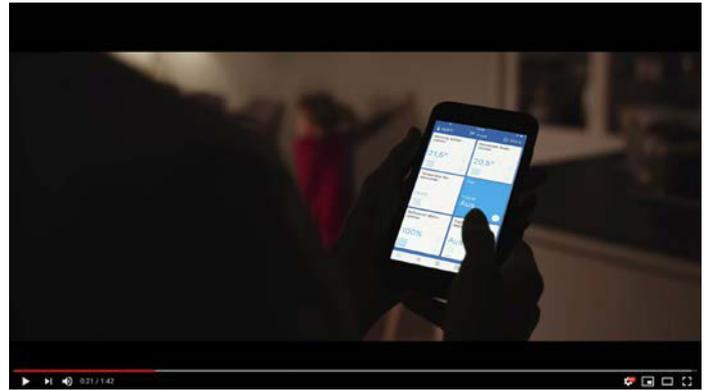


Foto: Rademacher

Wohnkomfort aus einer neuen Perspektive zeigt der neue YouTube Film: Entdecken Sie die unbegrenzten Möglichkeiten des HomePilot Smart Home, die den Alltag komfortabler machen.

Sonnenschutz. Darunter auch das Premium-Antriebsmodell S-Line, welches noch einige Ausstattungsmerkmale mehr bietet, zum Beispiel die zuverlässige Reversierung, wenn bei einer Blockade ein Hindernis erkannt wurde. Ein integrierter Fliegengitterschutz sorgt für ein Stoppen der Rollladenfahrt sobald eine Fliegengittertür nicht richtig geschlossen ist. Besonders praktisch: Über den HomePilot kann diese Funktion ein- oder ausgeschaltet werden. Ebenso lässt sich die Hinderniserkennung über den HomePilot aktiv oder inaktiv setzen – schnell, unkompliziert und ohne an den Motor zu müssen.

www.rademacher.de | Halle 7, Stand 225

GEIGER MIT NEUER MOTORENGENERATION

Zauberwort Tecline

Der Antriebsspezialist für Sonnenschutzsysteme stellt auf der FENSTERBAU FRONTALE erstmals die neu entwickelte TEcline sowie neue Handsender vor. Die neue Baureihe startet mit Motoren für die gängigsten Anwendungen: Die Pro.Tecline mit 45 mm Durchmesser ist mit 10 Nm und 20 Nm Drehmoment für die meisten Rollläden und Screens geeignet. Mit der Slim.Tecline bietet man zudem einen Rohrmotor für kleinere Anwendungen mit 35 mm Durchmesser und 6 bzw. 10 Nm Drehmoment. Die Motoren lassen sich mechanisch oder per Funk steuern. Weitere Modelle sind in Vorbereitung.

„Wir haben den Ruf der Branche nach einem zuverlässigen, leisen, kosten- und energieeffizienten Antrieb gehört. Mit der neuen Tecline bieten wir den Fachbetriebe und OEMs nun eine entsprechende Lösung für eine Vielzahl von Anwendungen und Projekten“, erklärt Thomas Franke, Vertriebs- und Marketingleiter bei der Gerhard Geiger GmbH & Co. KG. Die Tecline-Antriebe sind mit den bewährten Systemkomponenten von uns wie Lager, Adapter, etc. kompatibel und ermöglichen eine sichere und schnelle Montage. „Ein optimales Zusammenspiel von Forschung & Entwicklung, innovativen Fertigungsverfahren und Qualitätsmanagement sind die Grundpfeiler



Foto: Geiger

Motoren, mechanischen Antrieben und Systemkomponenten werden unter dem Motto „Modern Art by Geiger“ kunstvoll in Bilderrahmen inszeniert präsentiert.

unseres Erfolgs“, so Franke. Die Tecline wird mit eigens konstruierten Anlagen und Prozessen hergestellt, die am deutschen Hauptsitz und bei der neuen Tochter Geiger International in China identisch sind. Audits und eine hundertprozentige Endprüfung der Produkte in Deutschland sichern die hohen Qualitätsansprüche und das Markenversprechen an die Kunden.

„Zusätzlich zu den Antrieben bleibt auch das Thema Smart Home für uns wichtig“, erläutert Franke.

„Wir werden diesen Bereich auch weiterentwickeln und sind offen für weitere Partnerschaften. Aber als Antriebsspezialisten möchten wir auch Lösungen bieten, die ohne Smart Home System auskommen.“ Auf der FRONTALE wird Geiger die neuen Pro.Tecline- und Slim.Tecline-Motoren zusammen mit der Solidline, Rescueline und weiteren Motoren, mechanischen Antrieben und Systemkomponenten in Bilderrahmen kunstvoll inszeniert unter dem Motto „Modern Art by Geiger“ präsentieren.

www.geiger.de | Halle 7, Stand 217

roma

ROLLADEN
RAFFSTOREN
TEXTILSCREENS

RAFFSTOREN

mit der ROMA
Comfort & Design
Lamelle CDL

Mit der Raffstoren-Innovation ROMA CDL, der Comfort & Design Lamelle, bieten Sie Sonnenschutz und Lichtlenkung in Perfektion. Gleichzeitig schaffen Sie damit Geschlossenheit und Sichtschutz in ganz neuer Qualität.

ROMA Raffstoren mit CDL: Geradlinige, flächige Optik, Blickdichtheit, Windstabilität und Hochschiebehemmung.

**FENSTERBAU
FRONTALE**

18.-21.03.2020,
Halle 4a



reddot design award
winner 2017



Focus Open 2018
Special Mention



GERMAN
DESIGN
AWARD
WINNER
2019

Bislang wurden die Highlights aus der Silent-Motion-Serie nur einem ausgewählten Kundenkreis präsentiert. Auf der FENSTERBAU FRONTALE stellt elero das innovative System zum ersten Mal der Öffentlichkeit vor.

ELERO PRÄSENTIERT ZWEI NEUE ANTRIEBSGENERATIONEN

Von flüsterleise bis solarbetrieben

Alles auf Knopfdruck, anwenderfreundlich und 100 % zuverlässig. Mit dem ungebrochenen Trend zur Hausautomatisierung wachsen ebenso die Ansprüche an Funktionalität und reibungslose Integration einzelner Komponenten. Hausbesitzer wie Mieter schätzen bei automatisiertem Sicht- und Sonnenschutz vor allem den leisen, unauffälligen Betrieb. Gleichzeitig steigt bei Bauherren, Planern und Architekten die Nachfrage nach nachhaltigen, umweltbewussten Lösungen.

Die neue Produktreihe RolMotion überzeugt in erster Linie durch ihren außergewöhnlich geräuscharmen Betrieb. Die Besonderheit sind zwei unterschiedliche Anwendungsvarianten: Im Standardmodus werden Rollläden mit der üblichen Laufgeschwindigkeit bewegt, der Flüstermodus ist für Tageszeiten und spezielle Situationen vorgesehen, die einen besonders ruhigen Einsatz erfordern. Der leise Lauf wird ganz einfach manuell aktiviert – in

der Funkvariante kommt er auch bei Automatikbefehlen zum Einsatz. Ob Krankenhaus, Kindergarten, Wellnesshotel, Großraumbüro oder Conference Area – die Vorteile von Rollläden ohne unnötige Geräusch-Emission liegen klar auf der Hand. Die RolMotion-Serie ist als verdrahtete Lösung oder mit Funktechnologie erhältlich und setzt auf die bewährte elero Antriebstechnik. Wie die RolTop-Reihe verfügt auch RolMotion über eine Hindernis- und Blockiererkennung sowie den Softstart und Softstopp. Dadurch arbeiten die Antriebe langlebig und zuverlässig, die Rollläden werden geschont. Installation und Einstellung der Antriebe erfolgen wie gewohnt einfach und schnell. Noch unkomplizierter geht es mit den Plug-and-Play-Modellen der Antriebsreihe. Die Einbindung der Funkvariante in Centero Home, das smarte elero Steuerungssystem für die intelligente Hausautomatisierung, ist ebenfalls möglich. Eine wei-



Foto: Elero

tere Neuheit aus dem Hause elero ist RolSolar M-868 DC. Das autonome Antriebssystem wird mit Solarenergie betrieben und stellt damit eine besonders nachhaltige Lösung im Sicht- und Sonnenschutz dar. RolSolar eignet sich ideal für die Motorisierung von Rollläden ganz ohne Stromanbindung: Gartenhäuser und Garagen in peripherer Lage profitieren genauso von dem innovativen Antrieb wie Architekten und Installateure, die ihren Kunden eine ökologische und gleichzeitig effiziente Art von Rollläden bieten möchten. Zudem überzeugt das eigens entwickelte System durch echte bidirektionale Kommunikation. Eine geräuschlose Softbremse sowie der elektronische Behangschutz sind bereits integriert.

www.elero.de | Halle 4a, Stand 304

SMARTE LÖSUNGEN IM GEPÄCK

Zeigen, was Trend ist

Mit einem einladenden Standkonzept auf knapp 100 m² Fläche und vor allem mit etlichen neuen Exponaten tritt Selve bei der Fensterbau Frontale auf. „Die internationale Leitmesse hat für uns hohen Stellenwert“, betont Marketingleiter Guido Schildbach. Seit Jahren zeigen in Nürnberg Flagge, die Messe wurde für den Antriebs- und Steuerungsspezialisten immer wichtiger: „Deshalb stocken wir dieses Mal auch unsere Messe-Mannschaft auf.“ Mit einem über 20-köpfigen Team gibt es am Stand, wo „Sehen, entdecken und erleben“ die Devise ist, noch mehr Kapazitäten für intensive Gespräche mit dem Fachpublikum. Rede und Antwort stehen neben der Geschäfts- sowie Vertriebsleitung selbstverständlich auch alle bundesweiten Außendienstler, Vertriebsmitarbeiter aus dem Export, die Produktmanager sowie ebenso Ingenieure und Konstrukteure der Entwicklungsabteilungen.

Innovative Technik und anwenderfreundliche Lösungen aus Lüdenschaid werden für Fensterbauer, Verarbeiter, Großhändler sowie Architekten und Planer wortwörtlich greifbar: „Unsere Neuentwicklungen können allesamt in Aktion bestaunt und direkt ausprobiert werden“, so Schildbach. Und das Beste sei: „Alle gezeigten Neuheiten sind bereits lieferbar.“ Auf dem Messestand geht's äußerst smart zu: Eine simulierte Haussituation verdeutlicht, wie sich mit dem Home Server 2 verschiedenste Hausbereiche steuern und individuelle Wünsche umsetzen lassen. Im „Zentrum des Interesses dürfte die bidirektionale Funkreihe comimeo stehen“, ist der Selve-Fachmann überzeugt: Darunter der comimeo Timer BT (Bluetooth), der sich per kostenloser App einstellen und steuern lässt – und bei dem das Smartphone oder Tablet zum Display der Zeitschaltuhr werden. Clevere Anwendungen und hilfreiche Funktionen gibt es im Produktprogramm



Foto: Selve

Jede Menge Neuheiten: Guido Schildbach präsentiert eine der neuen Mustertafeln, die man in Nürnberg zeigt. Die Neuentwicklungen – darunter Funk-Antriebe sowie Zeitschaltuhren – sind allesamt bereits vollumfänglich lieferbar.

noch viele, beispielhaft dafür sind neuen Antriebslösungen. „Als Highlight präsentieren wir unseren Premium-Antrieb SE Pro, der bei Profis keine Wünsche offenlässt“, so Schildbach.

„Nicht nur wegen unserer Neuheiten im Antriebs- und Steuerungsbereich ist ein Besuch äußerst lohnenswert, auf unserem Messestand zeigen wir auch diverse neue Rollladenbauteile“, berichtet Schildbach. Neben einem abrollbaren Motorlager oder Gleitlager mit Außendurchmesser 40 Millimeter aus Spezial-Kunststoff, fügen sich hier ein neuer gedämmter Mauerkasten-Typ und noch weitere interessante Produktlösungen ein, wie etwa der bewährte Wellenverbinder „SecuFix“.

www.selve.de | Halle 4a, Stand 205

Der Smart-Home-Gateway namens TaHoma DIN Rail läuft mit Erweiterungsmodulen und ist für die Montage im Verteilerschrank vorgesehen.



Anzeige

Foto: Somfy

DA KANN DER FACHBETRIEB

Somfy präsentiert TaHoma-KNX-Lösungen

Gute Nachrichten für die Fachbetriebe, denn in Kürze können sie TaHoma auch mit KNX anbieten und so Planern, Architekten, Elektroinstallateuren und Systemintegratoren Lösungen anbieten, und damit die vertraute io-Technologie bei Objekten einsetzen. Mit dem neuen TaHoma-KNX-Konfigurator nimmt Somfy Anlauf zum Quantensprung bei der smarten Gebäudesteuerung. Die gemeinsam mit dem IoT-Tochterunternehmen Overkiz entwickelte Anwendung ermöglicht die Verbindung der Steuerungszentrale „TaHoma DIN Rail“ mit der KNX-Technologie. So können KNX-Anwender ab dem dritten Quartal 2020 auch die vielfältige Smart-Home-Welt von Somfy nutzen, was unter anderem io-homecontrol, RTS, ZigBee, EnOcean und Z-Wave umfasst. Der neue TaHoma-KNX-Konfigurator koppelt das verdrahtete KNX-Bus-

system und die moderne io-Steuerung der TaHoma DIN Rail direkt miteinander. Das ermöglicht die Kommunikation aller Geräte sowie den Datenaustausch. Die Komplexität wird auf ein Minimum reduziert – gerade beim Management unterschiedlicher Protokolle. Die Anwendung ist geeignet für Ein- oder Mehrfamilienhäuser sowie den Geschosswohnungsbau – sowohl beim Neubau als auch bei der Sanierung. Im Laufe des dritten Quartals 2020 wird Somfys neue Lösung als Add-on zur Engineering Tool Software (ETS) im KNX-Shop verfügbar sein. So können neue Systeme intuitiv und im Handumdrehen aufgesetzt werden. Der Konfigurator ermöglicht es, eine Datei zu erstellen, um die KNX-Produkte in das TaHoma-Ökosystem zu übertragen. Die Datei wird dann direkt in die Steuerungszentrale der TaHoma DIN Rail geladen.

www.somfy.de | Halle 4a, Stand 306

MAXIMALE FLEXIBILITÄT BEI ANTRIEBEN UND STEUERUNGEN

Auf magische Weise verbunden

Die neuentwickelte, bidirektionale Funkgenerations-Technologie CentronicPlus von Becker Antriebe überzeugt mit vielfältigen Steuerungsmöglichkeiten. Eine besondere Fähigkeit: Durch die Mesh-Technologie verbinden sich einzelne Antriebe automatisch und eigenständig zu einem lösungsfokussierten Netzwerk. Geräte, die zuvor isoliert voneinander mit einer zentralen Stelle kommuniziert haben, können Informationen jetzt auch untereinander austauschen. Teilnehmende Antriebe können direkt mit dem Handsender bedient werden – ein separater Mastersender ist nicht nötig. Der Handsender, mit mehrfarbiger LED-Anzeige, zeigt die Rückmeldungen der angesteuerten Empfänger an. Die störungsunempfindliche Funkfrequenz 868 MHz schafft eine optimale Erreichbarkeit und Reichweite des Signals und ist per AES-128 verschlüsselt. Batterie lose Funksensoren und -schalter auf Basis des EnOcean-Funkstandards bieten für Instal-



Foto: Becker-Antriebe



Durch die Mesh-Technologie verbinden sich einzelne Antriebe automatisch und eigenständig zu einem lösungsfokussierten Netzwerk.

lateure und Planer sowie für Hausbesitzer und Bauherren gleichermaßen entscheidende Vorteile und setzen neue Maßstäbe im Bereich der intelligenten, nachhaltigen Hausautomatisierung. Becker ist der erste Anbieter, der die zukunftsweisende EnOcean-Technologie direkt in einem Rohrantrieb verbaut und so noch einfacher nutzbar macht. Das macht einen separaten Aktor überflüssig und vermeidet damit auch den hohen Verkabelungsaufwand. Mit dem EnOcean-Antrieb wird die Kompatibilität gefördert und die Integration noch müheloser. Das Ziel ist, Hausautomatisierung für alle einfacher und offen für andere Systeme zu machen. Ein Höchstmaß an Flexibilität schafft deutliche Einsparungen von Zeit und Kosten sowie einen wesentlich geringeren Wartungsaufwand.

www.becker-antriebe.de | Halle 7, Stand 322

ALUKON

Sonnenschutz Rollläden Insektenschutz



Besuchen Sie uns
FENSTERBAU FRONTALE
Nürnberg, 18.–21.3.2020
Halle 7 Stand 325

VORBAUROLLADEN

NEUBAU UND MODERNISIERUNG

- aus langlebigem, korrosionsbeständigem Aluminium
- integrierter Insektenschutz
- alternativ mit Raffstore-, ZipTex-, s_onro®- oder JalouRoll-Behängen
- auch als Schräg- und Sicherheitsrollladen
- komfortabel per Motorbedienung
- Made in Germany

WWW.ALUKON.COM

ALUKON KG KONRADSREUTH

Münchberger Straße 31 | D-95176 Konradsreuth

ALUKON KG HAIGERLOCH

Am Griesbaum 1 | D-72401 Haigerloch

„ROCK DEIN HANDWERK“

Vom Angebot bis zur Montage alles im Griff

Eine ganzheitliche, digitale Praxislösung für den Verkauf und die Montage von Bauelementen wird auf der FENSTERBAU präsentiert. Doch was steckt hinter dem ganzheitlichen Konzept?

„Rock Dein Handwerk“, unter dieser Marke wird Digitalisierung im Handwerk neu definiert. Fünf ausgewiesene Experten präsentieren gemeinsam erstmals auf der diesjährigen FRONTALE ein ganzheitliches Erfolgskonzept speziell für Bauelementehändler. Gemeinsam mit seinen Partnern möchte der Initiator Armin Leinen, bekannt als Experte für Kundenbegeisterung im Handwerk, Unternehmen eine einfache und Erfolg versprechende Gesamtlösung anbieten, die Verkäufen und Montieren nicht nur deutlich vereinfacht, sondern auch enorme Kosten einspart, die Produktivität steigert, die Abläufe digitalisiert sowie Mitarbeiter und Kunden begeistert.

Armin Leinen: „Auf dem ganzen Markt gab es nur Insellösungen. Händler waren verzweifelt, weil sie vergebens nach einer ganzheitlichen Lösung suchten, die zudem ihre Bedürfnisse vor allem aus Händlersicht berücksichtigt und löst. Diese Gesamtlösung macht die Abläufe in Verkauf, Auftragsbearbeitung und Montage nun effizient und digital und hilft Händlern, ihre Kunden- und Arbeitgeber-Marke weiter erfolgreich auszubauen.“

Die Gesamtlösung ist aus der Sicht von Bauelementehändlern entwickelt, die Fenster, Haustüren, Innentüren, Garagentore, Beschattungen, Smart-Home-Produkte und Outdoor-Living-Produkte verkaufen und montieren.

Anstatt einer Software steht der perfekte Ablauf sämtlicher Prozesse in Verkauf, Auftragsbearbeitung und Montage eines Bauelementehändlers im Fokus. Während eine Software erst einmal nur Funktionen bietet und mit eigenen Daten mühevoll gefüttert werden muss, ist hier die Gesamtlösung durch App-Anwendungen und Tools nicht nur digital abgebildet, sondern bereits mit Praxisdaten, die individuell angepasst werden können, bereits angelegt. „Einfach perfekt durchstarten, quasi steckerfertig“, so das Kundenversprechen der Gesamtlösung.



Foto: Armin Leinen

Es darum, Unternehmen eine einfache und Erfolg versprechende Gesamtlösung anzubieten, die Verkäufen und Montieren nicht nur deutlich vereinfacht, sondern auch Kosten einspart, die Produktivität steigert, die Abläufe digitalisiert sowie Mitarbeiter und Kunden begeistert.

Daten werden in den Apps weitergereicht

Kernstücke sind App-Anwendungen für Angebote, den Verkauf, das Aufmaß sowie die Montage, eine Montageplantaftel, die Zeiterfassung, Lagerverwaltung, Belegwesen sowie ein CRM-Programm, wobei Daten von einem ins andere System automatisiert weiterverarbeitet werden. Die Mitarbeiter werden bei der etappenweisen Einführung direkt persönlich unterstützt, so dass die Anwendung ohne zeitraubender Einarbeitungszeiten erfolgen kann. Die App-Anwendungen laufen auf IOS und Android und sind auch offline für die spätere Synchronisation anwendbar. Einzigartig macht dieses ganzheitliche Konzept auch die praxisorientierten Motivationsschulungen von Unternehmen und deren Mitarbeiter

sowie die Umsetzungsunterstützung sämtlicher Abläufe im Betrieb.

Schulung und Motivation der Mitarbeiter

Um den maximalen Erfolg zu erzielen, werden Unternehmer, Verkäufer und Monteure in der geliebten Kundenbegeisterung geschult, damit sie ihre Kunden- und Arbeitgeber-Marke weiter ausbauen und aktive Weiterempfehlungen erzielen. Für Unternehmer steht die strategische Ausrichtung mit operativen Umsetzungsmaßnahmen im Vordergrund. Verkäufer lernen, wie sie mit System und Begeisterung hohe Abschlussquoten erzielen und hochwertig verkaufen. Monteure werden motiviert, mit Organisation und Auftreten Kunden zu begeistern.

Digital unterstützter emotionaler Verkauf

Ein Highlight der Gesamtlösung ist eine ganz speziell auf den emotionalen und zielsicheren Verkauf entwickelte Anwendung, die Kunden vorqualifiziert, emotionalisiert und für den Verkauf vorbereitet. Verkäufer werden durch die Anwendung begleitet, in dem sich Fragen und Präsentationen an die Kundenwünsche anpassen und somit das für den Kunden passende Produkt ermittelt wird. Insgesamt werden Fehler in der Akquise reduziert und die Abschlussquoten erhöht. Die Anwendung unterstützt zudem den Verkäufer digital, die offenen Angebote nachzuhalten und zum Abschluss zu führen.

Für die schnelle Preisermittlung

Ein wesentlicher Kern der Gesamtlösung ist die Angebots-App. Diese ist so angelegt, dass die Erfassung der Kundenwünsche, der technischen Daten und der Montageleistungen im Gesprächsfluss bei der Kundenberatung erfolgt. Der Preis und die geplante Montagezeit sind sofort vorhanden und können mit dem Kunden besprochen werden, um den Verkaufsabschluss vorzubereiten. Nach Fertigstellung des Angebotes kann der Kunde sofort rechtlich bindend in der App unterschreiben. Wartezeiten für die Erstellung von Angeboten, Versand von Angeboten und die Besprechung von Angeboten Tage später sind Geschichte. Da jeder Händler mehrere unterschiedliche Produkte und damit Lieferanten im Sortiment hat, ermöglicht die Angebots-App die unabhängige Eingabe von einfachen lieferantenbasierten Preistabellen.

Aufmaß-App und Montage-App

Die Daten der Angebots-App fließen wiederum automatisch in eine Aufmaß-App ein, mit der der Aufmaßtechniker vor Ort beim Kunden weiterarbeitet. Hier werden nun alle bestell- und montagerelevanten Daten erfasst und in eine weitere Anwendung, der Montage-App automatisch überspielt. Der Monteur kann sich sämtliche Information zur jeweiligen Position abrufen, diese entsprechend den bereits hinterlegten Vorgabezeiten ausführen, als erledigt deklarieren und dem Kunden somit als digitale Bauabnahme zur Bestätigung vorlegen.

Auftragsbearbeitung, Plantafel und Zeiterfassung

Parallel fließen alle Daten in eine CRM-Lösung und eine Auftragsbearbeitung, die die ganzen Daten zentral verwaltet und hieraus Belege (z. B. Rechnungen), Nachkalkulationen sowie Analysen beziehungsweise Kennzahlen zur Unter-

nehmenssteuerung erstellt. Diese Lösung wäre nicht ganzheitlich, wenn nicht auch eine angeschlossene und vor allem übersichtliche und leicht zu bedienende Montageplantafel dafür sorgt, dass Produkte, Mitarbeiter und andere Ressourcen zur vereinbarten Zeit am richtigen Ort ankommen.

Um die Produktivität zu erhöhen, ist zudem eine zuverlässige Zeiterfassung integriert, die automatisch und einfach Auftrags- und Tätigkeitszeiten erfasst und zur weiteren Analyse, Nachkalkulation und Bearbeitung bereitstellt.

Gleichzeitig ermöglicht auch ein angeschlossenes Bestellwesen das automatische Bestellen von Materialien und die Erfassung der bestellten Produkte. Nach Lagereingang können nun einfach von der Buchhaltung ohne Produktkenntnis die Wareneingangsrechnungen verbucht werden. Dabei sind Großteil an Lagerartikeln im Lagerwirtschaftssystem bereits fertig hinterlegt, um direkt mit der Anwendung starten zu können.

Alle Anwendungen sind über eine intelligente Datensteuerung so miteinander verknüpft, dass keine Daten doppelt erfasst werden und diese von einer in die nächste Anwendung automatisch übertragen und so problemlos weiterbearbeitet werden können.

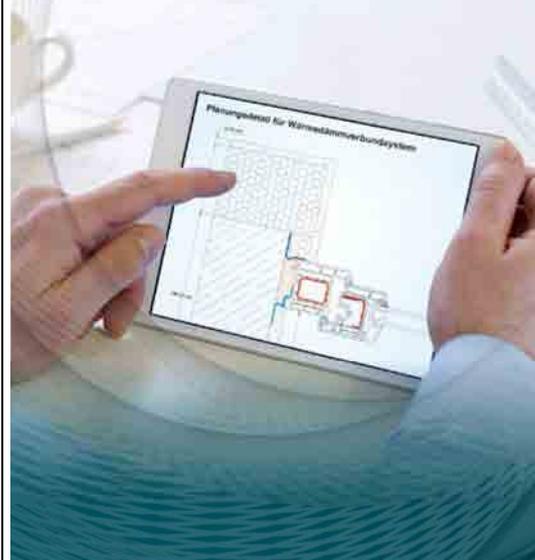
Praxis-Umsetzungsunterstützung

Um die Gesamtlösung abzurunden, werden Händler auch in der Umsetzung sämtlicher Betriebsabläufe praxisnah weiter unterstützt. Dazu können eine komplette Fahrzeugeinrichtung mit Lagerung und Verbuchung der Verbrauchsmaterialien zählen, genauso wie die Lagereinrichtung und -verwaltung oder die Aufstellung von Lohn- und Prämiensystemen.

Armin Leinen „Diese Gesamtlösung ist von Branchenexperten speziell für Bauelementehändler entwickelt worden. Wir suchen keine Unternehmen, die nur eine Insellösung suchen. Diese ganzheitliche Branchenlösung ist für diejenigen Bauelementehändler gedacht, die ihr Unternehmen in allen Bereichen motivierend, kundenbegeistert, effizient, erfolgreich und gleichzeitig digital aufstellen wollen.“

„Rock Dein Handwerk“ wird erstmals auf der Messe in Halle 1 (im Messekatalog am Stand von ZMI) vorgestellt. In anschließenden Webinaren und einer Roadshow durch ganz Deutschland können sich interessierte Bauelementehändler detailliert informieren und sich von der einfachen und motivierenden Umsetzung der digitalen Gesamtlösung überzeugen.

www.arminleinen.com
Halle 1, Stand 422



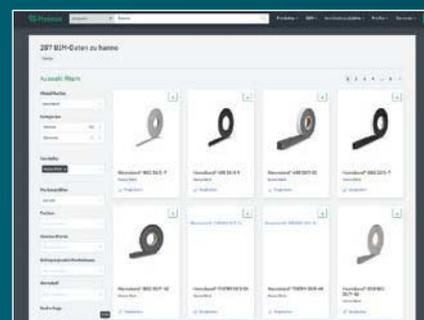
Tape IT Easy

HANNO goes digital – und stellt technische Informationen wie Ausschreibungstexte und BIM-Daten frei zur Verfügung.

Fugen planen per BIM: Für Planer und Architekten steht eine große Auswahl an HANNO-Produkten auf heinz.de zum Download bereit.

ift-Montagetool: Der Montageplaner vom ift Rosenheim unterstützt Sie bei der Planung und Umsetzung Ihrer Bauvorhaben.

Erfahren Sie mehr unter:
www.hanno.com



HANNO – das Original.
Seit 125 Jahren.


HANNO

IM INTERVIEW MIT 4B CEO JEAN-MARC DEVAUD

„Dieses Momentum wollen wir nutzen“

Im Sommer letzten Jahres hat Jean-Marc Devaud die operative Führung von 4B übernommen. Wir haben jetzt den neuen Mann an der Spitze des Schweizer Fensterkonzerns in der Zentrale in Hochdorf getroffen und wollten von ihm wissen, welche Ziele und Visionen er für das Unternehmen hat.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Jean-Marc Devaud hat 2019 die operative Führung von 4B übernommen.

GLASWELT – *Wie lässt sich das Unternehmen 4B einordnen?*

Jean-Marc Devaud – Wir sind ein Schweizer Hersteller von Fenstern und Fassaden mit hundertprozentiger Inlands-Produktion – das zeichnet uns aus. Im Bereich Holz-Metall sind wir ganz klar der Marktführer und wollen diese Position noch weiter stärken.

GLASWELT – *Wie haben Sie das letzte Jahr abgeschlossen, welche Einschätzung geben Sie für das laufende Jahr?*

Devaud – Wir können auf ein gutes Jahr 2019 zurückblicken. Die 180 Mio. Franken-Schwelle haben wir deutlich überschritten. Für 2020 haben wir einen guten Auftragsbestand, sodass wir zuversichtlich sind, auch in diesem Jahr die Umsätze steigern zu können. Aber unser Fokus liegt nicht so sehr auf Wachstum, sondern auf der Ertragsqualität. Wir wollen Geld verdienen mit dem was wir tun.

GLASWELT – *Das war in der Vergangenheit nicht so?*

Devaud – Die Baubranche in der Schweiz ist schwierig, der Markt ist sehr heterogen und es findet sich immer ein Marktbegleiter, der noch günstiger anbietet. Das macht es nicht immer leicht, deswegen brauchen wir ein ausgeklügeltes Konzept, in welchen Segmenten man wachsen will.

GLASWELT – *Wie ist 4B entstanden und jetzt aufgestellt? Woher kommt der Name?*

Devaud – 4B gibt es seit 1896, ist aus einer Schreinerei entstanden und hat eine Holz-DNA. 2003 wurde die Kronenberger AG in Ebikon dazu erworben, damit wurde das Portfolio um Kunststofffenster und die wichtige Fassadenkompetenz erweitert. 2017 wurden die bisher eigenständig geführten Unternehmen 4B Fenster AG,

4B Fassaden AG und Kronenberger AG zu einer Aktiengesellschaft, der 4B AG, zusammengeschlossen. 100 Jahre nach der Gründung wurde die Unternehmensgruppe 1996 in 4B umfirmiert: Das war dann die vierte Generation und es waren vier Brüder, die die Gruppe leiteten. Heute gehört 4B Otto und Mark Bachmann mit jeweils 50 Prozent der Anteile.

GLASWELT – *Wo werden die Produkte hergestellt?*

Devaud – Hier am Headquarter in Hochdorf produzieren wir Holz-Metall-Fenster und Fassaden. Am Standort in Emmen bei Luzern produzieren wir Fenster und Schiebetüren aus Kunststoff.

GLASWELT – *Große andere Schweizer Fensterhersteller haben ihre Produktionsstätten ins Ausland verlagert. 4B hat das auch in Zukunft nicht vor?*

Devaud – Wir stehen zum Produktionsstandort Schweiz. Wir sind überzeugt, dass die Nähe zu unserem Kunden eine wichtige Komponente ist.

GLASWELT – *Achten Ihre Kunden auf die „Swiss-Made“ Produktion?*

Devaud – Das kommt auf die Segmente an. Wenn es um ein renditeorientiertes Objekt geht,

dann eher nicht. Da sind die Kosten im Zentrum. Es gibt aber auch Segmente, wo Kunden bereit sind, für Qualität auch etwas mehr zu bezahlen. Es wird nicht das entscheidende Kriterium sein, aber es hilft bei gewissen Entscheidungsprozessen.

GLASWELT – *Wer sind Ihre Wettbewerber? Kommen die aus Deutschland?*

Devaud – Unsere größten Wettbewerber kommen aus dem Schweizer Raum. Auch hier gibt es einen intensiven Preiskampf untereinander.

GLASWELT – *Über welche Kanäle werden die Produkte von 4B vertrieben?*

Devaud – Das Vertriebsnetz wurde sukzessive ausgebaut – heute sind es 10 Standorte in der Schweiz. Im Holz-Metall- und Kunststoffbereich verkaufen wir im B-to-B-Bereich – also im Objektbereich – direkt und nicht über Wiederverkäufer. Parallel haben wir eine Unit, die sich direkt an den Schweizer Endkunden richtet – vor allem im Renovationsbereich. Dann haben wir noch eine Service-Abteilung, die gleichfalls zum Umsatz beiträgt.

GLASWELT – *Sie leisten sich eine eigene Innovationsabteilung bei 4B?*

Devaud – Ja, wir können mit unserem Profil nicht der Günstigste sein, aber wir können unsere Kunden mit interessanten Innovationen gewinnen und überzeugen. Deswegen legen wir so viel Wert auf Produkte, die viele Alleinstellungsmerkmale innehaben. Wir wollen vorne dabei sein und die technischen Möglichkeiten voll ausschöpfen. Das liefert uns viel Differenzierungspotenzial.



Foto: 4B

Synfinity vereint Schiebetüren, Fenster, smarte Technologien, Hindernisfreiheit, größtmöglichen Glasanteil, filigrane Ansichtsbreiten und fließende Übergänge.

NEU

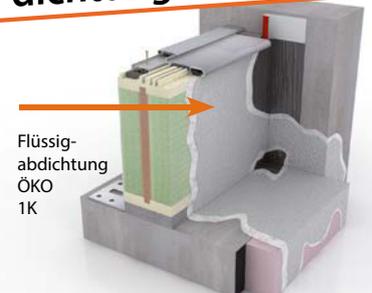
**Geprüftes System für
Stauwasserdichtigkeit
bei bodentiefen
Elementen!**

Anschlussflansch



Der Flansch besteht aus einem selbstklebenden Bitumendichtband und einer schraubbaren Kunststoffleiste mit Hohlkehle. Die Hohlkehle gewährleistet, dass genügend RALMO-Klebedichtstoff All Seasons den Anschluss abdichtet und stauwasserdicht bleibt. An der Holzforschung Austria wurde das Produkt auf Stauwasserdichtigkeit erfolgreich geprüft. Nur in Verbindung mit Systemdichtstoff RALMO-Montage-FIX ALL SEASONS.

RALMO-Flüssigabdichtung ÖKO 1K



Flüssig-
abdichtung
ÖKO
1K

- ✓ 1-komponentig und gebrauchsfertig. Nach dem Aufrühren direkt aus dem wiederverschließbaren Gebinde verarbeitbar
- ✓ hochdiffusionsfähig, Sd-Wert < 2 m
- ✓ frei von Gefahren- und Sicherheitshinweisen
- ✓ lösemittel-, isocyanat- und weichmacherfrei u.v.m.

Mehr erfahren unter:
www.ralmont.de

RALMONT GmbH

Pavelsbacher Str. 17 · 92361 Berggau
 Tel. +49 (0) 9181-5 12 02-40 · Fax -41
 info@ralmont.de · www.ralmont.de
 vertrieb@ptw-bayern-dichtstoffe.de
www.ptw-bayern-dichtstoffe.de
 info@ralmont-ptw-austria.at
www.ralmont-ptw-austria.at

Dichtstoffe – PUR Schäume
 Montagezubehör

GLASWELT – 4B gibt ein interessantes Versprechen: Die entspannteste Fensterrenovation in der Schweiz. Wie haben wir uns das vorzustellen?

Devaud – Diese Botschaft richtet sich vor allem an unsere Endkunden. Wir haben ein minimalinvasives Renovationssystem entwickelt, damit bekommt der Kunde schnell und ohne großen Aufwand ein neues hochwertiges Fenster. Es wird kein Maurer und kein Gipsler benötigt. Der neue Rahmen wird von innen aufgesetzt, ohne dass der alte Rahmen wie bei der klassischen Sanierung komplett herausgerissen und neu aufgebaut werden muss. Auch die bestehenden Abdichtungen werden nicht zerstört, sondern ergänzt.

GLASWELT – Die 4B-Produkte werden von eigenen Mitarbeitern montiert?

Devaud – Es gibt Segmente, da arbeiten wir mit eigenen Mitarbeitern. Es gibt aber auch Bereiche, wie z.B. bei größeren Neubauprojekten, da nutzen wir gute Montagebetriebe, die unsere Produkte dann einsetzen.

GLASWELT – Was können Sie uns über das Synfinity-System verraten?

Devaud – Bei diesem Fassadensystem können Glasfronten mit maximalem Glasanteil und großformatigen Elementen gebaut werden. Es gibt variable Eckzusammenbauten von 90° bis 180°, eine Vielzahl an Einselementen und Ganzglasecken erlauben geschosshohe Fensterbänder ohne Unterbrechung. Die durchgehenden Bauanschlüsse ohne Systemwechsel schaffen eine maximale Großzügigkeit und ein homogenes Design. Dabei werden Schiebetüren, Fenster, smarte Technologien, Hindernisfreiheit ohne Schwellen im System vereint. Die Botschaft richtet sich an die Architekten, die sich damit verwirklichen können.

GLASWELT – Wie ist die Swissbau für 4B gelaufen?

Devaud – Ich war begeistert, wir haben einen fantastischen Auftritt hingelegt. Wir haben bewusst da-

rauf verzichtet, Produktpräsentationen aneinanderzureihen. In erster Linie wollten wir Gastgeber sein und mit unseren potenziellen Kunden ins Gespräch kommen. Das ist uns sehr gut gelungen. Unsere Mitarbeiter haben sich als Standpersonal beworben. Ich wollte nur hoch motivierte Mitarbeiter in Basel auf dem Stand haben. Dieses Momentum wollen wir jetzt nutzen – auch für unsere tägliche Arbeit.

GLASWELT – Wo sehen Sie 4B in der Zukunft, was ist Ihre Vision?

Devaud – Wir wollen mehr als nur unsere Marktposition halten. Wir wollen auch als sehr innovatives Unternehmen wahrgenommen werden, das die Zeichen der Zeit erkennt und umsetzt.

GLASWELT – Stehen für die nächste Zeit wichtige Investitionen an?

Devaud – Wir haben und werden noch sehr stark in die Digitalisierung entlang der ganzen Prozesskette investieren. Wir wollen einfach in unserem Kernprozess schneller, digitaler und performanter werden.

GLASWELT – Was wünschen Sie sich für den Schweizer Fenstermarkt?

Devaud – In Deutschland wird der Fenstertausch staatlich gefördert. Ich kann nicht nachvollziehen, dass im Schweizer Fonds, der die Renovation von Gebäuden unterstützt, die Fenster ausgeklammert sind. Wenn jeder der Hausbesitzer, die vor 1990 gebaut haben – das sind 1 Million an der Zahl – ihre Fenster tauschen würden, dann würde das einen signifikanten Beitrag zur CO₂-Reduktion leisten.

GLASWELT – Herr Devaud, herzlichen Dank für Ihre Auskünfte.

Das Gespräch führte Chefredakteur Daniel Mund am 4B Standort Hochdorf.



NEUE BALKONTÜR RF1 MIT FLACHER SCHWELLE

Neu lanciert 4B die Balkontür RF1 mit flacher Schwelle, die „erste und einzige Lösung für die schonende Renovation von Balkontüren mit Wechselrahmen“. Die Balkontür beseitigt lästige Stolperfallen und schafft dank ihrer neuen Schwelle flache Übergänge. Wie schon beim Fenster wird auch die Balkontür RF1 von innen schonend und dicht aufgesetzt – das Mauerwerk bleibt unverletzt. Mieter, Gäste oder Büroangestellte können auch während der Renovation im Objekt bleiben.

Das Flügel-Außenmaß kann in der Breite bis zu 1000 mm betragen, in der Höhe bis 2960 mm. Die Ausführung ist je nach Bedarf 1-, 2- oder gar 3-flügelig umsetzbar (max. Breite bei 3-flügeliger Ausführung 2500 mm).

www.4-b.ch

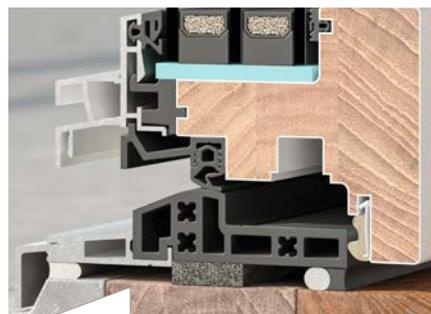


Foto: 4B

Für die schnelle und saubere Renovation ohne Stolperfallen präsentiert 4B die Balkontür RF1 mit flacher Schwelle.

IM INTERVIEW MIT HARALD HOCHSTAFFL

„BIM verändert nicht das Bauen selbst, sondern die Planung!“

Tischlermeister Harald Hochstaffl (MSc MBA) ist ein ausgewiesener Kenner der Branche und zugleich „Digitalisierungsexperte“. Er hatte in seiner Karriere stets die Prozessoptimierung und das QM in der Produktionsleitung im Blick. Von 2010 bis 2016 war er CEO eines IT-Dienstleisters in der Bauelementefertigung mit dem Schwerpunkt Digitalisierung und Automatisierung von Geschäfts- und Fertigungsprozessen und zudem verantwortlich für das Stammdatenmanagement des Softwarehauses. Davor betreute er beim österreichischen Baubeschlagshersteller Maco den Beschlagskonfigurator. Jetzt hat Hochstaffl als geprüfter BIM-Koordinator ein Buch zum Thema BIM als Basis der Auftrags- und Positionsdaten für Bauelemente geschrieben. Wir wollten von ihm unter anderem wissen, ob es sich in Zukunft auszahlt, sich beim Thema BIM weiter wegzuducken.



Foto: Harald Hochstaffl

Harald Hochstaffl kennt sich bestens mit dem Thema „Building Information Modeling“, der Bauwerksdatenmodellierung, aus.

GLASWELT – Sehr geehrter Herr Hochstaffl, welches Ziel hat das Buch? An welche Leser haben Sie gedacht, als Sie das Buch geschrieben haben?

Harald Hochstaffl – Das Buch richtet sich an strategische Entscheider der Fensterbau- und Zulieferindustrie, an der Stelle sind auch die Vertreter der Verbände und Normungsinstitute angesprochen. Ziel ist es, die Rahmenbedingungen einer digitalen Auftragsabwicklung herauszuarbeiten, welche weit über das Digitalisieren von Papier hinausgeht. Dabei liegt nicht nur der Prozess im Fokus, vorrangig sind die Herausforderungen in der digitalen Information und deren eindeutigen Interpretation zu finden.

GLASWELT – Deutschland ist sozusagen BIM-Diaspora. Die Marktakteure wehren sich bislang relativ erfolgreich, sich mit dem Thema BIM auseinanderzusetzen. Ist das eine Strategie, die auch für die Zukunft Erfolg verspricht?

Hochstaffl – Mitnichten, RAL und DIN sind Standards und Regelwerke auf die viele Staaten Bezug genommen haben, Marktakteure verweisen gerne und häufig auf diese Standards. Woran es liegt, dass beim Thema standardisierte Digitalisierung, z. B. von Stammdaten oder technischen Produktinformationen, nur wenig Bewegung zu erkennen ist, muss auch in den Gremien der Verbände gesucht werden. Sicher scheint, dass es noch Themen-Pusher braucht, die wie Marktakteure über Nationalgrenzen hinaus denken.



BIM verfolgt den Grundsatz „gebaut wie geplant“.

GLASWELT – Business-Prozesse in der Bauwirtschaft haben sich noch nicht maßgeblich weiterentwickelt bzw. digitalisiert. Was wird sich diesbezüglich in Zukunft ändern?

Hochstaffl – Um die Jahrtausendwende entstanden Plattformen wie e.Vergabe oder Vergabe.Bayern und ein halbes Dutzend weiterer Marktplätze. Die Bauindustrie ist der Erfinder des Virtuellen-Marktplatzes. Der Kannibalisierungseffekt und die geringe Maschinenlesbarkeit der Daten führten nicht

alle Plattformen zum Erfolg. Die Maschinenlesbarkeit der Information ist das wesentliche Element, um den Virtuellen-Marktplätzen neues Leben einzuhauchen. Die Datenstruktur und der Sprachgebrauch des Datensatzes bestimmen die eindeutige Information. Im BIM-Modell kommt die Datenstruktur aus dem IFC und die Information entspricht einem Klassifizierungssystem wie dem bsDD, der STL-Bau oder einem weiteren der unzähligen Systeme.

GLASWELT – Mit welchen Marktverschiebungen ist zu rechnen, wenn die Digitalisierung auch in der Bauwirtschaft angekommen ist?

Hochstaffl – Die Marktverschiebung wird von mehreren Faktoren getrieben. So zeigen die Marktzahlen, dass zunehmend Sanierungen sowie auch die Errichtung von 1-FH und 2-FH gewerblich umgesetzt werden. Dadurch stehen dem Hersteller und dem Händler immer häufiger gewerbliche Kunden gegenüber. Die Angebotsanfrage und die Auftragserteilung werden als digitaler Datensatz übermittelt, die Bearbeitung muss dabei nicht zwangsläufig vom Händler selbst bearbeitet werden. Zudem werden vermehrt Bauelemente online gekauft. Für Händler und Hersteller wird es immer entschei-

dender, wo und wie Sie Ihre Kunden ansprechen und wie das Business-Model aussieht. Mit der Plattform-Ökonomie sind die Hürden kleiner und gleichermaßen haben Systemgeber wie Hersteller die Möglichkeit, direkt am Markt sehr breit aufgestellt tätig zu werden.

GLASWELT – Wird sich die Art zu bauen ändern müssen, um digitalisierte Prozesse erst zu ermöglichen – Stichwort Vorfertigung und modulares Bauen?

Hochstaffl – Nicht das Bauen an sich, die Planung verändert sich. BIM verfolgt den Grundsatz gebaut wie geplant (digitaler Zwilling). Damit wird erst mit dem Bau begonnen, wenn alle Details definiert und das Koordinations-



BEGRIFFSKLÄRUNGEN

BIM: Der Begriff Building Information Modeling beschreibt eine Methode der vernetzten Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden und anderen Bauwerken mithilfe von Software.

IFC: Die Abkürzung steht für Industry Foundation Classes und bezeichnet einen primären, weltweiten, offenen Standard für den Datenaustausch in der Bauindustrie. Entwickelt wurde er von buildingSMART, einer Non-Profit-Organisation, die sich um die Standardisierung des Datenaustauschs im Rahmen von Prozessen des Planens, Bauens und Betriebens von Gebäuden und Infrastruktur bemüht.

BsDD: steht für buildingSMART Data Dictionary, ein offenes, internationales Wörterbuch für die Beschreibung von Objekten und ihren Attributen.

STLB-BAU: Das Standardleistungsbuch für das Bauwesen (StLB) dient der rationellen Beschreibung von Bauleistungen und dem Informationsaustausch der am Bau beteiligten Partner.

modell kollisionsfrei ist. Darüber hinaus werden Planer und Bauelementhersteller für die Planung näher zusammenrücken und auf Kollaborationsplattformen zusammenarbeiten. Der digitale Zwilling ist die Grundlage für Vorfertigung und modulares Bauen.

GLASWELT – Ist die Partizipation an BIM-Prozessen eher ein Thema für Anbieter, die sich mit gewerblichen Nachfragern auseinandersetzen?

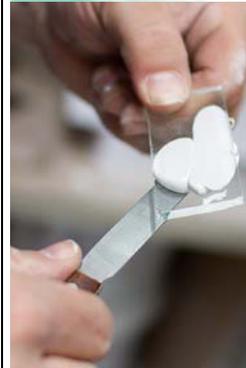
Hochstaffl – Ja, um ein BIM-Modell herzustellen bedarf es einer AutoCAD-Software und entsprechender Kenntnisse. Diese sind üblicherweise nur von Planern und Architekten zu erwarten.

GLASWELT – Kunden verlangen immer mehr nach dem individualisierbaren Bauelement – die Haustür mit der ganz speziellen Füllung, das Fenster mit der ganz speziellen Konfiguration. Wohl dem, der bei so einer Produktionsvielfalt seine Stammdaten im Griff hat, oder?

Hochstaffl – Ja, dem kann ich nur zustimmen. BIM ist ein methodisches Vorgehensmodell für die Planung und Bauabwicklung und löst keine Problemstellung der Stammdatenanlage. Die Digitalisierung der »



Das 176-seitige Buch von Harald Hochstaffl „BIM als Basis der Auftrags- und Positionsdaten für Bauelemente: Eine Betrachtung des BIM-Datenflusses in der Bauelemente Herstellung“ ist 2019 im AV AkademikerVerlag erschienen.
ISBN-13: 978-3330502246



FENSTERBAU FRONTALE

18. bis 21. März 2020
Messezentrum Nürnberg

**Komm zur Messe,
es wird interessant!
Halle 3, Stand 3-113**

Ramsauer GmbH & Co KG Sarstein 17,
4822 Bad Goisern am Hallstättersee Österreich
E-Mail: office@ramsauer.at • Fax: 0043 (0) 6135 8205-250
Tel.: +43 (0)6135 8205-0 • www.ramsauer.at



BIM verfolgt den Grundsatz gebaut wie geplant (digitaler Zwilling).

Stammdaten basierend auf einem Regelwerk (z.B. e@class) würde für Systemgeber und Fensterhersteller einiges verändern.

GLASWELT – *Wie muss der Datenfluss gestaltet sein, damit Prozesse auf der Basis von Open BIM digitalisiert automatisiert ablaufen?*

Hochstaffl – Um die Frage ausführlich zu beantworten müsste ich zu weit ausholen, den wichtigsten Aspekt möchte ich dennoch erwähnen. Informationen werden nur einmalig erfasst und immer wieder verwendet. Dabei sind die Eindeutigkeit des Datensatzes und die Exaktheit der Sprache entscheidend. Als Beispiel: Das Merkmal Farbe bringt die Merkmalsausprägung RAL 9016. Diese Exaktheit braucht es für jede Eigenschaft, jedes Merkmal und deren Ausprägung.

GLASWELT – *Informationen zu Bauelementen werden in allen Planungsstadien, in der Errichtungsphase wie auch in der Phase der Nutzung erzeugt. Sind diese Informationen also eh da und müssen jetzt nur noch entsprechend definiert und hinterlegt werden?*

Hochstaffl – Besser könnte ich es nicht ausdrücken. Aktuell gibt der Auftraggeber vor, wie die Informationen zu hinterlegen und welches Klassifizierungssystem dabei zu verwenden ist. Er ist dabei frei in seiner Auswahl. Empfehlenswert wäre die Verständigung auf ein oder zwei Systeme wie das bsDD, dies bietet eine große Bandbreite und ist in vielen Staaten anerkannt.

GLASWELT – *Welche Vorteile sehen Sie für den Fensterbauer bei der Produktion und bei der Montage, wenn er BIM in allen Facetten implementiert hat?*

Hochstaffl – Hier ist die 1:1 Beziehung zwischen dem geplanten Element und dem gefertigten Element zu nennen. Im digitalen Zwilling sind die individuellen Bedarfe erkennbar und die Fertigung kann automatisiert darauf reagieren. Für den Gebäudebetrieb verwendet der Kunde ein as-built-Modell, dies ist ergänzt mit den Informationen aus Fertigung und Montage. Glasbruch? Kein Problem – aus dem Modell habe ich am Schreibtisch alle nötigen Angaben, wie Scheibenaufbau und Größe. Wartungspläne für Brandschutzabschnitte inkl. der Dokumentation oder Alarmanlagen sind mögliche Anwendungen.

GLASWELT – *Nimmt nicht auch die Vergleichbarkeit drastisch zu, wenn man seine BIM-Daten zur Verfügung stellt?*

Hochstaffl – Auf den bestehenden Produktportalen wird seit vielen Jahren die Vergleichbarkeit hergestellt. Es wird nach Klassen, Eigenschaften und Merkmalen sortiert, der Planer schreibt in der Folge die entsprechenden Produkte aus. BIM hilft an der Stelle allerdings Transparenz herzustellen. Der BIM-Koordinator prüft im Koordinationsmodell so lange gegen die Anforderung und die zu erfüllenden Eigenschaften, bis das Modell ohne Beanstandung ist.

GLASWELT – *Um einen Marktzugang für alle Hersteller und Händler sicherzustellen, bedarf es eines einheitlichen maschinenlesbaren und parametrierbaren Datenstandards. Wie kann dieser aussehen? Wer bestimmt hier die Regeln?*

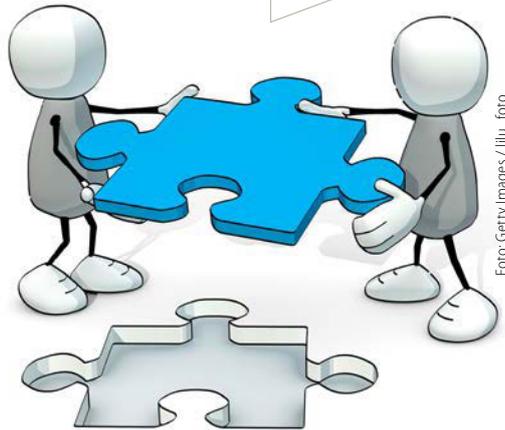


Foto: Getty Images / Illu_foto

Hochstaffl – Für BIM-Modelle gibt es zwei Philosophien, diese sind Closed BIM und Open BIM. Welches Modell zur Anwendung kommt, wird vom Auftraggeber oder Bauherren festgelegt. Die Parametrisierbarkeit kommt in beiden Fällen über die Bereitstellung der Planungsobjekte in die Modelle. Closed BIM bedingt, dass alle Projektbeteiligten auf einer Softwareplattform arbeiten, die Struktur des nativen Datenformates wird vom Softwarehersteller bestimmt. Für

Open BIM gilt: Alle Planer und Projektbeteiligten arbeiten in der gewohnten Umgebung. Der BIM-Koordinator organisiert den Austausch auf Basis von IFC in der vereinbarten Version (Aktuell IFC 4). Abgestimmt wird das Format in der buildingSmart, welche weltweit organisiert ist. Viele Regierungen haben sich für Open BIM ausgesprochen, eine Empfehlung der Interessenvertreter ist noch nicht erkennbar.

GLASWELT – *Mit BIM entstehen neue Plattformen, um Produkte zu präsentieren und zu vermarkten. Können Sie Beispiele benennen?*

Hochstaffl – BIMobject, Plan.One, MagiCAD spezialisiert auf TGA oder build-up, ein Spin-off der ETH Zürich, um nur wenige Beispiele zu nennen. Zurzeit erweitern viele Bauproduktedatenbanken ihre Funktionen, um BIM-Modelle vorzuhalten. Für Verbände und Bauelementehersteller wird es zunehmend entscheidender, sich Digitalstrategien zu überlegen. Es ist nicht nur wichtig zu wissen, wer meine Kunden sind – auch wie diese arbeiten. So kann man auf einigen Plattformen das Produkt konfigurieren, um es im Anschluss ins Planungsmodell zu übernehmen. Weitere Plattformen stellen auf Autorensoftware abgestimmte Planungsmodelle bereit, die Konfiguration erfolgt in der Software.

GLASWELT – *Wird man auf der FENSTERBAU mehr Antworten zu BIM-Themen finden wird?*

Hochstaffl – Ja, viele Unternehmen und Verbände beschäftigen sich schon länger mit den Themen Digitalisierung und BIM, als man dies wahrnimmt. Ich bin davon überzeugt, dass die meisten ihre Beobachterrolle verlassen und proaktiv Lösungen wie auch Anwendungen präsentieren werden.

GLASWELT – *Herr Hochstaffl, vielen Dank für die Informationen.*

Die Fragen stellte Chefredakteur Daniel Mund.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Mit BIM wird sich nicht das Bauen an sich verändern, aber die Planung.

Moderne Fenster und Fassaden
... aber sicher!

OTTO AUF DER FRONTALE 2020

Auf der Frontale von 18. bis 21. März 2020 in Nürnberg beleuchtet OTTO als Hersteller von hoch spezialisierten Dicht- und Klebstoffen das Thema „Sicherheit“ aus ganz unterschiedlichen Perspektiven, die für Handwerker und industrielle Verarbeiter relevant sind. Auf einem neu konzipierten Stand (6-119) in Halle 6 machen vier Exponate die wichtige Funktion der Produkte von OTTO und ihre Eigenschaften im komplexen Gesamtsystem anschaulich nachvollziehbar.

Bei der einbruchhemmenden Verglasung gemäß den beiden Widerstandsklassen RC2 und RC3 treten OTTOCOLL® S 81 und OTTOCOLL® S 670 den Beweis an, wie sich moderne Fenster auch mit schmalen Profillbreiten heute sicher, normgerecht und effizient herstellen lassen. Mit OTTOSEAL® M 360 als Hybrid-Dichtstoff und OTTOSEAL® M 361 als Struktur-Hybrid-Dichtstoff demonstriert OTTO den fachgerechten Baukörperanschluss unter anderem mit Stauwasser- und Schlagregenschutz für Fenster und Türen. OTTOCOLL® S 645 zur Klebung an Metall-Glas-Fassaden zeigt, wie sich Ganzglasfassaden mit Zulassung nach ETAG 002 montieren lassen. Und mit dem Modell einer Hebe-/Schiebetür mit Eckwinkelklebung stellt OTTO die statisch unterstützende, windfeste und schlagregendichte Klebung großer Glasformate sowie belastbarer Eckwinkel vor. Mit diesen Demonstrationsobjekten zeigt OTTO, wie Fenster und Fassaden rundum funktionssicher gestaltet, hergestellt und montiert werden können.



Eine oft vernachlässigte Sicherheitslücke entsteht jedoch meist bereits vor der Herstellung oder Montage von Fenstern und Fassaden bei der Auswahl der passenden Dicht- und Klebstoffe. Deshalb präsentiert und erläutert OTTO auf der Nürnberger Fachmesse auch seinen neuen Spezialkatalog zu Glas, Fenster und Fassade. Dieser neue GFF-Katalog stellt die richtige Auswahl aller passenden Produkte für Hersteller und Monteure sicher, gibt Praxistipps, erläutert normrechtliche Grundlagen und enthält weiterführende Links auf die OTTO-Website sowie andere wichtige Informationen.

Wer selbst auf Nummer sicher gehen will, sollte sich die Gelegenheit zu einem Fachgespräch mit dem Messeteam von OTTO auf der Frontale 2020 nicht entgehen lassen.

Mehr zum Thema finden Sie unter
www.otto-chemie.de



**FENSTERBAU
FRONTALE**

18. - 21. März 2020
Halle 6, Stand 6-119

Hermann Otto GmbH
Krankenhausstr. 14
83413 Fridolfing
Deutschland
Tel.: +49-8684-908-0

**OTTO
CHEMIE**
Dichtstoffe • Klebstoffe

REGEL-AIR

Fensterfalzlüfter ganz einfach reinigen

Lüfter, die im Fensterfalz stecken, sind nicht nur Garanten für ein behagliches Raumklima: Sie beugen auch der Schimmelbildung in Räumen vor. Die so erzeugte Luftqualität steigert zum einen das Wohlbefinden, zum anderen werden damit auch Mensch und Bausubstanz geschützt. Damit das auf Jahre auch so bleibt, sollte man sich von Zeit zu Zeit auch um die Reinigung kümmern.

Fensterfalzlüfter sorgen für einen einfachen und geregelten Luftaustausch. Doch finden sich in der frischen sauerstoffreichen Luft, die von außen die verbrauchte im Raum ersetzt, kleine Schmutz- und Staubpartikel. Diese können auf ihrem Weg durch den Fensterfalzlüfter für Ablagerungen sorgen.

So lautet denn auch die Empfehlung von Gutachter-Seite, die nahezu unsichtbaren Fensterfalzlüfter regelmäßig zu reinigen, da ein Einsatz von Filtern bei den kleinen Geräten nicht möglich ist. Am sinnvollsten ist die Reinigung in Intervallen, zum Beispiel bei der normalen Fensterreinigung. Beginnen sollte man mit einer einfachen Sichtkontrolle, es gilt zu prüfen, ob sich Ablagerungen angesammelt haben und somit eine Reinigung nötig ist.

Auch die neue DIN 1946-6, die seit verganginem Dezember gültig ist, hat diesbezüglich einen Absatz eingefügt. Unter Punkt 7.7.1 wird darauf hingewiesen, dass ALDs (Außenbauteil-Luftdurchlass) zur Reinigung leicht zu demontieren sein sollten, um diese anschließend auch wieder einfach einbauen zu können.

Damit stellt sich die Frage nach dem „Wie“, denn mit einem Putzlappen sind die schmalen Lüftungsschlitze im eingebauten Zustand kaum zu reinigen. Es empfiehlt sich eine Reinigung unter fließendem Wasser oder – noch besser – den Fensterfalzlüfter einfach beim nächsten Spülgang mit in den Geschirrspüler geben. Wie einfach das mit einem Fensterfalzlüfter von Regel-air funktioniert, wird hier schrittweise dargestellt.



Foto: Regel-air Becks

Eine einfache Sichtkontrolle zeigt, dass sich bereits einige Ablagerungen in dem Fensterfalzlüfter gebildet haben.



Foto: Regel-air Becks

Mit einem einfachen Akkuschauber lassen sich die je zwei Schrauben eines Fensterfalzlüfters lösen.



Foto: Regel-air Becks

Die Fensterfalzlüfter können einfach mit in die Spülmaschine gegeben werden. Mit einem feuchten Putzlappen wird auch am Fenster die Stelle gereinigt, wo der Fensterfalzlüfter eingesetzt war.



Alternativ können die Fensterfalzlüfter auch unter fließendem Wasser einfach per Hand gereinigt werden.

Nach der Montage an der gleichen Stelle muss noch mit einem kleinen Fingerdruck sichergestellt werden, dass die Schließklappen funktionieren.



REGEL-AIR BECKS AUF DER FRONTALE

Erstmals wird das Unternehmen Regel-air Becks, Erfinder des automatischen Fensterfalzlüfters, mit einem eigenen Stand auf der Weltleitmesse in Nürnberg ausstellen. Neben den bewährten Systemen wird ein neuer Lüfter für Holzfenster präsentiert. Der FFLHmax hat bereits die Prüfungen für die Schallschutzklasse 4 absolviert. Auch beim Thema Luft und Schlagregendichte weist der Lüfter für Holzfenster Werte aus, die über den marktüblichen liegen, versichert Geschäftsführer Thomas Verhoeven.

Das Service- und Dienstleistungsangebot von Regel-air wird ebenfalls in den Blickpunkt gerückt. Dazu zählt besonders das kostenlose Online-Berechnungstool.

Dieses wurde an die jüngst reformierte DIN 1946-6 angepasst und um weitere Funktionen ergänzt. Mit diesem Tool lässt sich errechnen, welche Lüftungstechnischen Maßnahmen notwendig sind, um einen sicheren Feuchteschutz in Wohnungen zu gewährleisten, selbst für Wohnungen mit innen liegenden Räumen. Mit im Gepäck hat der Hersteller auch seine bewährten Lüftungssysteme FFL, PLUS und Forte sowie die RegelDichtung für eine effiziente Wohnraumlüftung.

www.regel-air.de | Halle 6, Stand 419



Regel-air Becks präsentiert sich erstmals mit einem eigenen Stand auf der Messe. Der Erfinder des automatischen Fensterfalzlüfters hat diesmal auch einen neuen Lüfter für Holzfenster im Gepäck.



**GLASWELT
GUIDED TOURS**

www.glaswelt.de/guidedtours

**FENSTERBAU
FRONTALE**

EINFACH EIN STARKES SORTIMENT BRAUCHT STARKE VERKÄUFER

Als Vollsortimenter eröffnen wir Ihnen vielfältige Möglichkeiten: Neben hochwertigen Fenstern und Türen aus Kunststoff und Aluminium bietet GERMAN WINDOWS jetzt auch Premium-Produkte aus Holz.

Wir suchen

VERTRIEBSMITARBEITER (M/W/D)

im Außendienst sowohl für Bayern als auch Baden-Württemberg

Sind Sie bereit, mit uns gemeinsam neue Kundengruppen und Marktsegmente zu gewinnen?



Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte! Mehr unter:
www.germanwindows.de/zukunft

**GERMAN
WINDOWS**

7. NETZWERK PARTNERTAG

Emotionales Vortragsprogramm und gelebte Community

Das Netzwerk von Oliver Frey hat sich letzte Woche auf dem 7. Partnertag in Heidenheim getroffen. Die große Klammer war der Austausch zwischen Fensterbauern, Zulieferern und Wohnungswirtschaft. Diesmal gab es zudem im Vortragsprogramm mit Joey Kelly und Erik Meijer zwei besondere Höhepunkte. Was sonst noch passierte...

Bereits am Vorabend ging es los mit der Möglichkeit des Netzwerkers: Der Organisator war überrascht über die Rekordbeteiligung am „After Work Treff“. Am Veranstaltungstag selber begrüßte Frey dann 180 Teilnehmer im Forum des Congress Centrums Heidenheim.

In die moderne Location auf der Ostalb waren viele Gäste aus dem gesamten Bundesgebiet und dem benachbarten Österreich der Einladung folgend angereist. Es ist erstaunlich, wie diese jährliche Veranstaltung in der schwäbischen Provinz immer mehr Teilnehmer anzieht – wer aber einmal dabei war, kann die Anziehungskraft dieses Branchenmeetings sicher nachvollziehen. Die Kooperationspartner – also Zulieferer und Dienstleister für die Fensterbauer – hatten erneut die Möglichkeit, ihre Neuheiten in der begleitenden Innovationsausstellung Fensterbaupartnern und Entscheidern aus der Bau- und Wohnungswirtschaft zu präsentieren.

„Der nächste Sturm wird kommen“

Auf der Veranstaltung selbst ging Frey mit seinem Kurzvortrag „Dienstleistung im Fensterbau“ auf die Frage der Differenzierung ein. „Niemand ist gezwungen, Angebote abzugeben – bei einer Quote von einem Auftrag bei 10 Angeboten kann man sich schon die Frage stellen, warum man das macht.“

Es gelte einen neuen Kurs einzuschlagen und keine Angst vor einem guten Preis zu haben, denn was nichts kostet, ist nichts wert. Frey warnte eindringlich die Fensterbauer: „Wir müssen unsere Betriebsergebnisse weiter verbessern, denn der nächste Sturm wird kommen!“

Man müsse neue Wege gehen. Seine Triebfedern dabei seien die vier Elemente Motivation, Leidenschaft, Ehrgeiz und Freude. Die Immobilien- und Wohnungswirtschaft wurde von Lothar Hein, als technischer Leiter der Bau und Grund GmbH in Pforzheim, vertreten. Er präsentierte aktuelle Projekte und



Oliver Frey und Joey Kelly

zeigte deutlich auf, welche Vorteile vorgefertigte Fertigteile auch in Beton haben können.

Ziellos agieren ist sinnlos

Danach begeisterte Joey Kelly, als „Popstar mit dem längsten Atem“ bekannt, das Forum mit seinem emotionalen Vortrag. Kelly verriet in seinem Vortrag wie es dazu kam, dass die Kelly-Family ihr Musikgeschäft entwickelte: „Die Italiener sind schuld daran!“ Denn bei einer Fahrt durch Norditalien wurden sie komplett ausgeraubt und waren so gezwungen, auf der Straße das nötige Kleingeld durch Gesangseinlagen einzusammeln. Joey Kelly stellte eindrucksvoll dar: „Das ganze Leben ist ein Marathon!“ Dabei gehe es immer auch um ein Ziel, denn ziellos zu agieren sei sinnlos.

Der Wirtschaftsprofessor Dr. Oliver Haas vermittelte den Teilnehmern den theoretischen Überbau: „Wir wollen nicht erfolgreich sein, sondern glücklich!“ und er verriet: Wir befinden uns im 6. Kondratjew-Zyklus, nach dem Zeitalter der Informationstechnologie gehe es jetzt um die psychosoziale Gesundheit und Lebensqualität. Wachstum werde dann generiert, wenn dieses Wachstum auch sinnorientiert ist. Sein Appell an die Geschäftsführer und Unternehmer: „Wer etwas verändern will, ist gut beraten, bei sich selbst anzufangen.“

Im Anschluss daran der nächste emotionale Höhepunkt: Fußballlegende und Sky-Moderator Erik Meijer lieferte einen leidenschaftlichen Vortrag und



Oliver Frey konnte 180 Teilnehmer im Forum des Congress Centrums Heidenheim begrüßen.



MIT HYBRID-
TECHNOLOGIE
BEREIT FÜR DIE
ZUKUNFT!

ISO-BLOCO HYBRATEC MULTIFUNKTIONS BAND 4.0

ISO-BLOCO HYBRATEC vereint die Qualitätsmerkmale hochwertiger Fensteranschlussfolien mit den Vorteilen von BG1- und BGR- zertifizierten Multifunktionsfugendichtbändern. Die neuartige Hybridtechnologie fusioniert die hohe Luft- und Schlagregendichtheit von Folien mit der starken Expansionskraft und hohen Dauerbewegungsaufnahmefähigkeit von vorkomprimiertem PUR-Weichschaum. Das ist genial!

Mit ISO-BLOCO HYBRATEC sind Sie auf der sicheren Seite:

- ✓ 3-Ebenen Abdichtung in einem Arbeitsschritt
- ✓ Höchste Abdichtung gegen Regen und Sturm
- ✓ Abdichten von unterschiedlichsten Fugen mit einer Banddimension von 6 – 40mm
- ✓ Absolute Dichtheit durch Folien-Firewall (Sperrschicht)
- ✓ Optimaler Trocknungseffekt schützt vor Schimmel



GEBÄUDEABDICHTUNG DER
NÄCHSTEN GENERATION

Mehr unter: BAUFUGE4.0.iso-chemie.eu

Anzeige

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Kein Trikotverkäufer sondern Fußballstar mit beeindruckender Bühnenpräsenz: Sky-Moderator Erik Meijer auf dem Netzwerk-Treffen von Oliver Frey.

zog Parallelen zwischen dem Profifußball und der mittelständischen Wirtschaft. Er wurde mit stehenden Ovationen begeistert verabschiedet. Abschließend gab es in der Fragerunde „Drei bei Frey“ mit den Referenten noch ein wichtiges Statement von Lothar Hein von der Wohnungswirtschaft: Die Fensterbauer müssten sich viel mehr als Dienstleister verstehen. „Das muss besser werden bei den Fensterbauern!“ Und überraschenderweise verriet er, dass er zu wenig Vertreterbesuche bekomme: „Wir werden zu wenig aufgeklärt über die Neuheiten, die Beratung muss besser werden.“



„Wer etwas verändern will, ist gut beraten, bei sich selbst anzufangen.“

Dr. Oliver Haas

Der 8. NetzwerkPartnertag findet am Donnerstag, den 18. März 2021 im Congress Centrum in Heidenheim statt. Und Frey verriet schon, wer dann auf der Bühne stehen wird: „Die beiden Persönlichkeiten und Topredner Dr. Boris Nikolai Konrad, mehrfacher Gedächtnis-Weltmeister, sowie der Bestsellerautor Winfried Schröter mit seinem aktuellen Buch „Führ mich, Chef!“ konnten bereits jetzt fest verpflichtet werden.“

Daniel Mund

„„Mein Tipp zur Veranstaltung““

Oliver Frey offeriert die Möglichkeit, an der Veranstaltung teilzunehmen und somit auch das Netzwerk kennenzulernen und zu testen, ob man diesem Kreis beitreten möchte. Sprechen Sie ihn einfach mal an – z. B. auf der FENSTERBAU!

Chefredakteur Daniel Mund



ISO-CHEMIE

So geht die Öko-Abdichtung

Foto: Iso-Chemie GmbH



Iso-Bloco Hybratex das Multifunktionsfugendichtband 4.0 mit Hybridtechnologie entwickelt.

Iso-Chemie hat zur FRONTALE einige Neuheiten im Gepäck: Natürlich dreht sich bei Iso-Chemie's Messeauftritt wieder alles um das Thema Baufuge 4.0. Der Abdichtungsspezialist wird in diesem Zusammenhang erstmals seine neue umweltfreundliche Produktlinie „Blue Line“ vorstellen. „Dabei haben wir den Fokus auf nachwachsende Rohstoffe gelegt“, erklärt Marketingleiterin Inge Knorn. Die Messebesucher dürfen sich auch auf ein neues Produkt zur Vorwandmontage freuen. Die neuen Iso-Top Winframer Konstruktionsplatten können für konstruktive Sonderbauteile bei der Montage von Fenstern in der äußeren Wärmedämmebene individuell auf der Baustelle angepasst werden. In Sachen Multifunktionsband 4.0 hat das Unternehmen eine weitere Innovation zu bieten. Das Multifunktionsfugendichtband Iso-Bloco Hybratex basiert auf einer neuartigen Hybridtechnologie. Dadurch können die Qualitätsmerkmale hochwertiger Fensteranschlussfolien mit den Vorteilen von BG 1 und BG R-zertifizierten Multifunktionsfugendichtbändern vereint werden.

Das bringt absolute Luftdichtheit, höchsten Wärmeschutz sowie eine der Klimaveränderung geschuldeten Schlagregendichtheit und eine langfristig funktionierende Dauerbewegungsaufnahmefähigkeit.

Mit dem neuen Online-Konfigurator des Unternehmens aus Aalen unterstützt der Anbieter Planer und Verarbeiter bei der passenden Produktauswahl. In wenigen Schritten lässt sich ein auf die jeweilige Bausituation zugeschnittenes Produktpaket schnüren. Eine in Echtzeit generierte 3D-Skizze des konfigurierten Bauanschlusses, sowie weitere Produktinformationen können gemeinsam mit dem empfohlenen Abdichtungspaket downgeloadet oder im Iso-Portal gespeichert werden.

Außerdem hat der Nutzer die Möglichkeit, das projektbezogene Produktpaket gleich im Iso-Chemie Webshop zu bestellen. Interessierte Besucher können sich auf dem Messestand von ISO-Chemie zu dem Thema informieren oder die ift-Sonderschau „Fenestration Digital“ besuchen.

www.iso-chemie.de | Halle 4A, Stand 125

HANNO

Digitale Dicht- und Dämm-Innovationen

Der Spezialist für Dicht- und Dämm Lösungen Hanno aus Laatzen stellt seine neuesten digitalen Services und Produkte in Nürnberg vor. Im Fokus stehen der Hanno-PU-Injektionsklotz sowie neue digitale Service-Angebote für Planer und Verarbeiter.

Mit dem Hanno-PU-Injektionsklotz lassen sich einfach und zeitsparend druckfeste Bereiche zur Lastabtragung von Eigengewicht oder bei Anforderungen an die Einbruchhemmung innerhalb bestehender Fugenabdichtungen erstellen. Als Alternative zu herkömmlichen mechanischen Klötzen wird das Harz direkt nach der Montage in Dichtungsbänder injiziert. Mit dem Hanno-PU-Injektionsklotz werden diese innerhalb kurzer Zeit mechanisch belastungsfähig. Als Antwort auf die zunehmend digitalen Anforderungen von Planern und Verarbeitern stellt der Hersteller von Fugendichtungsbändern jetzt auch, neben CAD-Daten und Ausschreibungstexten, für eine große Anzahl seiner Produkte BIM-Daten zu Verfügung. Vor allem Nutzer des Planer-Programms Revit profitieren von dem Plug-In, mit dem nahezu alle Hanno-Produkte in Planungen per Klick einfließen. Sowohl die BIM-Daten, als auch das Plug-in sind kostenlos erhältlich.

Die teils patentierten und GEG-konformen Hanno-Produkte sind jetzt auch im ift-Montageplaner gelistet. Die Online-Plattform unterstützt die Nutzer schon



Foto: Hanno

Der Hanno-Injektionsklotz lässt sich anhand einer Kartuschenpresse einfach in das Abdichtungsband einspritzen.

während der Planung von Baukörperanschlüssen indem sie gezielt nur Produkte bewertet, die mit den angegebenen Parametern übereinstimmen.

www.hanno.com | Halle 6 Stand 453

PDR

Schulungspaket für den Nachwuchs

Wohin mit gebrauchten Bauschaumdosen? Antwort auf diese Frage finden Handwerker auf dem Messestand der Firma Soudal. Dort präsentiert das Recyclingunternehmen PDR seinen Service zur kostenfreien und korrekten Rückgabe von PU-Schaumdosen. Neu ist das Schulungspaket, um der zukünftigen Handwerksgeneration das Recycling näher zu bringen. Ausbilder und Lehrer von Meister-, Techniker-, Fach- und Berufsschulen können das Material jederzeit für den Unterricht herunterladen.

Den Einstieg in das Thema erleichtern kurze Zeichentrickfilme mit den wichtigsten Informationen. „Wenn die Auszubildenden das verinnerlichen, haben wir schon viel gewonnen“, erklärt Annette Schnauder vom PDR-Marketing. Schriftliche Infos zum Recycling von gebrauchten PU-Schaumdosen und eine Power-Point-Präsentation für den Unterricht vertiefen das Gelernte. Um die Unterrichtseinheit komplett zu machen, gibt es außerdem Unterrichtsmaterialien des PU-Schaum-Infocenters zum richtigen Umgang mit PU-Schaumdosen.

Die Rückgabe der gebrauchten PU-Schaumdosen ist wichtig, weil der Gesetzgeber sie als gefährlichen Abfall einstuft. PDR bietet eine Lösung für die korrekte Entsorgung der Verpackung und der Restinhalte. Am einfachsten geht das über den kostenfreien PDR-Rückgabe- und Recyclingservice. Der Nutzer stellt die ge-

Schulungspaket für die richtige Entsorgung von PU-Schaumdosen



Foto: PDR

brauchten Bauschaumdosen einfach in den Originalverkaufskarton zurück. Dieser dient gleichzeitig als Rücksendekarton.

Anschließend beauftragt der Handwerker vor Ort auf der Baustelle über die gebührenfreie Telefonnummer (0800-7836736) oder über das Internet (www.pdr.de) die Abholung. Die Kontaktdaten hierzu finden sich auf jeder Dose und jedem Verkaufskarton.

Wer seine gebrauchten Bauschaumdosen lieber persönlich beim Fachhandel abgeben will, findet über die Online-Suche Rückgabestellen in der Nähe. Bundesweit sind rund 3.000 Rückgabestellen gelistet. Darunter sind über 500 Fachhändler, die Dosen auch kartonweise zurücknehmen.

www.pdr.de/unterrichtsmaterial | Halle 7, Stand 519

Anzeige

ILLBRUCK ROCKT. GANZ OHNE SHOW!

Wir haben das Zeug dazu! Rocken Sie Ihre Baustelle mit unseren starken Systemlösungen im PowerPaket – für **Sanierung, Schallschutz, Einbruchschutz** und **Absturzsicherung**! Unsere Experten unterstützen Sie bei jeder Herausforderung. Bühne frei für den großen Auftritt unter:

rockitwith.illbruck.de

Gewinnen Sie zwei
Konzert-Gutscheine

eventim

illbruck
making it perfect.

ILL-1086-4C-D

DER NEUE SYSTAINER³ VON FESTOOL

Mehr als Vielseitig

Foto: Festool GmbH



Der neue Systainer³ kann mit weiterem Festool Systemzubehör, wie beispielsweise dem neuen Systainer³ Rollbrett oder den Absaugmobilen, gekoppelt werden.

Arbeitsplatz ordnen, Werkzeug und Zubehör sicher transportieren – von der Werkstatt bis zur Baustelle. Die neue Systainer-Generation ermöglicht maximale Mobilität und liefert zahlreiche cleveren Funktionen. Der neue Systainer³ wurde von Festool und Tanos im Rahmen einer Kooperation mit bott Fahrzeugeinrichtungen entwickelt.

Das gemeinsame Ziel der Kooperation: professionellen Anwendern den Arbeitsalltag noch weiter zu erleichtern. Daher lassen sich sämtliche Werkzeuge und Verbrauchsmaterialien im neuen Systainer³ in die bott vario3 Fahrzeugeinrichtung integrieren und bleiben so übersichtlich verstaut und stets griffbereit. Ganz gleich ob in der Werkstatt, unterwegs oder auf der Baustelle.

Mit dem Systainer³ in Kombination mit der bott vario3 Fahrzeugeinrichtung deutlich wirtschaftlicher und effizienter unterwegs, das spart Zeit und Geld. Gleichzeitig ist man mit dem Systainer³ in Kombination mit der bott vario3 Fahrzeugeinrichtung, die einfaches Be- und Entladen ermöglicht, deutlich schneller unterwegs. Das spart Zeit und Geld.

Ebenfalls neu in der Systainer-Welt ist der neue Systainer³ Organizer zum ordentlichen und übersichtlichen Aufbewahren von Kleinteilen. Er ist in zwei verschiedenen Größen erhältlich und verfügt über einen transparenten Deckel, der eine leichte Identifikation des Inhalts ermöglicht. Für den Organizer bietet Festool verschiedene Bestückungen mit insgesamt sieben unterschiedlich großen Kleinteileboxen an.

Beide Neuheiten docken via bewährtem Einhand-Bedienelement T-LOC an eine weitere Neuheit an: Das Systainer³ Rollbrett. Es kommt mit vier Griffmöglichkeiten sowie praktischen Durchführungen für Spanngurte und ist mit seiner Tragfähigkeit von bis zu 100 kg für den mobilen Einsatz gewappnet. Der Systainer³ kann zudem mit weiterem Systemzubehör, wie beispielsweise den Absaugmobilen, gekoppelt werden.

Oliver Seeger, Produktmanager für Systainer bei Festool: „Obendrein fügt er sich nun durch integrierte Aufnahmeschienen nahtlos in die neue Fahrzeugeinrichtung bott vario3 ein. Dadurch spart man nicht nur jede Menge Zeit auf dem Weg von der Werkstatt zur Baustelle und zurück, sondern man ist auch sicher unterwegs, da keine ungesicherten Ladungsteile herumfliegen können. Alles bleibt an seinem Platz, auch bei einem Unfall. Sicherheit steht bei allen unseren Produkten an erster Stelle.“

Wichtig zu wissen: Der Systainer³ ist voll abwärtskompatibel mit allen älteren Systainer-Modellen und in verschiedenen Breiten und Höhen erhältlich.

www.festool.de | HH Halle 12.0, Stand 10

SOUDAL

Soudafoam PURe setzt neue Maßstäbe

Mit dem Soudafoam PURe stellt Soudal einen neuen Bauschaum vor, der sich durch seine besonders hohe Nachhaltigkeit auszeichnet und deshalb von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) zertifiziert wurde. Produziert aus isocyanatarmem (<0,1%) Polyurethan, erfüllt er das DGNB-Kriterium ENV1.2 in den Qualitätsstufen 1 bis 4. Auch das GEV-Zeichen Ecode EC1 PLUS R beweist: Soudafoam PURe ist sehr emissionsarm. Der Schaum verzichtet auf halogenierte Treib- und Brandschutzmittel und ist zudem frei von Weichmachern, Chlorparaffinen sowie TCEP und TCPP. Damit bietet er die größtmögliche Sicherheit in puncto Arbeits- und Gesundheitsschutz und ist zudem besonders umweltfreundlich.

Soudafoam PURe wird zur Montage, Dämmung und Isolierung von Fenster- und Türrahmen eingesetzt. Da er auf fast allen Untergründen haftet, eignet er sich auch für das Ausschäumen von Hohlräumen und Fugen in Wärmedämmverbundsystemen sowie von diversen anderen Hohlräumen, wie z.B. Mauerdurchbrüchen oder Rohrdurchführungen. Grundsätzlich ist er für alle statischen und beweglichen Fugen geeignet. Der Polyurethan-Füllschaum ist mit der Baustoffklasse B1 ausgezeichnet. So kann der schwer entflammare Schaum auch



Foto: Soudal

in Bereichen mit hohem Anspruch an die Brandschutzklasse verwendet werden. Zudem sorgt er mit einem Wert von 0,037 W/(mK) für eine hohe Wärmedämmung. Der einkomponentige PUR-Schaum ist sofort einsatzbereit und kann mit einer Pistole oder dem beigefügten Adapterröhrchen ausgeschäumt werden.

Soudals neuer Bauschaum Soudafoam PURe erfüllt die DGNB-Qualitätsstufen 1 bis 4 und ist zudem mit dem GEV-Siegel EC1 PLUS R ausgezeichnet.

www.soudal.com | Halle 7, Stand 519

BECK+HEUN

Drahtseilakt auf der Messe

Mehr schaffen in kürzerer Zeit, dieser Devise widmet sich der Messeauftritt von Beck+Heun auf der FRONTALE. Der Hersteller von Verschattungs-, Dämm- und Lüftungssystemen stellt das nun praxiserprobte Komplettsystem Windowment vor, werkseitig ausgestattet mit Sonnenschutz, Fensterbänken sowie Dämmung und vom Fensterbauer komplettiert mit dem Fenster.

Fensterbauer haben auf der Baustelle einen logistischen Kraftakt zu vollbringen. Hinzu kommen steigende Anforderungen in der Montageausführung der Anschlussdetails.

Über diese Herausforderungen fliegt das Komplettsystem Windowment von Beck + Heun buchstäblich hinweg – per Baustellenkran vom LKW direkt an den Ort der Verarbeitung.

Das Fenster, die Beschattungseinheit, die Fensterbank und die gedämmte Leibung sind zu diesem Zeitpunkt bereits in dem kompakten Bauelement integriert. Denn das Element wird von Beck+Heun vorkonfektioniert, an den Fensterbaubetrieb geliefert und dort mit dem Fenster vervollständigt. Auf der Baustelle trifft ein großer Baustein ein, der nur noch eingemauert werden muss. Auch über den Messestand wird Windowment schweben: Es wird live am Drahtseil in einen Mauerwerksaufbau gehoben und montiert.



Foto: OlafVögele / GLASWELT

GLASWELT war dabei: Schon auf der Erstbaustelle eines Windowment erfolgten die Logistik und die Montage in nur rund 20 Minuten.

Auch mit neuem Zubehör wartet der Rollladenkastenhersteller auf: Die Stabilum-Serie wurde um Befestigungskonzepte für Hebeschiebeanlagen und Absturzsicherungen erweitert – inklusi-

ve entsprechender Verwendungsnachweise akkreditierter Institute. Auch wird am Messestand eine Lösung für die senkrechte Befestigung des Blendrahmens gezeigt.

www.beck-heun.de |  **Halle 7, Stand 356**

ML GERÜST

Sicheres Arbeiten bis zu drei Meter Höhe

Mit dem ML Gerüst bietet die Günzburger Steigtechnik eine Alternative zum Einsatz von Leitern. Außerdem sind Anwender damit auch in Bezug auf die aktuelle Vorschriftenlage auf der sicheren Seite.

Ferdinand Munk, Geschäftsführer der Günzburger Steigtechnik, nimmt Bezug auf die aktuellen Vorgaben der Betriebssicherheitsverordnung: Diese fordert, dass gewerbliche Nutzer bei entsprechender Gefährdungslage und bei längeren Tätigkeiten an hochgelegenen Arbeitsplätzen Alternativen zu Leitern einsetzen.

Das klappbare Fahrgerüst ist schnell zur Hand und in Rekordzeit einsatzbereit: Klapprahmen aufklappen, Standplattform einhängen und schon kann es losgehen. Dank der schlanken und mobilen

Bauweise ist die Neuheit vielseitig einsetzbar und sorgt auch an schwerer zugänglichen Stellen für ein Plus an Sicherheit und Komfort.

Die 60×160 cm große Standplattform lässt sich auf verschiedenen Ebenen einhängen und ermöglicht ein sicheres Arbeiten bis zu einer Arbeitshöhe von drei Metern. Über seine vier Lenkrollen ist das Gerüst schnell verfahrbar. Bei Bedarf erhöhen optional erhältliche Teleskopausleger die Standsicherheit. Der Aufbau des Gerüsts erfolgt ohne Werkzeug, genauso schnell lässt sich das Klappgerüst wieder zusammenklappen und besonders platzsparend aufbewahren.

Die Fertigung des ML Gerüsts erfolgt nach BGR 173 für Kleingerüste, die Produkte verfügen über 15 Jahre Qualitätsgarantie.



Foto: Günzburger Steigtechnik

Sicherheit und hohe Bewegungsfreiheit sind Trumpf beim neuen ML Gerüst der Günzburger Steigtechnik.

www.steigtechnik.de

INTERVIEW MIT CHRISTOPH TIMM VON SOM

„In Bezug auf CO₂ haben wir in New York bald die härtesten Fassaden-Anforderungen der Welt“

Beim 5. Fachdialog Fassadenplanung im Next Studio dreht sich am 26.03.2020 alles um die Fassade der Zukunft. Auf der Tagung gibt Christoph Timm vom renommierten Architekturbüro SOM (Skidmore, Owings & Merrill) als Keynote-Speaker einen Überblick über die Fassaden-Trends in New York City, wo in Kürze die weltweit schärfsten Anforderungen an die Gebäudehülle in Kraft treten, um den CO₂-Ausstoß von Gebäuden und Fassaden zu senken. Hier im exklusiven Interview erläutert Christoph Timm bereits, was dort auf Bauherren und Planer zukommt und wie er die Entwicklung in Europa einschätzt.

GLASWELT – Die USA waren bis dato nicht dafür bekannt, dass dort – zumindest aus europäischer Sicht – die Anforderungen an die Energieverbräuche bei Gebäuden bzw. bei Fassaden extrem hoch sind. Das scheint sich gerade umzukehren, wie kommt das?

Christoph Timm – Hier spielt Bill de Blasio, der New Yorker Bürgermeister, eine entscheidende Rolle. Er treibt diese Entwicklung und Gesetzgebung seit einiger Zeit massiv voran. Sein Ziel ist es, den Energieverbrauch von Gebäuden massiv zu senken und Erneuerbare Energien zu pushen.

GLASWELT – Wird er das schaffen?

Timm – Ich denke ja, alle Zeichen sprechen dafür. Die große Zustimmung im New Yorker Stadtrat für die neue Gesetzgebung zeigt, dass seinen Aktivitäten eine breite politische Mehrheit zugrunde liegt. Und dass er es ernst meint, wird vor allem auch daraus ersichtlich, dass die Besitzer und die Gebäudebetreiber wirklich in die Pflicht genommen werden. Alle Gebäude ab einer Größe von über 2500 m² müssen künftig den realen Energieverbrauch nachweisen. Was die Evaluierung des CO₂-Ausstoßes angeht, sind keine Simulationen zugelassen, sondern es muss der reale Heiz- und Energieverbrauch nachgewiesen werden.

GLASWELT – Was bedeutet das für alte Fassaden bzw. für Bestandsgebäude?

Timm – Bauherren und Betreiber mussten bislang nur den Stromverbrauch ihrer Gebäude offenlegen. Das wird sich nun ändern und künftig muss jedweder Energieverbrauch angegeben und belegt werden. Anhand eines speziellen Berechnungs-Schlüssels wird dann daraus der CO₂-Ausstoß ermittelt und mit den erlaubten Werten verglichen. Werden die vorgegebenen Werte nicht



Timm Christoph von SOM

Foto: Lucas Blair

GLASWELT – Werden viele Gebäude diese steigenden Anforderungen erfüllen können?

Timm – Wir von SOM gehen davon aus, dass bei der Mehrzahl der hiesigen Gebäude über 2500 m² nachgebessert werden muss. In New York gibt es noch viele Gebäude, auch Hochhäuser, die nur mit Einfachgläsern ausgestattet sind. Und bei denen mit Isoliergläsern in der Fassade wird das Gros ebenfalls die neuen Anforderungen nicht erfüllen können. Aus unserer Sicht sollte eine Fassade künftig mit 3-fach-Isolierglas ausgestattet sein, um die geforderten Werte zu erreichen. Die neue Gesetzgebung lässt noch einige Definitionen vermissen, Annahmen über die Entwicklungen im Energiesektor lassen aber relative genaue Schlüsse zu, ab wann sich eine neue Gebäudehülle lohnt. Hier kommen also die Besitzer/Betreiber unter Zugzwang, da es einen größeren Nachholbedarf gibt und damit auch einen entsprechenden Markt.

erreicht und sind keine Abschreibungen vorhanden, etwa bei einem Gebäude aus den 1960er-Jahren, kann das schnell richtig teuer werden.

GLASWELT – Weshalb wird es dann teuer?

Timm – Liegt man über dem vorgegebenen Wert, muss man teuer bezahlen: Dann kostet es



Liegt ein Gebäude in Zukunft über dem vorgegebenen Wert, muss der Besitzer/Betreiber teuer bezahlen: Dann kostet es rund 10 Dollar pro 1 m²/Jahr. Gerade bei Hochhäusern geht das schnell in die Hunderttausende und mehr. Hier rentiert sich auf alle Fälle eine neue Fassade.

GLASWELT – Wird die Verschärfung für alle Gebäude in New York gelten?

Timm – Grundsätzlich ja. Allerdings gibt es eine Reihe an Ausnahmen, wie zum Beispiel öffentliche Bauten oder denkmalgeschützte Gebäude.

GLASWELT – Spielen regenerative Energien im Rahmen der Verschärfung eine Rolle?

Timm – Ja. Es wird wie gesagt einen Berechnungsschlüssel für die CO₂-Immissionen geben, der auch berücksichtigt, welche Energien für den Stromverbrauch herangezogen werden. Setzen Bauherren und Investoren auf Windkraft oder Sonnenenergie, wird das positiv bewertet, anders als bei Strom aus Kohle oder Gas.

GLASWELT – Ab wann wird die neue Regelung in New York in Kraft treten?



Blick auf das Park Loggia in New York von SOM

Foto: SOM, Skidmore, Owings & Merrill

Timm _ Ab 2024 und ab 2025 müssen die Nachweise/Reports vorgelegt werden. Das neue Gesetz, welches übrigens „Local Law 97 of 2019“ heißt, sieht vor, dass alle fünf Jahre die Berechnungsprinzipien für den CO₂-Ausstoß neu evaluiert werden und den neuen Rahmenbedingungen, z. B. Elektrizitätsmix im Netz (erneuerbar/nicht erneuerbare Energie), angepasst werden.

GLASWELT _ *Wie gehen Sie als großes Architekturbüro mit der Situation um?*

Timm _ Zum einen setzen wir auf zeitgemäße Fassadensysteme mit bevorzugten 3-fach-Isolier-

gläsern oder vielleicht in der Zukunft auch Vakuum-Isoliergläsern und des Weiteren setzen wir bei der Haustechnik auf elektrische Systeme oder zumindest elektrifizierbare Technik, weil wir damit rechnen, dass die Erneuerbaren Energien eine tragende Rolle spielen werden.

GLASWELT _ *Sehen Sie, dass das New Yorker Modell auch für Europa relevant werden könnte?*

Timm _ Das kann ich mir gut vorstellen. Vielleicht nicht 1:1, das Thema CO₂ im Bau wird aber global eine immer wichtigere Rolle spielen – sei es nun in operativen Lasten beim Betreiben von

Gebäuden oder aber auch beim sogenannten Embodied Carbon zur Herstellung von Baumaterialien oder Gebäuden. Der CO₂-Ausstoß muss auf der ganzen Welt so schnell es geht reduziert werden, daran geht kein Weg mehr vorbei. —

Das Interview führte Matthias Rehberger.

Tipp der Redaktion: Nehmen Sie am 5. Fachdialog Fassadenplanung am 26.03.2020 im Next Studio teil. Weitere Infos und die Anmeldung unter www.next-studio.de.

5. FACHDIALOG FASSADENPLANUNG

Die Zukunft der Fassade

Am 26. März 2020 laden die NEXT Partner Wicona, Flachglas MarkenKreis und HD Wahl gemeinsam mit der GLASWELT als Medienpartner zum 5. Fachdialog Fassadenplanung nach Frankfurt/Main ins Next Studio ein.

Im Fokus des 5. Fachdialogs steht die Weiterentwicklung der Gebäudehülle. Aktuell erfährt die Fassadenbranche einen Innovationsschub. Dieser wird einerseits durch steigende Anforderungen an den Umweltschutz und den daraus resultierenden verschärften Gesetzes- und Normen-Anforderungen ausgelöst, andererseits treiben die zu erwartenden Materialverknappungen bei den Basisrohstoffen (u. a. bei Aluminium) sowie steigende Energiekosten bei der Herstellung der Basisprofile und anderer Halbzeuge die Preise sukzessive in die Höhe. So müssen sich beispielsweise Investoren, Projektentwickler und Fachplaner schon heute auf die kommenden Maßstäbe und gesetzlichen EU-Vorgaben einstellen: Ab 2021 sind alle neuen Gebäude in Europa als Null-Energiebauten auszuführen. Von 2030 an sollen die EU-internen Treibhausgas-Emissionen um mindestens 40% niedriger gegenüber 1990 ausfallen.

Gleichzeitig soll der Anteil der erneuerbaren Energien am Endenergieverbrauch der EU auf 32% gesteigert und der Primärenergieverbrauch der EU um 32,5% gegenüber einer zugrunde gelegten Referenzentwicklung reduziert werden. Zukunftsfähige Fassaden-Lösungen sind gefragt. Zur Erfüllung dieser Vorgaben werden die Gebäudehüllen eine entscheidende Rolle spielen. Und Recycling wird dabei eines der ganz großen Themen bei Aluminiumsystemlösungen sein. Dies sieht auch Fassadenspezialist Wicona, der sich schon für die Anforderungen als Vorreiter aufgestellt hat. Dazu Wicona Geschäftsführer Werner Jäger: „Recycling-Profile sind die Zukunft im Fassadenbau. Wir bieten heute Systemlösungen an, die zu über 75 aus recyceltem End-of-Life Aluminium bestehen. Die Qualität unserer recycelten Profile ist gleichwertig mit der Qualität von Profilen aus reinem Primär-Aluminium.“

Der 5. Fachdialog gibt Antworten

Die kommenden Anforderungen, die sich für die Fassadenbranche stellen, sowie die passenden Lösungen für diese Entwicklung beleuchten interna-



Foto: Atcham / SOM

Auch der Manhattan West Komplex wurde von SOM entworfen.

tional bekannte Spezialisten beim 5. Fachdialog Fassadenplanung am 26. März 2020. Der Veranstaltungsort ist das Next-Studio in Frankfurt/Main. Als internationaler Keynote-Speaker wird der Architekt und Fassadenspezialist Christoph Timm vom renommierten Architekturbüro SOM (Skidmore, Owings & Merrill) einen Überblick über die Fassaden-Trends in New York City geben. Dort treten in Kürze verschärfte Anforderungen in Kraft, die den CO₂-Verbrauch von Gebäuden und Fassaden deutlich senken sollen, wobei Bauherren und Besitzer sowohl den realen jährlichen Verbrauch als auch die Gebäude-/Fassadenperformance nachweisen müssen, was wiederum die Investoren mit ins Boot holt. Diese Verschärfungen werden entscheidenden Einfluss auf die verwendeten Systeme haben sowie auf die Planung der Fassade und ihre Bauteile. Architekt Timm, der entscheidend an der gläsernen Sockelfassade des „New World Trade Centers“

in New York mitgeplant hat, wird auf die Bedeutung der höheren Anforderungen und ihrer Auswirkungen auf den Fassadenbau eingehen. Interessant wird auch der Vortrag von Prof. Dr. Michael Bruse von der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. Dieser wird für die Teilnehmer erläutern, wie photokatalytisch aktive Oberflächen bei Gebäudehüllen zur Reduktion von NO_x-Immissionen beitragen können. Sowohl Fassadengläser als auch Aluminiumprofile und -bleche können dazu auf der Außenseite mit einer speziellen TiO₂-Beschichtung versehen werden. Warum aber diese Beschichtungen einsetzen? Solche photokatalytischen Beschichtungen wirken luftreinigend, da sie u. a. messbar Stickoxide abbauen. Aufgrund dieser Eigenschaft können Fassadenflächen – selbst die transparenten Fassadengläser – genutzt werden, um die aktuell diskutierte Immissionsbelastung in urbanen Gebieten zu reduzieren.



Foto: Wicona

Das Next-Studio ist ein Ort des Fachaustauschs und der Kommunikation.

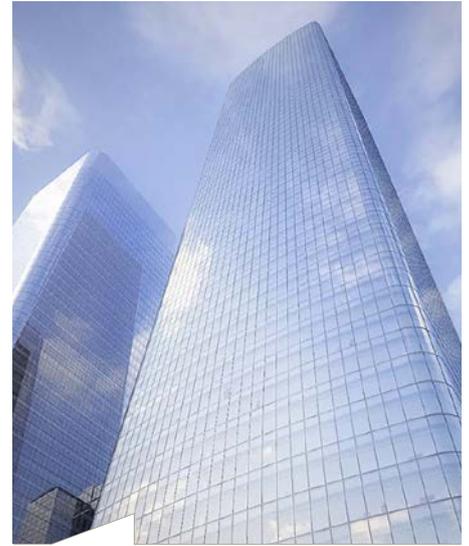


Foto: Atcham / SOM

Die Tower des Manhattan West ragen beeindruckend in den Himmel von New York.

Oslo setzt auf Nachhaltigkeit

Spannend wird sicherlich auch der Beitrag von Dark Arkitekten aus Oslo. Der Vortrag der Architekten zeigt anhand eines aktuell laufenden Projekts auf, wie umweltbewusste Planung und Fassadenbau mit Ressourcenschonung Hand in Hand gehen können und welcher Stellenwert innovativen Fassadensystemen und Recyclingkonzepten dabei zukommt.

Das Architekturbüro hat beim Økern Portal, einem der größten Entwicklungsprojekte in Oslo, erstmals in großem Maßstab als Fassadenmaterial Hydro Circal 75R-Aluminium eingesetzt. Das Besondere daran: Über 75 Prozent des verwendeten Aluminiums in Hydro Circal bestehen aus recyceltem Altschrott. Damit konnte der gesamte

CO₂-Fußabdruck deutlich gesenkt werden, was sich sehr positiv auf eine Gebäudezertifizierung auswirkt. Damit hat Hydro Circal 75R entscheidend dazu beigetragen, die ehrgeizige BREEAM Excellent-Zertifizierung zu erreichen.

Als weiterer Referent stellt Christoph Omlin von Henn Architektur die Besonderheiten der Fassaden bei drei interessanten Projekten vor: Gezeigt werden Details zu der Continental Hauptverwaltung in Hannover, dem Icampus Rhenania und dem HVB Tower (beide in München).

Kommen Sie ins Next und sichern sich einen Informationsvorsprung

Neben den spannenden Vorträgen stehen die Referenten während der Veranstaltung sowie im

Anschluss an die Vorträge auch für Fragen der Teilnehmer sowie für Diskussionen in der Runde zur Verfügung.

Alle, die sich mehr über die kommenden Fassadenkonzepte sowie nachhaltige Fassadenmaterialien- und -konstruktionen informieren wollen und sich für die verschärften Anforderungen und künftigen Entwicklungen fit machen wollen, sind am 26. März 2020 herzlich ins Next-Studio in Frankfurt eingeladen.

Auch die GLASWELT ist als Medienpartner beim 5. Fachdialog Fassadenplanung vor Ort.

Matthias Rehberger

Anmeldung unter www.next-studio.de

Anzeige


kremer-tec.de

Profile nach Zeichnung

– auch für kleine Bedarfsanfragen, geeignet für vulkanisierte Rahmen. Auf Wunsch erhalten Sie ein Profilmuster innerhalb von 3 Wochen.

Interessiert?
Fragen Sie jetzt Gummiprofile aus EPDM, Silikon oder TPE bei uns an!

IM GESPRÄCH MIT WERNER JAGER

„Eine Fassade fertigzustellen, muss noch lange nicht der Schlusstrich sein“

Ob Smarthome, elektronische Sicherheit oder verschärfte energetische und Umwelt-Anforderungen, die Fassade, und damit auch die Fassadenbauer, werden mit ganz neuen Herausforderungen konfrontiert. Diese eröffnen jedoch gleichzeitig für die Fassaden- und Metallbauer eine ganze Reihe an Chancen und neuen Marktfeldern. Welche das sind, erläutert Wicona Geschäftsführer Werner Jager im nachfolgenden Gespräch mit der GLASWELT.

GLASWELT – Was sind die großen Themen im Fassadenbau in den kommenden Jahren?

Werner Jager – Die Gebäudehülle muss zunehmend autark werden und Energie erzeugen sowie über den Nutzungszeitraum die Chance haben, Energie- und CO₂-neutral zu werden. Das wird für die gesamte Fassadenbranche relevant werden.

GLASWELT – Wird das nicht zu steigenden Preisen führen?

Jager – Nun, solche Entwicklungen sind auch ökonomisch interessant. Nachhaltige Fassaden lassen sich als Teil eines nachhaltigen Gebäudekonzepts ökonomisch besser darstellen und auch besser vermarkten. Öko bedeutet Haus und Ökonomie passt zu Ökologie: Werden weniger Baumaterialien, also auch weniger Rohstoffe verbaut, senkt das auch Kosten und ist gleichzeitig ökologischer, schon aufgrund der eingesparten Ressourcen. Allerdings sind die Kosten nicht das Thema, sondern die sorgfältige Planung. Eine unzureichende Planung führt fast zwangsweise zu erhöhten Kosten, die oft weit über das ursprünglich gesteckte (finanzielle) Ziel hinausgehen. Das ist zwar schon heute so der Fall, mit der steigenden Komplexität der Gebäudehülle werden sich die Kosten für Planungsfehler jedoch vervielfachen.

GLASWELT – Wo sehen Sie gravierende Veränderungen für die Fassadenbauer?

Jager – Die Gebäude der Zukunft werden komplexer. Vor diesem Hintergrund müssen sich alle Baubeteiligten, und damit auch Fassadenbauer und -planer, insgesamt mehr Gedanken bei

ihren Bauprojekten machen. Die Gewerke müssen früher und vor allem mehr miteinander sprechen. Als Folge der steigenden Komplexität der Bauleistungen wird sich weiter die bestehende Abtrennung nach Gewerken anpassen (müssen) und durchlässiger werden.

GLASWELT – Ein großer Knackpunkt bei der Weiterentwicklung nachhaltiger Gebäude ist doch, dass Investoren billig bauen möchten, was den Interessen der Nutzer häufig entgegensteht, etwa bei teureren Details und Bauprodukten, die jedoch die Betriebskosten senken.

Jager – Gerade bei internationalen Investoren stellt sich häufig die Frage, wie (wenig) man investieren kann, um maximalen Gewinn zu erreichen. Und da haben sie Recht, diese Investoren interessieren sich nicht für die künftigen Betriebskosten, ganz im Gegensatz zu den Nutzern. Insbesondere internationale Investoren sind hier konservativ.

GLASWELT – Wo sehen Sie dann Alternativen, dieser Entwicklung entgegenzuwirken?

Jager – Es gibt doch auch regionale und lokale Investoren, und da sieht es häufig ganz anders aus. Diese Investoren können und müssen sich vom Wettbewerb absetzen, um sich in ihrem

Umfeld zu positionieren. Solche regionalen Investoren wollen eine gute Reputation und haben deshalb häufiger die Motivation, neue, technisch hochwertige Gebäude und Fassadenkonzepte sowie Innovationen umzusetzen. Dazu kommt, dass gute Gebäude eine positive Strahlwirkung in der Region haben. Und das wiederum fördert die Vermarktung solcher Bauwerke.

GLASWELT – Wo sehen Sie Veränderungen und Chancen für den Fassadenbauer?

Jager – Der Fassadenbauer der Zukunft ist vielleicht oder sogar sehr wahrscheinlich weit mehr als nur Hersteller und Monteur, deshalb sollte er sich Gedanken machen, welchen zusätzlichen Mehrwert er nach der Montage noch generieren kann, etwa im Service. Denn eine Fassade fertigzustellen, muss noch lange nicht der Schlusstrich sein.

GLASWELT – Geben Sie ein Beispiel?

Jager – Ein Riesensfeld an neuen Chancen bietet für den Fassadenbauer die zunehmende Elektronik in der Fassade. Das betrifft die Bauelemente selbst sowie zunehmend auch die Sicherheit. So kann der Fassadenbauer auch die Nachrüstung mit Sicherheitstechnik (Elektronik, Mechatronik) anbieten. ➤



Ein Riesensfeld an neuen Chancen für Fensterbauer bietet die zunehmende Elektronik in der Fassade.

Das betrifft die Bauelemente selbst sowie zunehmend auch Sicherheit. So kann er z. B. die Nachrüstung mit elektronischer Sicherheitstechnik anbieten.

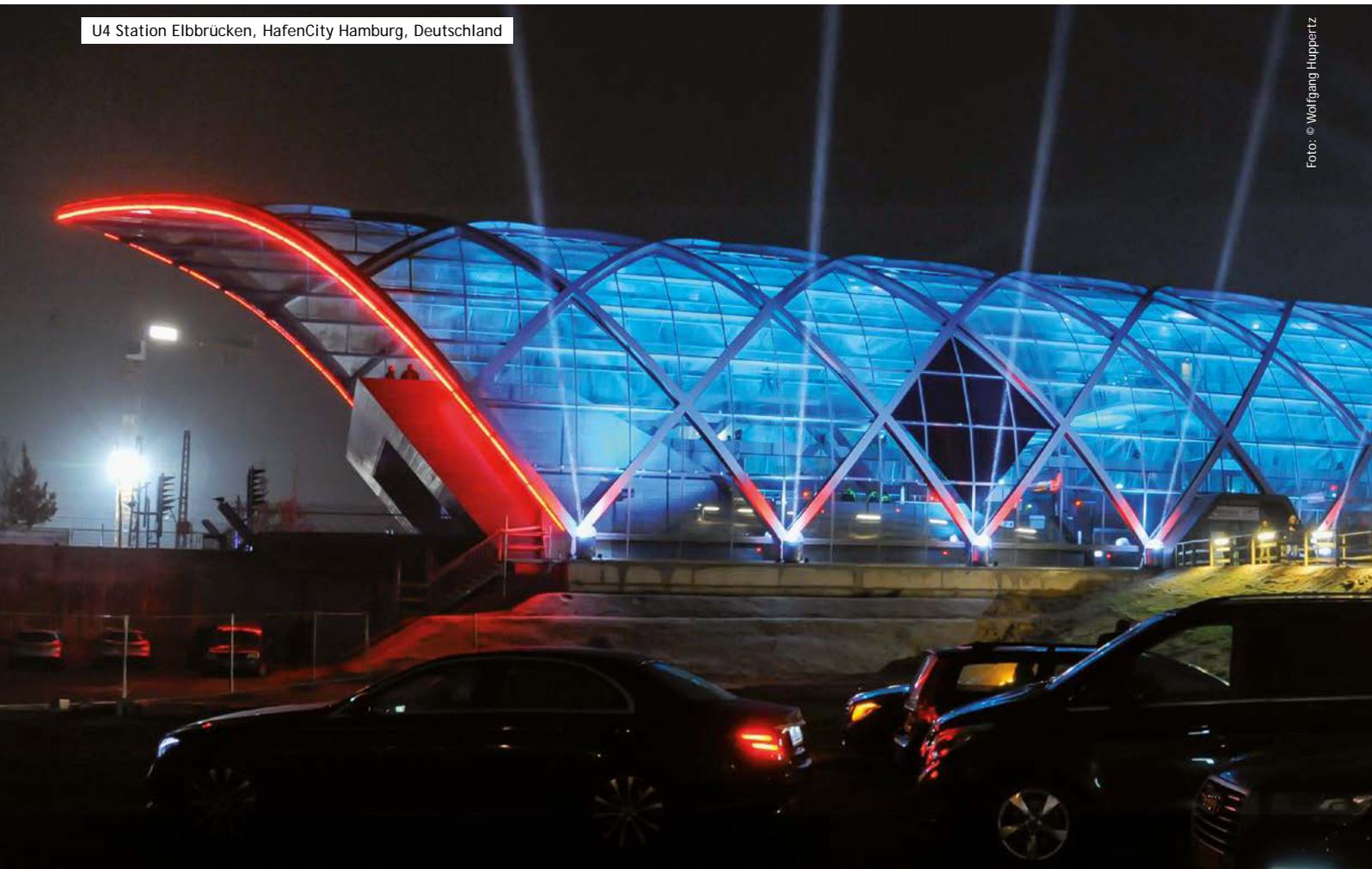


Wicona Geschäftsführer Werner Jager

Foto: Matthias Rehberger/GLASWELT

U4 Station Elbrücken, HafenCity Hamburg, Deutschland

Foto: © Wolfgang Huppertz



INNOVATION TRIFFT GESTALTERISCHE FREIHEIT

SENTRYGLAS® XTRA™

IONOPLAST INTERLAYER

Produktvorteile

- Verbesserte Haftung speziell bei mehrschichtigen Verbundglasaufbauten
- Lösung für anspruchsvolle Herausforderungen
- Hervorragende optische Qualität
- Überragende Wetterbeständigkeit
- Exzellente Kantenstabilität

trosifol@kuraray.com
www.trosifol.com

Über die Nutzungsdauer der Fassade müssen dann automatisierte, elektronische Bauteile gewartet werden und bei den Steuerungen sowie bei der angesprochenen Sicherheitstechnik sind Updates notwendig. Diese Felder müssen belegt werden.

GLASWELT – *Wo sehen Sie weitere Felder, bei denen sich der Fassadenbauer einbringen kann?*

Jäger – Das reicht von der Wartung der Fenster und Türen über die allgemeine Instandhaltung bis hin zur Fassadenreinigung etc. Durch solche Serviceleistungen lässt sich mittels Wartungsverträgen über Jahre Geld verdienen. Und als Errichter kennt der Fassadenbauer seine Fassade am besten. Zudem ist er nahe am Planer und am Bauherrn dran. Wenn seine originären Arbeiten fertiggestellt sind, ist es ein guter Zeitpunkt, gleich ein Aftersales-Geschäft mit anzubieten. Diese Chancen gilt es zu nutzen.

GLASWELT – *Machen das dann der Fensterbauer bzw. sein Team selbst? Eigentlich haben diese ja andere Kernkompetenzen?*

Jäger – Solche Zusatzaufgaben müssen ja nicht zwangsläufig von den Fassadenspezialisten übernommen werden. Hier besteht die Möglichkeit, Schwester-Firmen zu gründen, die dann solche Arbeiten übernehmen können und für die dann die entsprechend qualifizierten Mitarbeiter eingestellt werden. So ist alles unter einem Dach. Diese Mitarbeiter kann der Fassadenbauer darüber hinaus auch speziell für die Wartung der Gebäudehülle schulen, sodass sie gegenüber generellen Anbietern solcher Arbeiten deutlich besser qualifiziert sind. Und wie schon gesagt, ist es dann vielleicht auch von Vorteil, wenn der Fassadenbauer dafür eine weitere Firma gründet, die sich dann genau auf solche Arbeiten fokussiert und damit auch wirbt.

GLASWELT – *Noch eine Frage zu Bauelementen: Wo sehen Sie hier eine besondere Entwicklung?*

Jäger – Wir sehen, dass das Wachstum zunehmend in den Städten erfolgt. Zudem werden häufiger auch kleinere Wohnungen mit geringem Platzbedarf gesucht. Wir erwarten deshalb eine Zunahme an öffentbaren Tür- und



Foto: Matthias Rehberger/GLASWELT

Im Gespräch: Matthias Rehberger und Wicona Geschäftsführer Werner Jäger (r.)

Fensterelementen, die sich wegkippen und/oder verschieben lassen. Solche Systeme und Schiebeelemente beanspruchen im Raum einfach weniger Platz.

GLASWELT – *Und noch eine Technikfrage: Wird sich die Haustechnik in die Fassade verlagern und ist das bei Wicona ein Thema?*

Jäger – Ja, es gibt einen Trend, die Haustechnik oder zumindest einen Teil davon in die Fassade zu verlegen. Bereits im Jahr 2004 hat Wicona mit Temotion 2004 ein solches System entwickelt. Diese Herangehensweise hat verschiedene Vorteile. So lässt sich die Technik von außen leicht warten und auch erneuern, ohne im Gebäude den Betrieb zu stören. Und ein ganz wichtiger Punkt ist der minimierte Platzbedarf für die Technik, wodurch auch höhere Räume ermöglicht werden, da abgehängte Decken entfallen. Die Verlagerung der Haustechnik in die Fassade macht bei Gebäuden Sinn, die maximal 18 bis 20 m in der Tiefe messen, da die Belüftung und natürliche Beleuchtung der Räume von der Gebäudehülle her mit 2×9 m ausgereizt sind.

Es gibt einen Trend, die Haustechnik oder zumindest einen Teil davon in die Fassade zu verlegen.



Foto: Wicona_PICARD McClaude

Im Objekt-Geschäft werden gerade solche Fassaden immer wichtiger, die viele Punkte zu einer Gebäudezertifizierung beisteuern.



Foto: Matthias Rehberger/GLASWELT

Profile aus recyceltem Aluminium werden in naher Zukunft zum Standard werden. Wicona hat diese schon heute im Programm.

GLASWELT – Warum gibt es bis dato kaum solche Systeme am Markt?

Jager – Hier gibt es rechtliche und organisatorische Fragen, die geklärt werden müssen. Bei einem Fassadenelement sind fast alle Gewerke vereint. Wer schreibt so eine Fassade aus und wer übernimmt wofür die Gewähr?

GLASWELT – Sie sind also zuversichtlich, was die Weiterentwicklung der Fassade angeht?

Jager – Auf alle Fälle. Die Gebäudehülle wird in Zukunft noch an Bedeutung gewinnen und wir haben dies nicht nur im Fokus, sondern sind in vielen Bereichen federführend in der Weiterentwicklung der Fassade aktiv.

Das Interview führte Matthias Rehberger

i ALU-RECYCLING-WERK IN DORMAGEN

Die Wicona Konzernmutter Hydro betreibt in Dormagen ein Recycling-Werk. Aus dem dort gesammelten Aluminium-Schrott wird das Basismaterial für hochwertige Wicona-Neuprofile gewonnen, denn Alu lässt sich zu 100% recyceln. In Dormagen können jährlich bis zu 36 000 t Aluminium-Schrott aufbereitet werden.

Nach Auskunft von Wicona sei die Qualität des recycelten Aluminiums gleichwertig wie das aus reinem Primär-Aluminium. Vor diesem Hintergrund bestehen die neuen Aluminium-Profile von Wicona zu über 75% aus recyceltem Basis-Material.

Die Herstellung der Recycling-Profile ist unabhängig zertifiziert und lässt sich komplett nachverfolgen. Die Zertifizierung wird jährlich erneuert. Mit Hydro Circal Aluminium-Profilen will der Systemgeber den Planern und Investoren zusätzliche Vorteile bei der Gebäudezertifizierung sowie bei Cradle-to-Cradle bieten. Mit diesem Anteil von 75% und mehr an recyceltem Aluminium seien die Circal-Profile in der CO₂-Bilanz besser als ein PVC-Fenster. Recycling-Profile sind nach Aussage von Wicona die Zukunft im Fassadenbau. Aufgrund begrenzter Ressourcen richte sich der Fokus bei der Beschaffung der Basismaterialien zunehmend auf Recycling und Urban Mining, also darauf den Gebäudenbestand als Materiallager für künftige Neubauten zu nutzen. Das Werk in Dormagen sei für den Konzern ein wichtiger Schritt in diese Zukunft.



Foto: Matthias Rehberger / GLASWELT

Wicona verfügt über ein eigenes Werk in Remagen (bei Köln), wo Altschrott aus Aluminium – wie Fenster und Fassaden – recycelt wird.

TGT GmbH · Papenstraße 3 · 48488 Emsbüren
Fon: +49 (0) 59 03 - 217 96 30
 eMail: teupen@tgt-teupen.de
 www.tgt-teupen.de

VON PROFIS FÜR PROFIS!

Auch als Mietgeräte für den Fachhandel verfügbar

ROBBYSERIE · CRAWLER · VACUPOWER · CRANELINE · COMBLIFT

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 zeigen's Ihnen:
 18.–21. März 2020
 In Nürnberg
FENSTERBAU FRONTALE
 Halle 2, Stand 417



DARK ARCHITECTS SETZEN AUF NACHHALTIGKEIT UND WICONA

So spannend kann Nachhaltigkeit aussehen

Teil eines der größten Bauprojekte Norwegens ist das Økern Portal. Das innovative Bürogebäude bekommt eine Wicona Fassadenlösung aus Hydro's Ciral 75R Aluminium, einer der umweltschonendsten Aluminiumlegierungen, die es gegenwärtig auf dem Markt gibt.



Foto: Dark arkitektur/Luxigon

Das von Dark Arkitektur geplante Projekt umfasst eine Fläche von 80.000m². Ziel der Planer war dabei, höchste Energieeffizienz und Nachhaltigkeitsaspekt zu erfüllen.

Das innovative Bürogebäude Økern Portal bekommt eine Fassade aus einer der umweltschonendsten Aluminiumlegierungen, die es heute gibt.

Das von Dark Arkitektur geplante Projekt wurde nach höchsten Energieeffizienzstandards entwickelt. Die Gebäudehülle mit ihren 14.600 m² besteht aus Wicona Fassadenelementen, bei denen Hydro Ciral 75R Aluminium zum Einsatz kommt, eine Aluminiumlegierung, die umweltschonend ist und so zur hohen Nachhaltigkeit des Gebäudes beiträgt. Energieverbrauch, Umweltbelastung sowie Materialbeschaffung werden sorgfältig geprüft, mit dem Ziel ein nachhaltiges Gebäude mit einem langen Lebenszyklus zu realisieren und mit dem BREEAM Gütesiegel der Stufe

„exzellent“ ausgezeichnet zu werden. Die Gebäudeform gleicht der eines Waldes mit zahlreichen Wegen, die den urbanen Bereich östlich und die Vororte westlich miteinander verbinden.

„Bei diesem Gebäude haben wir große Fassadenflächen. Es gab viele Diskussionen, wie wir die Fassade gestalten sollen, um die BREEAM Anforderungen zu erfüllen“, so Arne Reisegg-Myklestad von Dark Architects. „Wir waren absolut begeistert davon, dass wir mit einer Fassade aus wiederverwertetem Alu, nämlich mit Hydro Ciral 75R, das zu 75 % aus recyceltem Aluminium, sogar den Aspekt der Nachhaltigkeit in die Fassaden integrieren konnten.“

Für die einzigartige Außenhaut des Gebäudes wurde die Wictec EL evo Fassadenlösung von Wi-

cona an die besonderen Anforderungen des Projektes angepasst. Diese besteht aus einer modularen Aluminium-Tragkonstruktion mit Wärmedämmung für doppelverglaste Fenster sowie hochdämmenden opaken Paneelen.

Um den außenliegenden Sonnenschutz (Jalousien mit Lamellen) in die Fassade zu integrieren, entwickelte Wicona vertikale Führungsschienen und großformatige Horizontalabdeckungen.

Vorgefertigte Fassadenelemente

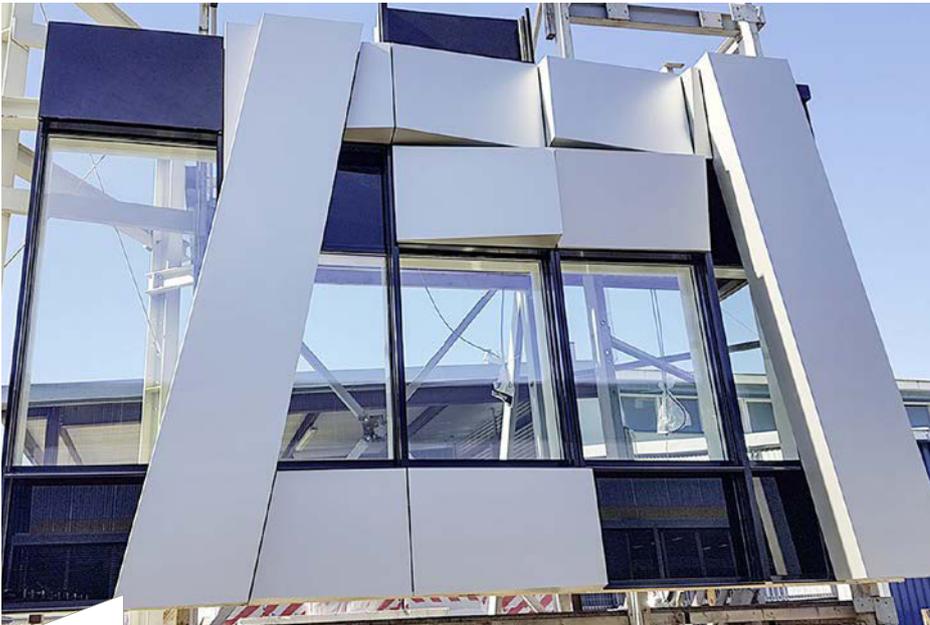
Das Wictec EL evo Elementfassadensystem bietet durch seine hohe Flexibilität den Architekten und Planern vielfältige Gestaltungsfreiheit für jedes Projekt, welcher Art auch immer, so die Entwickler. Die einzelnen Fassadenelemente wer-



Die gesamte Außenhaut des Objekts in Oslo besteht aus Wicona-Fassaden mit wiederverwertetem Aluminium.

Anzeige

Foto: Dark arkitekter/Luxigon



Um die hohen BREEAM-Anforderungen zu erfüllen, setzten die Planer auf eine Fassade aus Wicona Hydro Ciral 75R.

Foto: Dark arkitekter/Luxigon

den in der Werkstatt unter kontrollierten Bedingungen komplett vorgefertigt, was einen hohen Qualitätsstandard garantiert, aber auch die Montage vor Ort erleichtert und somit zur signifikanten Zeit- und Kostenersparnis beiträgt.

Minimaler CO₂-Fußabdruck bei Alu

Was der Einsatz von recyceltem Alu für die Reduzierung der Emissionen bedeutet, dazu zwei Zahlen: Für die Produktion von 1 kg Aluminium werden in Europa etwa 8,6 kg CO₂ freigesetzt. Auf globaler Ebene sind es im Schnitt 18 kg CO₂ pro 1 kg Alu. Bei Hydro Ciral 75R sind es dagegen nur ca. 2,0 kg CO₂ pro 1 kg Aluminium, und damit den weltweit geringsten CO₂-Fußabdruck.

www.darkarkitekter.no



DAS STECKT HINTER HYDRO CIRAL

Hydro Ciral 75R ist ein von DNVGL zertifiziertes Material. DNV-GL ist eine unabhängige Prüfstelle, die garantiert, dass das Material zu 75% aus Aluminium-Altschrott, d. h. Aluminium, welches das Ende des Lebenszyklus erreicht hat, besteht.

Wicona Hydro Ciral 75R ist Aluminium mit einem zertifizierten Recyclinganteil von über 75% Alu-Altschrott. Das „Alt“-Aluminium stammt aus Fassaden die am Ende ihrer Nutzung von Gebäuden demontiert und vollständig recycelt wurden.

www.wicona.com



LogiKal

Die besten Fenster, Türen und Fassaden baut man mit Orgadatas Software-Duo LogiKal 12 und LogiKal MES.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch an unserem Stand.

www.orgadata.com

 **ORGADATA**
A CLICK AHEAD

SWISSPACER FÜR DIE „ZIN FUX“ SKIHÜTTE IN SÜDTIROL

Viel Glas vor der Hütt'n

Die Skihütte „Zin Fux“ in Südtirol ist mit ihrer Ständerbauweise etwas ganz besonderes, denn sie öffnet sich auf drei Seiten mit vollverglasten Fassaden in die malerische Berglandschaft. Verbaut sind Aluminium-Fenster und Fensterwände von Finstral. Hier erfahren Sie, warum die Fenster mit Isoliergläser mit Warme Kante-Abstandhalter von Swisspacer ausgestattet wurden.



Foto: Martin Vitek

Die „Zin Fux“ Skihütte öffnet sich mit ihren Alu-Fenster und Fensterwände von Finstral uf drei Seiten zu der malerisch umgebenden Berglandschaft.

Die „Zin Fux“ Skihütte nahe Sexten lädt sie mit ihrem Restaurant im EG und der Skilounge im OG Skifahrer, Wanderer und Mountainbiker für eine kleine Stärkung ein.

Bauherr, Johann Fuchs und die Planer, Günther Bachmann und Pavlina Sasinkova (Planungsbüro raumwerk), den Standort gut erfasst haben.

Die Skihütte öffnet sich auf drei Seiten mit vollverglasten Fassadenflächen in die malerische Berglandschaft. Mit dem Rücken wendet sich die Hütte dem Wald zu. Gegenüber findet sich eine großzügige Freifläche mit Panoramaterrasse.

Trotz der großen Fensterflächen sollte der Innenraum behaglich sein, auch in Sachen Raumklima und Energieeffizienz. Die Planer entschieden sich deswegen für Alu-Fenster und Fensterwände von Finstral mit schmalen Rahmen. In die Konstruktion der Glasbauteile von Finstral wurden Warme Kante-Abstandhalter von Swisspacer integriert, um Wärmebrücken zu minimieren und für eine gute Energieeffizienz des Gebäudes zu sorgen.

Einen wichtigen Baustein für das perfekte Fenster hat Fensterhersteller Finstral in den Warme Kante-Abstandhaltern von Swisspacer gefunden. „Die



Foto: Martin Vitek

Bei den Isoliergläsern der Zin Fux-Hütte sind Swisspacer Advance Spacer verbaut.



Foto: Martin Vitek

Selbst das Dach öffnet sich durch einen gläsernen Fensterausschnitt.



Foto: Martin Vitek

Bei Dunkelheit laden die vollverglasten Fenster- und Fassadenflächen die Skifahrer und Wanderer zur Einkehr in das heimelige Chalet ein.

Qualität hat uns einfach überzeugt – sei es die energetische Performance, die einfache industrielle Verarbeitung oder die perfekte Optik. Deshalb produzieren wir seit Anfang 2017 unsere Isoliergläser ausschließlich mit Swisspacer-Abstandshaltern“, erklärt Florian Oberrauch, leitender Produktionsmanager der Finstral AG.

Bei den Glaselementen der Zin Fux-Hütte kam der Abstandhalter Swisspacer Advance zum Einsatz, der über eine sehr geringe Wärmeleitfähigkeit verfügt, was insbesondere für die Bauherren von großer Bedeutung war.

Die Zin Fux-Hütte ist ein gelungenes Beispiel dafür, dass gute Architektur nicht immer mit großer Geste geplant sein muss: Bis ins kleinste Detail durchdacht, den örtlichen Gegebenheiten angemessen, wertig und nachhaltig geplant und mit regionalen Unternehmen ausgeführt, ist hier ein behagliches Kleinod für Alpinisten und Skisportler entstanden.

www.swisspacer.com
 **Halle 7a , Stand 214**

EINES DER HÖCHSTEN HOLZHÄUSER DER WELT

Superspacer für das HoHo in Wien

Das HoHo Wien ist nicht nur eines der höchsten Holzhäuser der Welt. Es ist vor allem ein Leuchtturmprojekt für nachhaltigen Holzbau. Bei Wärmedämmung, Ressourcenschonung, Energieeffizienz und Schallschutz gleichermaßen leistungsstark, wurde es mit LEED Gold und ÖGNB Gold ausgezeichnet. Auch 6000 m² 3-fach-ISO (mit Super Spacer) von der Petschenig glastec GmbH, verarbeitet mit leisten dazu einen wichtigen Beitrag, wie der folgende Artikel zeigt.



Foto: Thomas Lerch

Foto: kito.at / cetus Baudevelopment

Die 3-fach-Isoliergläser der Fassade stammen von der Petschenig glastec GmbH und erreichen einen Ug-Wert von 0,5 W/(m²K). Ausgestattet sind die Gläser mit Warme Kante Abstandhaltern von Edgetech.

Das HoHo Wien ist eines der höchsten Holzhäuser der Welt und wurde mit LEED Gold und ÖGNB Gold für seine Nachhaltigkeit ausgezeichnet.

Im 22. Wiener Bezirk steht heute eines der höchsten Holzhäuser der Welt kurz vor der endgültigen Fertigstellung. Das HoHo Wien, entworfen vom Büro Rüdiger Lainer und Partner, wird zum Wahrzeichen eines der größten Stadtentwicklungsprojekte Europas, der Seestadt Aspern. Der dreiteilige Hauptkomplex besteht aus dem 84 m hohen Turm mit 24 Geschossen. Zwei weitere Türme mit 15 und 9 Geschossen sind angedockt, so dass die Gebäude sich gegenseitig stützen. Hinzu kommt das 6-geschossige Nebengebäude HoHo Next.

Ursprünglich waren für das Projekt raumhohe, zweiflügelige Fensterelemente geplant. Die statischen Anforderungen an Schlagregendichtigkeit und Windfestigkeit erforderten jedoch ein Umdenken und so entwickelte der Fensterbauer Katzbeck in Zusammenarbeit mit Holzforschung Austria eine Lösung aus zweiflügeligen Fichtenholz-Aluminiumfenstern mit Pfosten, Absturzsicherung und geteilter Unterlichte.

Rund 1100 3-fach-ISO-Einheiten mit Uniglas Top pure FLS lieferte Petschenig glastec GmbH aus Wien für die Fassaden. Aus schalltechnischen Gründen ist die außenliegende Scheibe Verbundsicherheitsglas, die innere Einscheibensicherheitsglas. Als Warme Kante wählte Hanspeter Petschenig Super Spacer T-Spacer Premium Plus von Edgetech. Die Isoliergläser erreichen damit einen U_g-Wert von 0,5 W/m²K und der Glasrandverbund punktet mit einem Psi-Wert von 0,033 W/mK. Der U_w-Wert für das gesamte Fenster beträgt 0,78 W/m²K, der Gesamtenergiedurchlassgrad 49%.

Just in time montierte Fenster

Der nächste Vorfertigungsschritt erfolgte bei Hasslacher Norica Timber, wo die Fenster in die Wandelemente aus Brettsperrholz eingefügt wurden, bevor Generalunternehmer Handler die Endmontage des kompletten Fassadenaufbaus übernahm.



Die Montagezeit des Gebäudes konnte durch die vorgefertigten Bau- und Fassadenelemente deutlich verkürzt werden.

Just in time wurden die Wandelemente angeliefert, mit dem Kran hochgezogen und montiert. Der U-Wert von $0,182 \text{ W/m}^2\text{K}$ der mit Eternit verkleideten, opaken Wandelemente spiegelt ebenfalls die guten Wärmedämmeigenschaften des Gebäudes wider.

Zeitsparende Serienfertigung

Auftrieb erhält der internationale Holzhochhausbau derzeit durch intelligente Fertigteil-Baukastensysteme. Auch das modulare Konstruktionsprinzip des HoHo Wien besticht durch seine Einfachheit.

Der hohe Wiederholgrad einiger weniger Massivholzbauteile bietet neben der Kostensicherheit den Vorteil kurzer Bauzeiten, denn sie können witterungsunabhängig seriell vorgefertigt werden. Die Tragwerksplaner von RWT Plus unter Leitung von Richard Woschitz entwickelten speziell für das HoHo Wien einen Systemknoten, der die vorgefertigten Elemente Holz-Beton-Verbunddecke, Holzsäule, Unterzug und Wandelement formschlüssig zusammenfügt – weitestgehend ohne metallische Verbindungen, denn Schweißarbeiten verbieten sich in einem Holzhaus quasi von selbst.

Auch die aufwändigen technischen Vorprüfungen in puncto Brandschutz, Schallschutz und Windsoglasten sind wegweisend für Nachfolgeprojekte. Laut Holzforschung Austria halten sowohl Fensterkonstruktion und Wandelement Windlasten von 4.425 Pa problemlos stand.

Wegweisend bei der Energieeffizienz

„Die Frage, ob man einen thermisch getrennten Fenster-Randverbund, also eine Warme Kante verbauen soll, stellt sich bei einem Nachhaltigkeitsprojekt wie dem HoHo Wien selbstredend nicht“, erklärt Hanspeter Petschenig, Geschäftsführer der Petschenig glastec GmbH, „so geringe Wärmedurchlasswerte wie im HoHo Wien lassen sich auf andere Weise nicht erreichen.“ Der Superspacer Randverbund von Edgetech (www.superspacer.com) reduziere im Zusammenspiel mit dem flexiblen Material auf Basis von Silikonschaum darüber hinaus die Belastung durch Pumpeffekte und die hohen Windlasten in 84 m Höhe. Spannungsrisse der Dichtung sind praktisch ausgeschlossen.

„Das HoHo Wien ist wegweisend bei Energieeffizienz und Ressourcenoptimierung. Wir sind stolz, mit unserem Edgetech Super Spacer einen Beitrag leisten zu können“, sagt Joachim Stoß Geschäftsführer der Edgetech Europe GmbH und Vice President International Sales bei Quanex.

Für die Isolierglasfertigung bieten flexible Spacer aber auch aufgrund der Kostenaspekte enorme Vorteile. Bei Petschenig in Leopoldsdorf werden die Super Spacer® standhalter robotergesteuert und auf den Millimeter genau von der Rolle appliziert. „Unsere automatisierte ISO-Linie garantiert, dass wir termingerecht und wirtschaftlich produzieren können“, so Petschenig. ■

www.petschenig.com

NEXT

FACADE AND DESIGN STUDIO
BY WICONA + PARTNERS



JETZT ANMELDEN

5. Fachdialog
Fassadenplanung
26. März 2020

NEXT – URBANE ZUKUNFT WEITERGEDACHT

Wegweisende Exponate rund um Technik, Funktion und Design sowie hochkarätige Events – das ist NEXT! Mit dieser Informations- und Kommunikationsplattform präsentieren WICONA und seine Partner urbane Innovationen rund um die Gebäudehülle. Einfach anmelden, exklusive Einladungen erhalten und „Up-to-Date“ bleiben: www.next-studio.de

WICONA
TECHNIK FÜR IDEEN

FLACHGLAS
MARKENKREIS

POHL

ESCO
METALLBAUSYSTEME

WAHL

GLASSLINE

air-lux®

warema

DGNB

RIEDER

ISO-PRODUKTION: RAL- UND CEKAL-ZERTIFIZIERTE PU-PRODUKTE

Starkes PU für Isolierglas

Mit eco pur CBD steht nun in der DACH-Region ein RAL- und CEKAL-zertifiziertes PU-Produkt zur Verfügung, das nicht nur die Performance der meisten Polyurethane deutlich übertreffe, sondern auch einige der klassischen Vorteile von Polysulfid (PS). Weiteres Plus, es ist rund 20% günstiger in der Beschaffung als PS. Hier die Details.

Der Dichtstoffmarkt für gerahmtes Isolierglas wird schon seit langem von den etablierten Technologien Polyurethan (PU) und Polysulfid (PS) bestimmt – mit den bekannten wechselseitigen Vor- und Nachteilen. Mit eco pur CBD steht nun auch im deutschsprachigen Raum ein RAL- und CEKAL-zertifiziertes PU-Produkt zur Verfügung. Dieses übertrifft nach Auskunft des Herstellers nicht nur die Performance der meisten erhältlichen Polyurethane, sondern es übertrifft auch einige der klassischen Vorteile von Polysulfid, und zwar deutlich. Gleichzeitig sei das PU-Produkt im Mittel etwa 20% günstiger in der Beschaffung als PS.

Die größten polnischen Isolierglas-Hersteller sowie auch große polnische Fensterproduzenten mit eigener ISO-Fertigung setzen bereits auf eco pur, ebenso wie einige Sanco-Partner.

Wie geht das? Anbieter eco in hat schon von vor vielen Jahren – und zwar lange vor dem einschlägigen Verbot von Quecksilber-Verbindungen in Polyurethanen – ein neuartiges, quecksilberfreies PU entwickelt, das über die Jahre stetig weiterentwickelt wurde und heute zudem auf Anfrage auch Phthalat-frei erhältlich ist. Nach aktuellem Stand lassen sich laut Hersteller gegenüber Polysulfiden folgende Vorteile nachweisen:

- extrem niedrigere Wasserdampf- und Gasdiffusionsraten
- vermindertes Fogging-Risiko
- deutlich höhere Mischtoleranzen
- verbesserte mechanische Eigenschaften.

Neben der Investition in Forschung und Weiterentwicklung hat Hersteller eco in zudem in die Anlagentechnik investiert und verfügt aktuell über eine hochmoderne Fertigung mit einer weltweit einzigartigen kontinuierlichen PU-Produktion, wie das Unternehmen unterstreicht.

Diese hoch effizienten Strukturen sowie der Fokus auf ein innovatives und umweltfreundliches Produktsortiment ermöglichen ein sehr wettbewerbsfähiges Angebot.

Auch das Molekularsieb-Produkt des Herstellers namens eco mol zeichne sich durch die Kombination von sehr hoher Performance mit attraktiver Wirtschaftlichkeit aus: Das Molekularsieb enthalte weitaus weniger Füllstoffe als herkömmliche Trocknungsmittel und biete damit eine höchstmögliche Feuchtigkeitsaufnahme bei sparsamem Einsatz durch ein rund 20% geringeres Gewicht.

Diese Services bietet eco in dem ISO-Hersteller an

Der Anbieter legt großen Wert auf die Herkunft der verwendeten Rohstoffe sowie auf die hohe Verarbeitungsqualität des Endprodukts. Der technische Labor-Service optimiert kundenspezifische Anpassungen der Produk-



Foto: eco in

Mit eco pur CBD steht nun auch im deutschsprachigen Raum ein RAL- und CEKAL-zertifiziertes innovatives PU-Produkt zur Verfügung.

te, führt Kompatibilitäts-Prüfungen durch sowie die Sicherstellung konstanter Qualität. Vor Ort beim Isolierglas-Hersteller begleitet der Außendienst gemeinsam mit eigenen Technikern alle Tests und Umstellungen, die bei den Anlagen des Isolierglas-Produzenten notwendig sind und leistet jederzeit Hilfestellung, um eine einfache Verarbeitung zu gewährleisten.

Dazu Jörg Schollenberger, der den eco Vertrieb im deutschsprachigen Raum leitet: „Im Mittelpunkt stehen die intensive Zusammenarbeit und der Dialog mit unseren Verarbeitern. Dabei erarbeiten wir immer gemeinsam eine maßgeschneiderte Lösung für den jeweiligen Isolierglasbetrieb.“

Angesprochen auf die langfristigen Ziele von eco in, erläutert Schollenberger: „Wir arbeiten gezielt daran, dass unsere Produkte noch umweltfreundlicher in der Rohstoff-Zusammensetzung und gleichzeitig noch anwenderfreundlicher in der Applikation werden.“

www.ecoin.pl



ÜBER HERSTELLER „ECO IN“

Der polnische Mittelständler eco in produziert und vertreibt seit 25 Jahren Vorprodukte für die Isolierglas-Industrie. Zum Angebot zählen dabei:

- Eco Butyl: Bewährte Primäradichtung
- Eco PUR C: Polyurethan-Sekundärdichtstoff, erfüllt EN1279 neu
- Eco PUR CBD: Polyurethan-Sekundärdichtstoff mit hohem Poly bd-Anteil, zudem RAL- und CEKAL-zertifiziert
- Eco MOL: Trocknungsmittel mit hoher Performance

Der Vertriebsleiter von eco in DACH und Benelux ist Jörg Schollenberger. Als Ansprechpartner beantwortet er für Isolierglas-Hersteller technische und weitere Fragen unter

joerg.schollenberger@glastight.de

Zero-Radius-Corner Technologie

Perfekt gebogene 90°Ecken



Spacermaterialien werden ständig weiterentwickelt und verändert. Um den aktuellsten Anforderungen gerecht zu werden, haben wir unsere Biegeanlage BSV-B45NK vollständig überarbeitet. Jetzt kann sie sowohl die altbekannten Abstandhalter als auch Neuentwicklungen in Spitzenqualität biegen. Das Highlight dieser neuen Generation der Biegeanlage ist die Zero-Radius-Corner (ZRC) Technologie, die LiSEC speziell für faserverstärkte Abstandhalter entwickelt hat. Ihr Hauptmerkmal ist die selbstaussteifende Ecke, die es ermöglicht, eine formstabile, perfekt 90° Biegung herzustellen und gleichzeitig die maximal mögliche Butylaustragsfläche erreicht.

Mehr erfahren über diese und weitere LiSEC Neuerungen:
www.lisec.com

LiSEC

best in glass processing

GLAS GASPERLMAIR AUS WAGRIN (A)

Hidden Glas-Champion aus dem Salzburger Land

1969 gegründet gehört Glas Gasperlmair nach einer beeindruckenden Entwicklung heute zu den führenden Glasverarbeitern in Österreich. Und das nicht ohne Grund: das Familienunternehmen legt viel Wert auf Vertrauen, Qualität und Termintreue. Mittlerweile arbeiten ca. 400 Mitarbeiter rund um die Gründerfamilie gemeinsam am Erfolg. Lesen Sie warum der Betrieb bei der Anlagentechnik auf Lisec setzt.

Nur durch die Berge scheinen die Produktionshallen von Glas Gasperlmair mit einer Gesamtfläche von 60.000 m² im schönen Wagrain im Salzburger Land begrenzt zu sein. Dort findet man einen der modernsten und leistungsfähigsten Maschinenparks in ganz Österreich, in dem täglich mehr als 300 t Glas verarbeitet. Hierfür steht ein Team an versierten Fachkräften bereit, die die verschiedensten Glasprodukte fertigen beziehungsweise weiterverarbeiten, die dann von einer Flotte aus 29 werkseigenen Lkw ausgeliefert werden.

Basis für die hohe Qualität der Produkte sind neben den Fachkräften der moderne Maschinen- und Anlagenpark von Glas Gasperlmair. Der Startschuss der Zusammenarbeit mit Lisec fiel 1975 mit der Investition in die erste Glaswaschmaschine des Maschinenanbieters. Der Grundstein für die jahrelange Geschäftsbeziehung legte damals die Bekanntschaft zwischen den Firmengründern Josef Gasperlmair und Peter Lisec. Gasperlmair erinnert sich: „Vor allem in den Anfängen haben wir Peter Lisec die Prototypen abgenommen. Er wollte, dass wir diese Maschinen testen und dass unsere Mitarbeiter jeden Fehler und jeden Verbesserungsvorschlag dokumentieren.“, so Josef Gasperlmair, der sein Unternehmen heute gemeinsam mit seinem Sohn führt, über die ersten gemeinsamen Projekte.

Ein einziartiger Maschinenpark

Damit entstand in den Hallen von Gasperlmair ein Maschinenpark, der mit Lisec Maschinen gefüllt ist: Beschickung, Zuschnittanlagen, Säumanlagen, Bearbeitungsanlagen, Isolierglas-Linien, horizontale Waschmaschinen, Wasserstrahl, Füllanlagen, Butylanlagen sowie Biegeanlagen. Der Großteil dieser Lisec Maschinen sind auf die Son-



Richard Bruckner von Lisec (l.) und Firmengründer Josef Gasperlmair schätzen die enge und langjährige Zusammenarbeit ihrer Unternehmen.



Der Lisec VSL-A kann etwa 30 Prozent mehr Glas pro Stunde schneiden als herkömmlichen Anlagen.

Foto: Lisec

Foto: Lisec

derwünsche der Firma Gasperlmair abgestimmt und mit Spezialfunktionen gerüstet.

An die gute Kommunikation und das gemeinsame Verständnis von damals wird in aktuellen Projekten angeknüpft. „Es ist wichtig, dass wir Feedback bekommen – nur so können wir uns verbessern und die Kundensicht besser verstehen. Glas Gasperlmair ist in dieser Hinsicht ein wirklich guter Partner. Im Laufe der Jahre haben wir dieselbe Sprache entwickelt und konnten basierend auf gegenseitigem Austausch optimierte Projekte fertigstellen.“, so Richard Bruckner, der zuständige Lisec Regional Sales Director WEU und Key Account Manager.

Alle Erfahrungen an den Maschinen, die bei Gasperlmair gemacht werden, werden also direkt an Lisec (www.lisec.com) weitergegeben. Diese Feedbackschleife macht den Glasverarbeiter bei den Lisec Mitarbeitern in Technik und Produktion zu einem wohl bekannten Sparring Partner. Gleichzeitig ist der Verarbeiter zu einem wichtigen Inputgeber geworden.

„Für uns müssen der Kunde und seine Bedürfnisse im Fokus stehen“, so Gottfried Brunbauer, CEO von Lisec. „Im Hause Gasperlmair können die Maschinen unter ganz anderen Bedingungen als bei uns getestet werden, dementsprechend ist uns der gegenseitige Austausch extrem wichtig. Wir hören gut zu und versuchen bestmöglich die Verbesserungsvorschläge in Programme und Maschinen mit einzuarbeiten. Hier sieht man: Eine gute Kooperation ist der Schlüssel zum Erfolg.“

Permanente Investitionen

Erst vor Kurzem investierte die Firma Gasperlmair in einen neuen VSL-A. Auf der letzten glasstec wurde das Familienunternehmen erst-

mals auf den neuentwickelten Lisec Schneid Tisch aufmerksam. „Nicht nur die Geschwindigkeit der Maschine hat mich fasziniert, sondern auch, dass die Anlage vollautomatisch Sonderformen schneiden kann und die Traveren automatisch gedreht werden“, so Josef Gasperlmair.

Der VSL-A ist eine Hochleistungsanlage für den automatischen Zuschnitt von Verbundglas und zeichnet sich durch viele neue Funktionen aus.

Vollautomatischer Zuschnitt

Bei Gasperlmair wurde ein vollautomatischer Betrieb ohne manuellen Eingriff umgesetzt, abgespaltene Scheiben werden automatisch nachgedreht und auf den nächsten Schnitt positioniert. Der Bediener konzentriert sich lediglich auf Abnehmen der fertig geschnittenen Gläser. Mit dem neuen VSL-A kann bis zu 30% mehr Glas geschnitten werden als mit vergleichbaren Maschinen, so die Auskunft der Entwickler.

Ein weiteres wichtiges Merkmal ist die Möglichkeit von reduzierten Rand- bzw. Restschnitten mit 20 mm. Diese Möglichkeit steht an allen vier Seiten einer Optimierung zur Verfügung. Dadurch wird der Glasverschnitt erheblich reduziert.

Weiteres Highlight des VSL-A ist die zum Patent angemeldete Folien-Heizeinrichtung. Je nach Schnittlänge werden kurze Hochleistungs-Heizelemente selektiv geschaltet und es existieren durch diese Technologie keine „kalten“ Stellen, die den Schnitt negativ beeinflussen.



Foto: Lisec

Täglich verarbeitet der Glasveredler über 300 Tonnen Glas die mit einer eigenen, 29 Lkw umfassende Flotte angeliefert werden.

Den Blick nach vorne gerichtet

Die Trends der Glasbranche liegen vor allem bei qualitativ hochwertigen Produkten, das sieht auch die Firma Gasperlmair. Ein effizienter und hochmoderner Maschinenpark ist hierfür unabdingbar, um in eine erfolgreiche Zukunft zu gehen.

„Lisec ist meiner Meinung nach nicht nur wegen den innovativen Maschinen einzigartig. Auch die Software Programme sind up to date und als Gesamtanbieter ist Lisec vom Markt nicht wegzudenken.“, so der Unternehmensgründer von Glas Gasperlmair, der in diesem Jahr sein 50 jähriges Firmen-Jubiläum feiert: „Wenn wir neue Maschinen brauchen – ausgetauscht, neu installiert, aber auch bei Erweiterungen – setzen wir uns automatisch mit der Firma Lisec in Verbindung!“

www.glas-gasperlmair.at



Foto: Lisec

Gasperlmair Glas hat jetzt einen neuen, hochautomatisierten VSL-A Zuschnittstisch im Einsatz.

KOOPERATION VON INDUSTRIE UND HANDWERK

So stärken Netzwerke ihre Partner nach innen und außen

Sind Netzwerke vor dem Hintergrund von Digitalisierung und Industrie 4.0 heute eigentlich noch zeitgemäß? Was bringt das Engagement den Betrieben und wie sieht das Zusammenspiel konkret aus? Wir wollten es wissen und haben uns mit zwei Unternehmern unterhalten. Thomas Dersch (GF Glas Dersch Waldkirchen), „Glas nach Mass“-Partner, und Luca Liardo (Betriebsleiter Werk 2, Reli Glastechnologie Mühlhausen), Mitglied der KlimaPlusSecurit Partner (CSP), dem ältesten Flachglas-Expertennetzwerk im deutschsprachigen Raum. Beide Netzwerke werden von Saint-Gobain Glass als Partner unterstützt, im Gespräch vertreten durch Marketing-Director Martin Stadler von Saint-Gobain Building Glass.

GLASWELT – Herr Dersch, Herr Liardo – Sie leiten mittelständische glasverarbeitende Betriebe und sind in einem Branchen-Netzwerk aktiv. Was motiviert Sie, sich dort einzubringen? Und was passiert da eigentlich?

Thomas Dersch – Wir pflegen einen sehr lebhaften Austausch, gerade weil wir mit den Kollegen nicht im unmittelbaren Wettbewerb stehen. Das ist auch das Schöne beim Partnernetzwerk „Glas nach Mass“: Da wir teilweise relativ weit auseinander sind, können wir eigentlich über alles sprechen. Etwa wie man auf Reklamationen reagiert und technische Fragestellungen löst. Und auch wie man erfolgreich am Markt agiert, welche Werbemittel funktionieren und so weiter.

Luca Liardo – Beispielsweise können wir direkt klären, wie ähnlich aufgestellte Betriebe, an knifflige Fragestellungen herangehen. Durch den Kontakt mit den Partnern erhalten wir einen gu-

ten Einblick in aktuelle Entwicklungen und für effiziente Lösungen. Das bringt ungemein viel.

GLASWELT – Wie sieht die Zusammenarbeit mit den Partnern aus?

Dersch – Das Netzwerk ist eigentlich unbezahlbar. Wenn man vor einem Problem steht, dann findet man immer jemanden, der weiter weiß. Oder wenn bei einer Fern-Baustelle kurzfristig eine Anfrage kommt. Dann kann ich einen Kollegen vor Ort anrufen und muss nicht extra einen Mitarbeiter auf die Reise schicken.

Liardo – Durch das Netzwerk können wir schnell und zuverlässig reagieren, auch wenn bei uns ein großer Auftrag oder eine spezielle Anfrage reinkommt. Wir arbeiten gelegentlich mit Isolierglas-Herstellern von CSP zusammen und vermitteln auch an die Spezialisten im Fensterbau weiter. Anders herum funktioniert das genauso. Das Gute ist, durch das Netzwerk wissen wir, dass die Part-

ner absolute Profis sind. Wir können die Empfehlungen also mit bestem Gewissen aussprechen.

Martin Stadler – Man kann es auch so sehen: Bei CSP bilden die Partner quasi eine „Task Force“: Sie können – jeder für sich im eigenen Spezialgebiet und in der Zusammenarbeit mit den Partnern – ein sehr breites Leistungsspektrum anbieten, wie sonst nur ein großes Industrieunternehmen. In den Netzwerken wird quasi das Beste aus beiden Welten verknüpft: Die Agilität der mittelständischen Betriebe mit dem Know-how und den Ressourcen eines Konzerns.

Liardo – Gerade bei hochwertigen und komplexen Produkten schätzen unsere Kunden diese Marktnähe, die Sicherheit und die kurzen Wege zum Ansprechpartner. Dazu kommt dann die Möglichkeit, sich konkrete Lösungen vor Ort anschauen zu können, z.B. Umbaubeispiele oder neue Glasdesigns.

Dersch – Unsere Kunden schätzen unsere Arbeit – bodenständig auf der einen Seite und das Besondere im Blick. Vom Angebot bis zur Montage erhalten sie Glas, das nicht von der Stange ist. Daher finden wir die Idee von „Glas nach Mass“ auch so spannend – ein Netzwerk von Glasern, die für innovative und hochwertige Lösungen stehen. Glas Dersch hat sich schon früh gezielt aufgestellt: mit einer eigenen Website und Ausstellungsräumen – ich würde sagen, wir sind ein eher untypischer Handwerksbetrieb. In den sozialen Netzwerken sind wir ebenfalls schon länger aktiv.

Stadler – Im Wettbewerb mit preiswerten Produkten etwa aus Fernost lohnt es, die eigenen Stärken zu betonen. Der persönliche Kontakt der Netzwerkpartner zum Kunden, gepaart mit individuellen Beratungsleistungen und Servicekompetenz ist nicht zu ersetzen. Auch nicht durch Online-Portale und günstige Preise.

GLASWELT – Wie stark hängen die Partner eigentlich von Saint-Gobain ab?

Dersch – Abhängigkeiten oder Verpflichtungen? Nein, da würde ich nicht mitmachen. Insgesamt läuft alles sehr offen und partnerschaftlich. Wir haben unsere Ansprechpartner direkt am Standort Deggendorf und beziehen dort vor allem be-



Foto: RELI Glastechnologi

Durch das Netzwerk erreichen wir auch einen höheren Wiedererkennungswert bei unseren Kunden. Denken Sie z. B. an die CSP-Kampagne mit den Tieren – „Glas tierisch vielfältig“.

Luca Liardo ist die 2. Generation in der Unternehmensführung von RELI Glastechnologie. Er leitet das Zweigwerk im badischen Mühlhausen.



Die Leute sollten genau wissen, was ein Glaser überhaupt leistet. Vielleicht liegt es ja auch am Produkt, dass man dran vorbei geht und es nicht wahrnimmt. Aber das bekommen wir als Glasprofis hin und machen Glas wahrnehmbar.

Thomas Dersch führt Glas Dersch in der 3. Generation

reits veredelte Produkte aus Verbund-Sicherheitsglas. Qualität, Lieferzeit und Preis, das passt.

Liardo – Im Prinzip sind wir frei in der Wahl. Durch die enge Verbindung beziehen wir gerne das Basisglas vom Netzwerkpartner, aber auch von anderen Herstellern. Gerade bei Neuentwicklungen und ganz speziellen Anfragen greifen wir gerne auf das Know-how unseres Industriepartners zurück.

GLASWELT – Können Sie ein Beispiel geben?

Liardo – Nehmen wir den Ladenbau. Wenn es darum geht, den besten Spiegel für weißes Licht mit möglichst natürlicher Wirkung für eine Umkleidekabine auszuwählen. Hier beziehe ich Saint-Gobain direkt ein und der Kunde wird gemeinsam beraten: Vom Profi in der Herstellung und dem Profi in der Glasbearbeitung. Das funktioniert zuverlässig und direkt – ohne Umwege. Oder wenn ein Architekt einen technisch ausgefallenen Wunsch hat. In dem Moment holen wir Saint-Gobain als Glaslieferanten dazu. Durch die Vernetzung verkürzen sich die Wege deutlich. In der Konsequenz führt das zu besseren Lösungen.

Dersch – Was ich sehr schätze ist der kurze Draht ins Unternehmen. Bei ganz spezifischen Fragen kann ich jederzeit anrufen. Der Informationsfluss ist insgesamt gut. Zudem erhalten wir bei den Netzwerktreffen zu einzelnen Themen sehr tiefgreifende Informationen. Darüber hinaus nutzen wir Weiterbildungsangebote zum Beispiel in den Webinaren.

Stadler – Wir verstehen die Partnerschaft auf Augenhöhe. Saint-Gobain bietet zum einen technischen Support bei der Planung und stellt zum anderen Prüfzeugnisse und Zertifizierungen zur Verfügung. Und auch wir profitieren von dem Know-how unserer Partner bei den Produktentwicklungen oder anwendungsbezogenen Fragen. Da wir selbst in den entscheidenden Ausschüssen mitwirken, sind wir sachkundige Gesprächspartner für die Betriebe, wie jetzt bei der Überarbeitung der DIN 18008. Und natürlich unterstützen wir die Firmen bei Rechtsfragen.

Liardo – Es nutzt extrem viel, wenn wir durch die Seminare auf dem neuesten Stand bleiben, etwa bei Betriebsleiter- oder Verkäuferschulungen. Bei RELI ist die CE-Kennzeichnung derzeit ein wichtiges Thema. Mit dem Netzwerk im Rücken »



Man kann es auch so sehen: Bei CSP bilden die Partner quasi eine „Task Force“: Sie können – jeder für sich im eigenen Spezialgebiet und in der Zusammenarbeit mit den Partnern – ein sehr breites Leistungsspektrum anbieten

Marketing-Director Martin Stadler von Saint-Gobain Building Glass

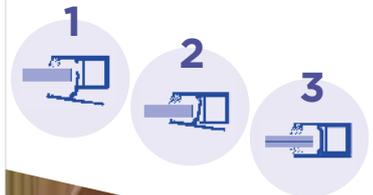
GLAS PRO

Solutions GmbH



BiSided Simple – der französische Balkon aus Glas

- Komplettsystem – Profile inkl. Verglasung
- Spannweiten bis zu 4000 mm
- von der LGA geprüfte Typenstatik
- **einfache Montage auf alle Fensterprofile**



www.glaspro.net



Der Industriepartner Saint-Gobain unterstützt die KlimaPlusSecurit Partner unter anderem beim Marketing.

ist das um ein Vielfaches einfacher: Ein Kennzeichnungsprofi kommt vorbei und geht mit uns Schritt für Schritt durch, was zu tun ist. Ein Riesenvorteil – auch für unsere Kunden.

Dersch – Sagen wir einmal so. Bei den Netzwerk-Partnern steht ein hohes Qualitätsdenken in Verbindung mit dem Rundumservice im Vordergrund – hier kann nicht jeder Mitglied werden. Durch den direkten Zugang zum technischen Marketing und in die Entwicklungsabteilung von Saint-Gobain sind im Grunde genommen keine

Grenzen gesetzt und wir können auch für sehr anspruchsvolle Projekte Lösungen anbieten.

Liardo – Was ich spannend finde ist, dass wir bei Neuentwicklungen frühzeitig eingebunden werden. Denn oft haben wir einen ganz anderen Blick auf die Möglichkeiten als der Hersteller – so können wir direkt Einfluss auf die Verarbeitungs- und Anwendungsmöglichkeiten nehmen. Glaswelt – Wie ist eigentlich die Trennschärfe zwischen den verschiedenen Partner-Netzwerken von Saint-Gobain?

Stadler – Die Ziele der beiden Netzwerke sind identisch: Bereitstellen von innovativen Glaslösungen, beste Qualität und Beratung. Die Zielgruppen sind allerdings komplett unterschiedlich. Glass nach Mass spricht Glaser an, die auf Endkunden und Betreiber spezialisiert sind, die das Besondere suchen. CSP ist das Flachglas-Netzwerk, das sich an B2B Kunden wie Fensterbauer, Glaser oder Fassadenbauer und Planer wendet. Die Kundenerwartungen unterscheiden sich, folglich auch die Services. Aber selbstverständlich gibt es Überschneidungen und auch einige Partner, die in beiden Netzwerken aktiv sind.

GLASWELT – Wie schätzen Sie die aktuelle Entwicklung der Glasbranche ein? Welche Rolle können dabei die Netzwerke einnehmen?

Dersch – Der Glaserberuf hat sich komplett gewandelt – und muss sich noch weiter wandeln. Alles ist viel komplexer geworden, rechtliche Zulassungen, Absturzsicherung, Dübeltechnik usw. Die Außenwahrnehmung muss hier mitziehen und höher werden. Wir müssen so weit kommen, dass der Endkunde bei Brüstungsbau und Glas direkt an den Glaser denkt und gar nicht mehr auf die Idee kommt, einen anderen Handwerker einzusetzen. Hier bekommt das Netzwerk einen zentralen Stellenwert.

GLASWELT – Also feilen am Berufs-Image?

Dersch – Auch, ja. Die Leute sollten genau wissen, was ein Glaser überhaupt leistet. Vielleicht liegt es ja auch am Produkt, dass man dran vorbei geht und es nicht wahrnimmt. Und das bekommen wir als Glasprofis nur hin, wenn wir uns nach



GLAS DERSCH, WALDKIRCHEN

Thomas Dersch führt das Familienunternehmen Glas Dersch in der 3. Generation. Gegründet hat den Betrieb in den 1930er Jahren sein Großvater. Heute sind rund 20 Mitarbeiter bei Glas Dersch beschäftigt, darunter zwei Glasdesignerinnen.

Einen Schwerpunkt bildet der hochwertige Innenausbau mit Glas, anschaulich dargestellt in der großzügigen Ausstellung. Die Leidenschaft für den Werkstoff Glas belegen Referenzen aus Hotel- und Messebau sowie die Gestaltung von Shops- und Praxisräumen. Zu den Kunden von Glas Dersch gehören Endverbraucher aber auch Schreiner, die Glas zur Innenraumgestaltung einsetzen. Eine Spezialität des Unternehmens ist die Kombination von technischem Know-how mit individueller Glasgestaltung und handwerklichem Können. Persönliche Beratung und Betreuung sind Bestandteil der Firmenphilosophie. Seit zehn Jahren ist das Unternehmen Mitglied bei „Glas nach Mass“ – dem Partnernetzwerk von Saint-Gobain.

www.glasdersch.de



RELI GLASTECHNOLOGIE, EPPINGEN

Luca Liardo ist die 2. Generation, in der Unternehmensführung von RELI Glastechnologie. Sein Vater Roberto Liardo gründete 1992 die Firma gemeinsam mit Hubert Rebel. Seither ist die Firma sukzessive gewachsen. 2017 wurde ein Zweigwerk in Mühlhausen eröffnet, das Luca Liardo leitet.

Aktuell zählen 50 Mitarbeiter zur Belegschaft. Die Firmengründer entschieden sich schon in den Gründungsjahren für eine Mitgliedschaft bei den CSP-Flachglasexperten.

RELI setzt auf Glasveredlung und die Fertigung von Verbund- und Sicherheitsglas sowie lackierten und CNC-bearbeiteten Gläsern in der eigenen Produktion. Zum Angebot gehören verschiedene Veredlungsverfahren wie Kantenbearbeitung, Bohrungen und Oberflächenbearbeitung. Eine Spezialität sind bedrucktes und begehbares Glas. Kunden kommen vor allem aus dem Bereich B2B und sind Schlosser, Schreiner, Möbelbauer und Architekten.

www.reli-glas.de

außen zusammen präsentieren – mit gemeinsamer Werbung mit der Marke „„Glas nach Mass““.

Liardo – Durch das Netzwerk erreichen wir auch einen höheren Wiedererkennungswert bei unseren Kunden. Denken Sie z. B. an die CSP-Kampagne mit den Tieren – „Glas tierisch vielfältig“.

Dersch – Außerdem können wir durch den direkten Zugriff auf Produkt-Broschüren und andere Werbematerialien bezahlbar Werbung machen. Wenn ich jetzt Existenzgründer wäre, würde ich die Unterlagen von „„Glas nach Mass““ übernehmen: Mit einer Internetseite, Logo, bedruckten Prospekten. Eine Supersache und gute Starthilfe. Das gilt letztlich für etablierte Betriebe genauso – hier erhalten wir eine tolle Unterstützung.

Liardo – Wir sind alle gut, da bin ich mir ganz sicher – aber keiner von uns ist perfekt. Und zusammen kommen wir ein bisschen näher an das „Perfekt“ heran.

Dersch – Und als starke Gemeinschaft beeinflussen wir auch das Umfeld positiv – und können junge Leute für den Ausbildungsberuf begeistern und dem Fachkräftemangel entgegenwirken.

Das Gespräch führte Matthias Rehberger



PARTNERNETZWERKE VON SAINT-GOBAIN GLASS

Bei Saint-Gobain Glass gehören Partnerschaften mit Kunden zu den Stützen des Geschäftsmodells.

Netzwerk ClimaPlusSecurit Partner

ClimaPlusSecurit ist das führende Netzwerk von Flachglas-Experten in Europa. Gemeinsam mit Saint-Gobain bündeln mehr als 50 Glasverarbeiter ihre Kompetenz für innovative Glaslösungen. Das Netzwerk wurde 1985 gegründet – und gehört damit zu den Pionieren im deutschsprachigen Raum. Die Partner bieten unter anderem Sonnenschutz, Designglas, Sicherheitsglas und Lärmschutzgläser.

Der Name geht zurück auf die Markennamen SGG ClimaPlus-Isolierglas und des SGG Securit-Sicherheitsglas. Im Mittelpunkt stehen der Erfahrungsaustausch, technischer Support, Marketingunterstützung und umfangreiche Schulungsangebote.

www.climaplus-securit.com

Netzwerk Glas nach Mass

Glas nach Mass ist das Glasernetzwerk von Saint-Gobain Glass für hochwertige Glasaufbauten und besteht seit über zehn Jahren. Aktuell zählen mehr als 55 Partnerbetriebe aus Deutschland und Österreich zum Netzwerk. Die Initiative setzt zusammen mit Saint-Gobain auf die Vermarktung von Glaslösungen für den hochwertigen Innenausbau und die Fassade, z. B. Glastüren und -duschen, Möbel aus Glas sowie Wintergärten und Vordächer. Die zugehörigen Fachbetriebe zeichnet ein hohes Qualitätsverständnis in Verbindung mit einem Rundumservice für individuelle Glaslösungen aus: von der Beratung über das Aufmaß bis zur Lieferung und Montage. Die Partner erhalten umfangreiche Werbematerialien und können an Schulungen teilnehmen. Zudem spielt der gegenseitige Wissens- und Erfahrungsaustausch eine besondere Rolle.

www.glas-nach-mass.com

Anzeige



MODERNSTE ESG VOLLKONVEKTIONSÖFEN DER 5. GENERATION!



Manufacturer: Luoyang North Glass Technology Co.,Ltd.
sales@northglass.com | Telefon: +86 021 57858688 | www.northglass.com
Agent: ATN Anlagentechnik Naethbohm GmbH: Ihr Experte für Sicherheitsglas
office@atn-naethbohm.de | Telefon: +49 4531 880 7964 | www.atn-naethbohm.com

GLAS WULFMEIER GMBH, BIELEFELD

Automatisierung und ein Paukenschlag!

Seit mehr als 90 Jahren ist das Bielefelder Familienunternehmen Glas Wulfmeier aktiv. Der Flachglasexperte verfügt über ein umfangreiches Angebot an Sondergläsern, mit denen auch Kollegen beliefert werden. Lesen Sie, warum für Geschäftsführer Frank Wulfmeier heute die Automatisierung unumgänglich ist und die Glasindustrie einen Paukenschlag braucht.

Der 1929 gegründete Familienbetrieb Glas Wulfmeier beschäftigt heute 65 Mitarbeiter, davon 45 in der Produktion. „Wir produzieren heute hauptsächlich für den B-2-B-Bereich, also für Systemhäuser aus der Region, die Falanlagen und Wintergärten bauen, Automatiktüren, Fenster, Fassadensysteme herstellen oder im Innenausbau tätig sind“, erläutert Geschäftsführer Frank Wulfmeier.

Das war nicht immer so. Verändert habe sich der Fokus, als das Unternehmen in 2008 mit der ESG-Produktion begann. „Bis dahin hatten wir einen wesentlich höheren Anteil an Handwerkern als Kunden“, so der Geschäftsführer. Aus der Historie heraus bedient man nach wie vor das Endkundengeschäft, auch wenn das im Gesamtumsatz nur 5 Prozent bringe.

Die Zusammenarbeit mit den Systemgebern habe zudem die Kundenansprache bei Wulfmeier verändert: Waren es früher die Wulfmeier-Glastage mit Fachvorträgen, sind heute eher interne Schulungen für neue Produkte und die Besichtigung der Produktion gefragt. „Dabei geht es viel um das gegenseitige Verständnis von Produktion auf der einen und Anforderungen und Wünsche auf Seiten der Partner. Wir sind sehr stolz auf unsere langjährigen Kundenbeziehungen, die wir so fördern und erhalten. Das machen wir auch umgekehrt, indem wir zu unseren B-to-B Kunden gehen: Wir waren z.B. mit 30 Leuten zur Produktionsbesichtigung bei Solarlux in Melle und haben dort gesehen, wie unsere Gläser weiterverarbeitet werden“, so Wulfmeier.

Mit der Produktionserweiterung durch ESG, VSG, Alarmglas etc. und dem entsprechenden Ausbau der Kapazitäten und dem Glashandel ist Wulfmeier heute einer der größten und vielseitigsten Anbieter in Ostwestfalen.

„Mit unserer Vielfalt und dem großen Lagertypen können wir uns am Markt gut behaupten. Wir haben ständig viele verschiedene Spezialgläser unseres Hauptlieferanten Saint-Gobain auf Lager und können so kurzfristig und flexibel reagieren. Bei uns sind vielleicht die Mengen geringer, aber die Produktvielfalt ist hoch. Das entspricht bei Spezialgläsern ja durchaus den Anforderungen der Bauprojekte: Es sind ja nicht alle Scheiben mit einem höheren Einbruchschutz versehen oder mit einem höheren Sonnenschutz, das ist ja in der Regel immer nur ein Teilbereich. Diese Gläser liefern wir dann häufig auch an Kollegen, die Bauprojekte betreuen, aber solche Gläser nicht selber herstellen und auf Lager halten“, so der Geschäftsführer.

„Die Glasindustrie braucht einen neuen Paukenschlag!“

Nach den Innovationssprüngen der vergangenen Jahrzehnte in der Glasproduktion erwarten die Kunden ständig etwas Neues. Nicht nur deswegen vermisst Frank Wulfmeier einen Technologiesprung in der Glasindustrie: „Aus meiner Sicht brauchen wir Weiterentwicklungen bei den schaltbaren Gläsern im Sonnenschutzbereich. Die Produkte sind nicht ausgereift genug, als dass sie dem breiten Markt zur Verfügung stehen könnten. Die Herstellung ist zu kompliziert und aufwendig. Die Preise, die dafür aufgerufen wer-



Foto: Glas Wulfmeier

Ein Blick in die automatisierte Fertigung von Glas Wulfmeier

den, gibt der Markt nicht her; die Größen sind eingeschränkt, die Lieferzeiten sind lang; das sind alles Faktoren, die in der vielschichtigen Vertriebskette Probleme bereiten. Der Paukenschlag, der uns hier fehlt, ist eine Innovation im Herstellungsprozess und ein kurzer Weg zum Kunden für dieses Produkt.“

Hier wünscht sich der Geschäftsführer eine Industrie, die den Mut hat, solche Produkte schneller und kostengünstiger zu produzieren und auf den Markt zu bringen. Eine noch fehlende Entwicklung sind transparente Gläser, die Energie produzieren, so Wulfmeier.

Automatisierung kompensiert fehlende Mitarbeiter

Aufgrund der schwierigen Lage, Nachwuchs und auch neue Mitarbeiter zu finden, setzt Glas Wulfmeier in der Produktion stark auf Automatisierung, um Kapazitätserhöhungen und Qualitätsverbesserungen zu erreichen. —



GLAS WULFMEIER ...

... ist ClimaPlusSecurit Partner und fertigt und veredelt Produkte von Saint-Gobain, u.a. Isoliergläser mit Wärmeschutz, Securit-ESG und Stadip-Protect und bietet im Handel viele Sondergläser an.

www.glas-wulfmeier.de



Foto: Glas Wulfmeier

FOREL

VERTIKALSÄUMMASCHINE ART. EG

18 - 21 MÄRZ 2020
NÜRNBERG (DE)

**FENSTERBAU
FRONTALE**

HALLE 3 - STAND 225

PRO-GLAS KG

sales@pro-glas.at
+43 699 122 122 32

Entfernt die scharfen Kanten der Glasplatte und beseitigt alle Unregelmäßigkeiten der Kante, damit die nachfolgenden Bearbeitungen unter absolut sicheren Bedingungen durchgeführt werden können. Die Säummaschine Art. EG ist mit zwei Arbeitsköpfen ausgestattet, die auch gleichzeitig arbeiten können. Dadurch kann an zwei Glasplatten gleichzeitig oder an einer sehr großen gearbeitet werden, wodurch sich die Produktivität erheblich steigern lässt.

www.forelspa.com

GLASDACHREINIGUNG MITTELS ROBOTER

So macht das Reinigen von Glasdächern wieder Spaß

Das niederländische Finanzministerium in Den Haag ist ein Bau mit viel Glas. Das „gläserne“ Gebäude umfasst heute eine Fläche von insgesamt 66 000 m². Ein großer Innengarten wurde bei der letzten Sanierung mit einer Stahlkonstruktion und sonnenbeständigem Isolierglas überdacht. Das Atriumdach hat eine Größe von 2500 m². Schwierig war die Dachreinigung, insbesondere aufgrund des Vogelkots. Eine gute Lösung fanden die Verantwortlichen mit einem Reinigungsroboter, der auf Rädern über das Atriumdach fährt. Lesen Sie, wie das funktioniert.

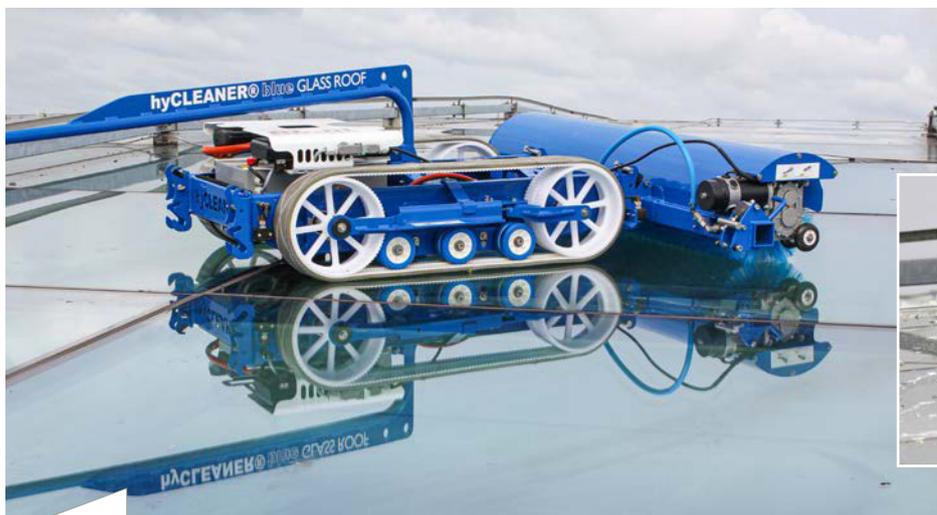


Foto: TG hyLIFT GmbH



Foto: TG hyLIFT GmbH

Ideal geeignet für Glasdächer: Der HyCleaner blue Glass Roof ermöglicht eine einfache und effektive Reinigung von großflächigen Überkopfverglasungen.

Das stark durch Vogelkot verschmutzte Atriumdach.

In den Jahren 2007 bis 2010 wurde das niederländische Finanzministerium in Den Haag aufwendig saniert und neu gestaltet. Das „gläserne“ Gebäude umfasst heute eine Fläche von insgesamt 66 000 m². Ein großer Innengarten wurde mit einer Stahlkonstruktion und sonnenbeständigem Isolierglas überdacht. Das Atriumdach hat eine Größe von 2500 m². Das Gebäude ist ständigen Umweltbelastungen ausgesetzt und wird durch Abgase, Verwitterung und Pflanzenbewuchs stetig verschmutzt – hinzukommen zahllose, lokale Verunreinigungen durch Vogelkot auf dem Atriumdach. Dieser enthält aggressive Säuren, kann die Baumaterialien angreifen. Nur durch regelmäßige Schmutzentfernung sind dauerhafte Schäden an der Bausubstanz zu vermeiden. Der niederländische Spezialist RL Glas & Gevelonderhoud aus Den Haag ist mit der Reini-

gung des Atriumdaches betraut. Um das stark verschmutzte Glasdach einfach, sicher und wirtschaftlich vom Schmutz zu befreien, suchten die Reinigungsprofis von RL Glas & Gevelonderhoud nach einem halbautomatischen Reinigungssystem. Fündig wurden sie bei Firma TG hyLIFT GmbH aus dem nordrhein-westfälischen Gronau. Das Atriumdach wird heute nun regelmäßig mit dem HyCleaner blue Glass Roof gereinigt. Das System ermöglicht eine einfache und effektive Reinigung und überzeugt mit Schnelligkeit, großer Flächenleistung, einfachem Handling und einem optimalen Reinigungsergebnis.

Bediener wird durch Videokamera am Gerät unterstützt

Die Bedienung mittels Funkfernsteuerung erlaubt es RL Glas & Gevelonderhoud die Maschine ohne körperliche Anstrengung auf dem Glas-

dach zu bewegen – und ohne dieses betreten zu müssen. Eine Videokamera nimmt hierbei jede Bewegung auf und ermöglicht selbst aus größerer Entfernung ein präzises Steuern des Hy-Cleaner.

Angetrieben wird das System über leistungsstarke Lithium-Ionen-Batterien. Für eine gute Haftung auf den nassen Flächen sorgen die Laufbänder – die das Maschinengewicht gleichzeitig optimal auf die zu reinigende Fläche verteilen. Dank der modularen Bauweise ist es möglich, die Maschine in Einzelteilen auf das Atriumdach zu transportieren und dort werkzeugfrei zu montieren.

Die TG hyLIFT GmbH bietet neben ihren Lösungen zur Dachreinigung auch Systeme für die Reinigung von Fassaden, Solar-Paneele und Sonderlösungen an.

www.tg-hy lift.com

www.fglgmbh.de

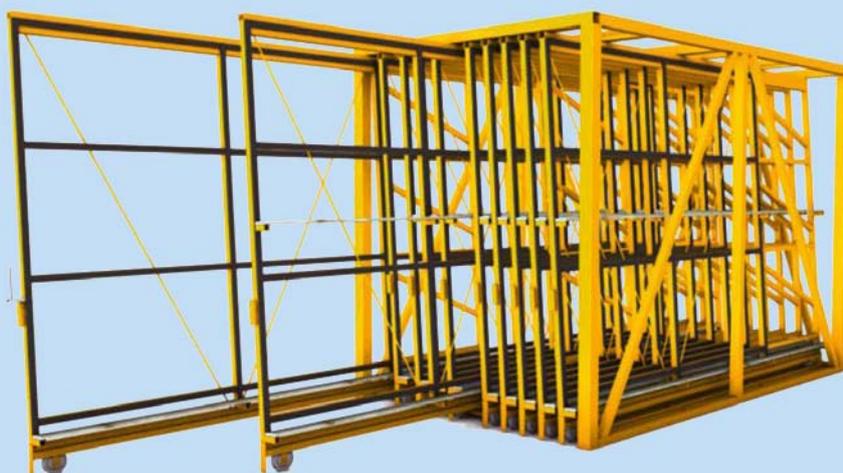
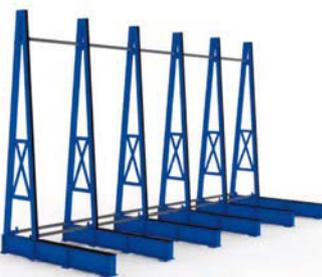
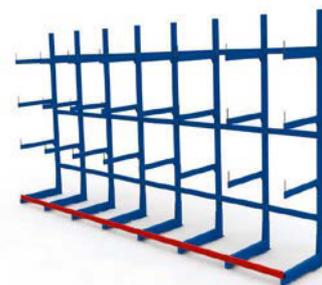


Sprechen Sie mit uns !

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***



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

Neue Serie



Foto: Gettyimages/Ipobba

INTERVIEW MIT PETER DIXEN VON A+W

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 Peter Dixen, CEO des Software-Hauses A+W.

GLASWELT – Wird sich die Produktion in den kommenden fünf Jahren grundsätzlich ändern?

Peter Dixen – Ja, ganz sicher. Wir werden mit voranschreitender Digitalisierung eine zunehmend intelligente Automation bis hin zur selbsttätigen Organisation auch komplexer Produktionsprozesse erleben. Maschinen werden auf



Die Notwendigkeit, alle Produkte zu dokumentieren (Produzentenhaftung) ist ohne Digitalisierung nicht wirtschaftlich leistbar.

Basis einer einheitlichen Datenplattform verstärkt miteinander, aber über die Softwaresysteme auch mit dem Benutzer kommunizieren. Das betrifft sowohl die Nutzung intelligenter bidirektionaler Schnittstellen als auch die Optimierung der Produktionsabläufe auf Basis umfangreicher, von Maschinen bereitgestellter Daten. Die Pro-

duktion wird schneller, sicherer und transparenter werden. In das Kommunikationsnetz werden verstärkt Marktpartner wie Zulieferer und Kunden einbezogen, was die Planungs- und Fertigungsprozesse noch effizienter machen wird.

GLASWELT – Was sind die Gründe dafür?

Dixen – Die Branche hat sich an Industrie 4.0 'gewöhnt'. Wer im Privatleben ständig mit 'smarten' Alltagsbegleitern und Helfern umgeht, verliert Berührungängste und setzt zunehmend auch im Unternehmen auf hoch digitalisierte Prozesse. Ich denke, es gibt in der Branche heute deut-

Nicht zu vergessen ist auch die rasant steigende Notwendigkeit, sämtliche Fertigungsschritte und verwendete Komponenten zu dokumentieren (Stichwort: Produzentenhaftung). Das ist ohne konsequente Digitalisierung nicht wirtschaftlich leistbar.

GLASWELT – Welche Rolle spielen künftig die Software und Updates?

Dixen – Die Software ist als Gehirn der Digitalisierung entscheidend für den Erfolg jedes Unternehmens auf dem Weg zur Smart Factory. Das betrifft neben Einzelprojekten wie der oben beschriebenen bidirektionalen Ansteuerung einer Maschine weit umfassendere Aufgaben wie etwa die Erstellung einer durchgängigen Datenplattform zur Vernetzung von Menschen, Maschinen und Systemen. Nur so können die Unternehmen von der neuen Datenfülle profitieren, die die neuen Maschinenumgebungen sowohl bereitstellen als auch benötigen, und nur so kann in Zukunft eine sich selbst organisierende Fertigung realisiert werden. Wichtig ist, dass die eingesetzte Software herstellerübergreifend ist – auch heterogene Maschinenwelten müssen intelligent vernetzt gesteuert und ausgewertet werden. Regelmäßige Updates sind unumgänglich, damit die Softwaresysteme ihre Aufgaben zuverlässig und sicher erledigen können. Eine veraltete Software ist fehleranfällig, vor allem aber ein potenzieller Angriffspunkt für Schadsoftware und kann Unternehmen schwer schädigen. Nur neue, aktuelle Release werden neue Maschinen durch „plug in“ erkennen können.

Hier sind die Maschinenhersteller und deren Verbände (VDMA) gefordert, sich auf einheitliche Schnittstellen zu einigen (Stichwort OPC-UA). Für die Softwarehäuser wird damit eine Mitarbeit im VDMA zwingend, da sie eine federführende Rolle bei der Erarbeitung dieser Schnittstellen spielen.

Allerdings müssen die Softwarehäuser ihre Hausaufgaben erledigen und künftig Updates einfacher und weniger fehleranfällig machen. »



Es gibt sicherlich in den Betrieben Bereiche, die keine Digitalisierung benötigen. Aber kein Flachglas-Unternehmen, ganz gleich welcher Größe, kann heute auf die Digitalisierung verzichten.

lich weniger Vorbehalte als noch vor drei bis fünf Jahren. Wenn z.B. ein Verarbeiter mit einer neuen Maschine dank intelligenter Schnittstellen in der gleichen Zeit die doppelte Menge wie vorher produzieren kann, wird er nach dieser positiven Erfahrung mit höchster Wahrscheinlichkeit den digitalen Weg konsequent weitergehen und die neuen Möglichkeiten verstärkt nutzen. Hier sind wir auf einem guten Weg.



Foto: A+W

Peter Dixen, CEO von A+W

Anzeige

Modernste Vakuumhebetechnik flexibel für jede Anforderung.

www.barbaric.at

YouTube f @ t in X

Manuelle Vakuumheber für einfache Anwendungsbereiche bis hin zur komplexen Glasverarbeitung mit hohem Sicherheitsstandard.

Barbaric bietet für jede Handlunganwendung die passende Lösung.

FENSTERBAU

FRONTALE

Halle 3A Stand 511

HOLZ-HANDWERK

Halle 12.0 Stand 710



**GLASWELT – Was ändert sich für den Glasbe-
arbeiter bei der Wartung?**

Dixen – Predictive Maintenance wird sich zu-
nehmend durchsetzen und den Unternehmen
viel Zeit und Geld bei der Wartung ersparen. Zu-
sätzlich wird die Wartung selbst z.B. durch den
Einsatz von Augmented Reality-Systemen einfa-
cher und zuverlässiger.

Predictive Maintenance (vorausschauende bzw.
geplante Wartung) wird eine genauere Produk-
tions-/Kapazitätsplanung und die sichere Ein-
haltung von Lieferterminen erleichtern. Sie wird
daher nicht nur in die eingesetzten PMS-Sys-

teme integriert werden, sondern bei optimaler
Konfiguration bereits bei der Zusage von Liefer-
terminen im ERP-System berücksichtigt werden.

**GLASWELT – Wie können Verarbeiter von der
Digitalisierung profitieren, wie sind die Kosten,
wo lauern Gefahren, und gibt es auch Bereiche,
die darauf verzichten können?**

Dixen – Konsequente Digitalisierung macht
die Unternehmen profitabler und konkurrenzfä-
higer, wenn sie überlegt und im richtigen Maß
umgesetzt wird. Die Verarbeiter und Isolierglas-
produzenten benötigen vor allem einheitliche
Datenplattformen und moderne bidirektionale
Schnittstellen. Hier müssen Software- und
Maschinenhersteller eng kooperieren – es gibt
dazu bereits vielversprechende Ansätze. Das er-
leichtert und verbilligt die Implementierung digi-
taler Prozesse und erhöht die Akzeptanz in der
Branche.

Es gibt sicherlich in vielen Unternehmen Berei-
che, die keine Digitalisierung benötigen, aber es
gibt keine Unternehmen gleich welcher Größe in

der Flachglas Branche, die auf Digitalisierung ver-
zichten können. Sie wären binnen kurzem vom
Markt verschwunden.

Hier spielt die Prozessdokumentation (Stichwort
Produzentenhaftung) eine entscheidende Rolle.
Ohne Digitalisierung wird die Dokumentation der
Produkte entweder unvollständig oder exte-
rem aufwändig sein. Beides ist in Zukunft nicht
mehr tolerabel. Aber natürlich ist der optimale
Grad der Digitalisierung unternehmensindividu-
ell unterschiedlich. Ihn durch sachkundige Bera-
tung genau zu evaluieren ist eine wichtige Auf-
gabe, die Gefahren bei der Gestaltung von Smart
Factories von vorn herein minimieren kann.

Die Sicherheit der Informationssysteme muss
verbessert werden – das haben Hacker-Angriffe
in jüngster Zeit auf teils dramatische Weise ge-
zeigt. Vielleicht sind diese Fälle geeignet, dem
Thema künftig mehr Aufmerksamkeit zu schen-
ken und Schwachstellen im System auszumer-
zen. Hier ist eine enge Zusammenarbeit der Un-
ternehmen mit ihren Softwarepartnern not-
wendig.



**Konsequente Digitalisierung
macht die Unternehmen profi-
tabler und konkurrenzfähiger,
wenn sie überlegt und im
richtigen Maß umgesetzt wird.**



A+W UND SEINE TECHNOLOGIE-PARTNER

A+W kreiert offene Fertigungswelten, in denen die
Wertschöpfungskette bei Glas und Fenster aus digital
vernetzten, vollautomatischen und intelligenten
Prozessen besteht. Menschen, Produktionsanlagen und
Informationstechnologien werden zunehmend online, in
Echtzeit und ganzheitlich koordiniert. Dies ermöglicht es
Verarbeitern, Glas und Bauelemente effizient und kreativ zu
veredeln und zu vertreiben.

Moderne Fertigungsumgebungen sind stets vernetzte
Systeme aus leistungsfähigen Maschinen und intelligenter
Branchensoftware. Im Innovationsnetzwerk aus Glasveredler
oder Fensterbauer, Maschinenbauer und Softwarehersteller
entstehen aus oft heterogenen Komponenten ganzheitliche
Lösungen aus der Praxis für die Praxis, die für die Branche
wegweisend sind.

So hat A+W mit verschiedenen Maschinenbauern stets
passende Lösungen für Verarbeiter gefunden und die
Glasindustrie nachhaltig verändert.

Beispiele sind die vollautomatische online-Glas-Sortierung
und die Roboter-Beladung in Wunschsequenz am Ende der
Isolierglaslinie. Ziel sei es, die Maschinenkommunikation
zwischen heterogenen Anlagen sowie zu übergeordneten
Systemen zukunftsfähig zu machen.

Gemeinsam mit den Herstellern von CNC-Fertigungsstraßen
programmiert und optimiert der Software-Anbieter intelligente bidirektionale
Schnittstellen zur vollautomatischen Maschinensteuerung – wichtige Bausteine
jeder modernen Fertigung auf dem Weg zu Industrie 4.0. Gemeinsam mit seinen
Maschinenpartnern arbeitet A+W an der Entwicklung eines gemeinsamen



Foto: A+W

**A+W arbeitet gemeinsam mit Maschinenpartnern an der Entwicklung eines herstellerübergreifenden
Schnittstellen-Standards für die Flachglas-Industrie.**

herstellerübergreifenden Schnittstellen-Standards für die Flachglas-Industrie, um
komplexe Produktionslandschaften schneller, digitaler und sicherer zu machen.

www.a-w.de |  **Halle 1 , Stand 329**

Entdecken Sie die Highlights der FENSTERBAU FRONTALE mit den GUIDED TOURS der GLASWELT

GLASWELT GUIDED TOURS

Von Mittwoch bis Samstag bietet die GLASWELT in Kooperation mit der FENSTERBAU FRONTALE von Branchenexperten geführte Messerundgänge an. Die Teilnahme ist für Fachbesucher kostenlos

Jetzt anmelden unter www.glaswelt.de/GuidedTours
Start ist am **GLASWELT Messestand in Halle 5-142.**

SEELE MONTIERT GLASDACH IN MONTREAL

Das größte Glasdach in Kanada kommt aus Bayern

In Montreal setzte Fassadenbauer seele ein 42 m langes Glasdach um. Das Besondere daran, die Konstruktion besteht aus nur 18 Isoliergläsern. Mit der „Grand Hall“ hat seele bereits das vierte Projekt in Kanada fertig gestellt. Hier die Details und Bilder von der Baustelle.

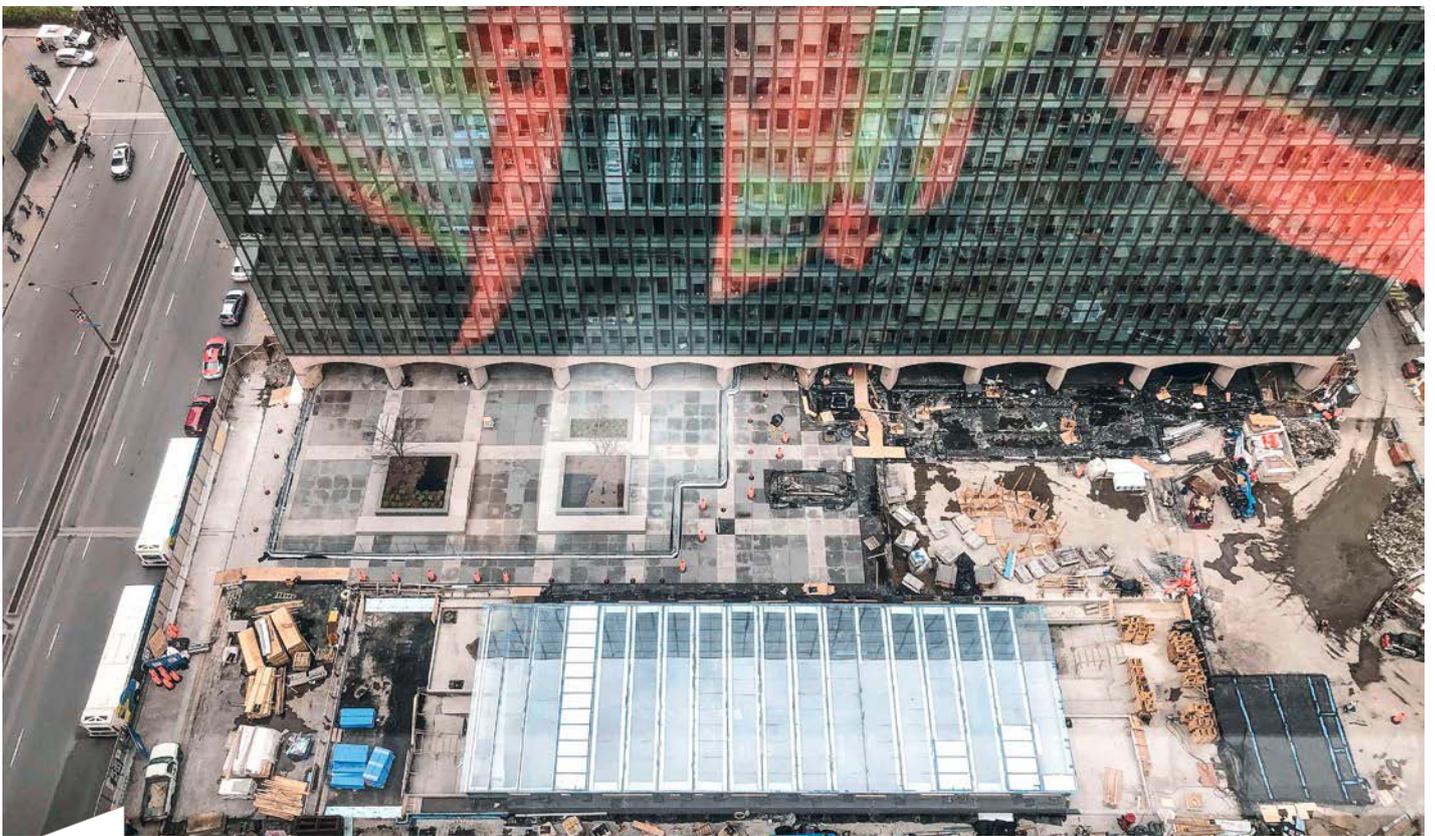


Foto: seele

Die Dachansicht von oben

Stahl-Glas-Konstruktionen und Elementfassaden sind in Kanada sehr verbreitet, während Ganzglaskonstruktionen eher speziell und einzigartig sind. In Montreal findet sich jetzt eine ganz besondere Ganzglaskonstruktion.

Im Rahmen der Revitalisierung des Place Ville Marie entstand dort ein neuer Eingangspavillon für die Mall (➔ www.placevillemarie.com), der aus einem rund 630qm großen Glasdach und bis zu 4,2 m auskragenden Vordächern besteht. Mit dem Ganzglasdesign wurde ein freier Blick in den darunter gelegenen Bereich ermöglicht.

Die überdimensionale Dachverglasung schafft Transparenz und Großzügigkeit und wird somit zum attraktiven Anlaufpunkt.

Das Glasdach in Montreal ist das Projekt mit den größten Isolierglaseinheiten und Glasträgern im ganzen Land, so die Auskunft des Fassadenspezialisten seele.

Die Glasdetails der Dachkonstruktion

Die 15 m langen und 2,5 m breiten Isoliergläser, mit einem Eigengewicht von bis zu 5,6t, werden von 8-lagigen Verbundglasträgern gestützt, die ebenfalls 15 m lang sind.

Aufgrund des Architektenentwurfs sind die Konsolen der Träger in der Wand versteckt, so dass das Dach zu schweben scheint, um so ein Höchstmaß an Transparenz zu schaffen.

Ein besonderes Augenmerk der Konstruktion liegt auf den Eingangsüberdachungen an beiden Enden: Sie kragen bis zu 4,2 m über die Eingangsfassaden hinaus und werden von 14-lagigen Glasträgern getragen.

„Da es sich bei diesem Projekt um die bisher größte Ganzglaskonstruktion in Kanada handelt, wurden hohe Erwartungen an die Expertise von seele gestellt“, so Sebastian Keller, Project Manager bei seele.



Foto: seele

Die Montage auf der Baustelle war alleine aufgrund der 15 m langen Isoliergläser eine Herausforderung.



Foto: seele

Hier die gläserne Konstruktion vom Gebäudeinneren aus gesehen. Spannend sind die langen Glasträger.

Und weiter: „Wir realisieren bereits seit 2007 Ganzglasfassaden in spektakulären Glasgrößen. Besonders spannend sind dabei die anzuwendenden Normen und Prüfverfahren in den jeweiligen Ländern. Die Zusammenarbeit mit der Baubehörde war sehr konstruktiv und hat, wie man sehen kann, zu einer Neuheit in Kanada geführt.“

Logistik und Montage, eine große Herausforderung

Gerade die statischen Anforderungen hinsichtlich der Lastabtragung galt es gemeinsam mit dem bauseitigen Tragwerksplaner NCK nachzuweisen, da das Glasdach und die auskragenden Vordächer massive Lasten aufgrund der extremen Wetterbedingungen in Kanada tragen müssen.

Bei nahezu jedem Bauvorhaben in einer Großstadt gibt es besondere Anforderungen hinsichtlich der Logistik und Montage. Im Falle des Glasdachs am Place Ville Marie waren vor allem der begrenzte Platz auf der Baustelle, eine speziell benötigte Glasvakuummaschine und das Wetter von Bedeutung.

Die 2,5t schwere Glasvakuummaschine mit bis zu 60 Saugern wurde speziell in Europa entwickelt. Um den Mobilkran auf der Baustelle einsetzen zu können, musste die Bestandskonstruktion für die Glasmontage verstärkt werden. Da die Montage auch in den Wintermonaten erfolgte, wurden zusätzlich Einhausungen eingesetzt, um die Silikonarbeiten fachgemäß ausführen zu können.

www.seele.com



VITELLO FLEX
DAS PERGOLA-GLASSCHIEBEDACH

Vitello-Flex „Glasschiebedach“

Wahlweise manuell und motorisiert lieferbar

- ✓ kein Hitzestau
- ✓ bis zu 75% des Daches öffnenbar
- ✓ einfache Pflege
- ✓ 100% Wasserundurchlässig
- ✓ einfache Montage
- ✓ 5 Jahre Garantie



VITELLO vacanza
IHR ALUMINIUM GLASDACH

Vacanza-Flex

Der innovative Dachschiebelüfter
für Terrassenüberdachungen

- ✓ Hitzestau reduzierend durch Kamineffekt
- ✓ 10 mm Sicherheitsglas, TVG/VSG
- ✓ Elementanzahl wählbar
- ✓ einfache Pflege
- ✓ kinderleichte Bedienung
- ✓ einfache Montage
- ✓ 5 Jahre Garantie

JOKA®
SYSTEM GMBH

Tel. 04221 - 68 535 0 | www.joka-system.de



Reg.-Nr.: Q1 040301
Ausführungsklasse EXC-1 und EXC-2

NEUE DÜNNGLAS-KONZEPTE (TEIL 1)

Verbundglaselemente mit 3D-gedrucktem Kern

Die baukonstruktive Einbindung von Dünnglas in der Fassade birgt viele interessante Anwendungen. Eine Reihe von MSc-Thesis-Projekten an der TU Delft und TU Dresden untersuchen hier neue Ansätze. Teil 1 des Beitrags fokussiert sich auf den Einsatz von Dünnglas in Verbundglaselementen.

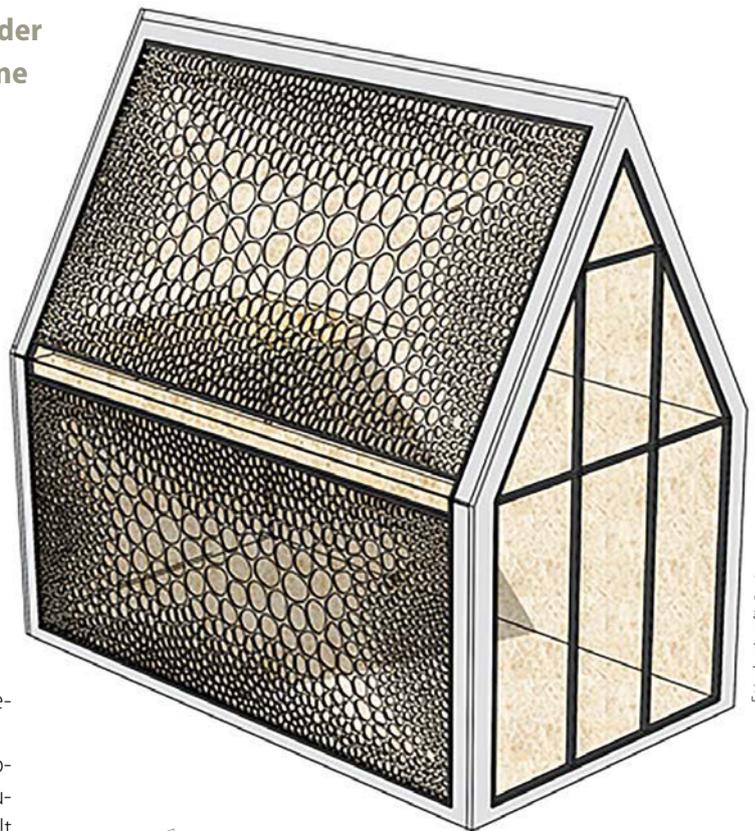


Foto: Institut für Baukonstruktion, TU Dresden

Verbundglaselemente aus Dünnglas: Dünnes chemisch gehärtetes Aluminosilikatglas wird häufig in der Elektronikindustrie für Displays verwendet. Eigenschaften wie hohe Festigkeit, Kratzfestigkeit, Stoßfestigkeit, optische Qualität sowie die geringe Dicke und das verminderte Gewicht machen die Verwendung hier besonders attraktiv, können aber auch in neuartigen Glasanwendungen nutzbar gemacht werden (Bild 01) ^[1].

Insbesondere die sehr geringe Dicke von etwa 0,1 bis 2 mm und die hohe Biegefestigkeit von etwa 200 bis 1000 MPa ^[1] sind besonders hervorzuheben. Darüber lassen sich leicht gekrümmte Glaskonstruktionen mit kalt gebogenem Glas umsetzen. Zudem geht der Einsatz von Dünnglas mit einer deutlichen Gewichtsreduktion gegenüber herkömmlichen Fensterverglasungen einher.

01: Rendering der Anwendung von Dünnglas-Verbundelementen in der Fassade und im Dach. Der 3D-gedruckte Kern übernimmt gleichzeitig die Sonnenschutzfunktion.

Grundidee: Der schlichte Austausch von Fensterglas gegen Dünnglas ist aufgrund der hohen Flexibilität nicht möglich. Der Einsatz von Dünnglas ohne zusätzliche Maßnahmen führt zu hohen Verformungen, der Grenzzustand der Gebrauchstauglichkeit würde nicht eingehalten werden können. Außerdem können Schwingungen damit einhergehen.

Aus Sicht von Betrachter und Nutzer ist beides nicht erwünscht.

Die Idee des Verbundglaselementes liegt darin, die Dünngläser durch einen inneren Kern aus geeigneten Kunststoffen auszusteiern, der im 3D-Druck hergestellt wurde.

Über eine lastabtragende Klebung, die den Kunststoffkern im Scheibenzwischenraum mit dem außenliegenden Glas koppeln, entsteht ein sehr leichtes und dennoch stabiles und tragfähiges Verbundelement. Für den Kunststoffkern werden Hohlkernmuster angestrebt, um den Kern zu op-

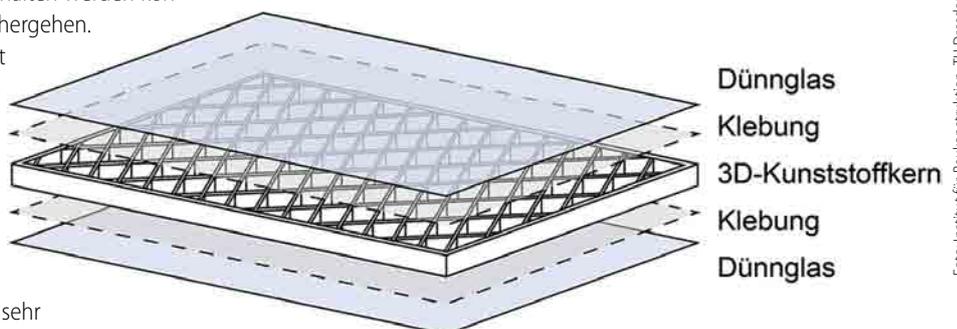


Foto: Institut für Baukonstruktion, TU Dresden

02: Prinzipieller Aufbau eines Verbundelementes aus zwei Dünnglas-Scheiben mit einem 3D-gedruckten Kern.

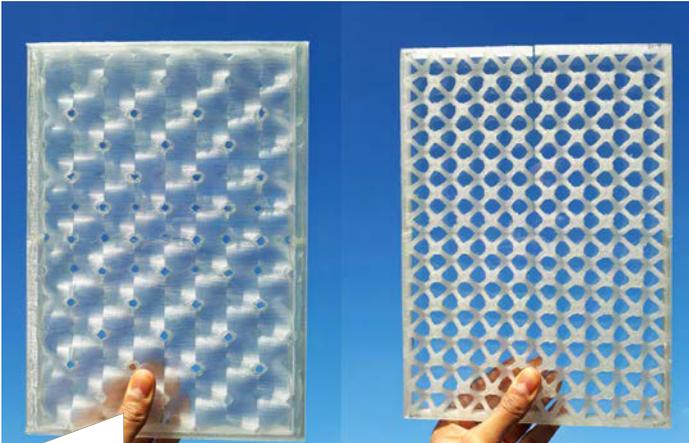
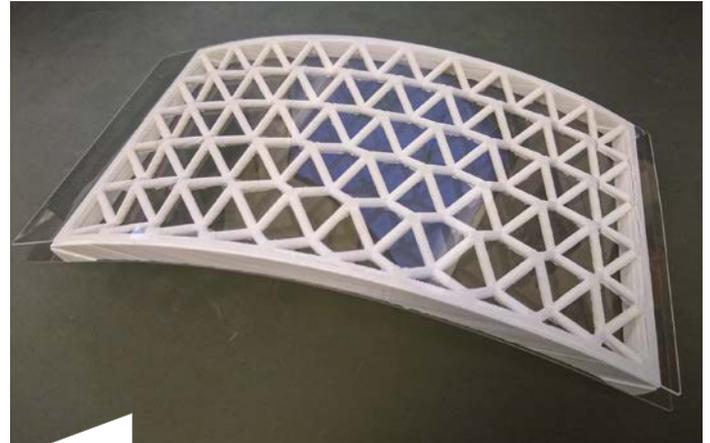


Foto: MSc thesis Marina Gujdi, TU Delft

03: Verbundelement aus Dünnglas und 3D-gedrucktem Kern. Links im Bild ist ein hyparförmiger Kern zu sehen, rechts ein Fachwerkern. [2]



04: Das Muster eines gekrümmten Verbundelements mit 3D-gedrucktem und eingeklebtem inneren Kunststoffkern bei einer gebogener Glaseinheit.

timieren im Hinblick auf eine weitere Gewichtsreduktion, auf die individuelle Gestaltbarkeit und eine größtmögliche Transparenz. Das Kernmaterial kann opak aber auch lichtdurchlässig sein. Es kann architektonisch gestaltend eingesetzt oder aber auch zur Tageslichtlenkung herangezogen werden. (Bild 2)

Muster des 3D-Kunststoffkerns

Mehrere Projektarbeiten untersuchten verschiedene Kernmuster. Dabei wurden die Verwendung von Hyparkern- und Fachwerkmustern sowie von Voronoi-Kernmustern näher betrachtet (Bild 3 und 4). Ein Hyparkernmuster erzeugt einen transluzenten, strukturierten 3D-gedruckten Kunststoffkern, der durch regelmäßige Perforation etwas an Durchsicht gewinnt. Ein fachwerkartiger Kunststoffkern wirkt dagegen transparenter und offener. Im Rahmen einer Machbarkeitsstudie [2] wurden Verbundglaselemente in einer Größe von 210 × 297 mm hergestellt. Für die Außenscheiben des Verbundglaselementes wurden einzelne Scheiben aus chemisch gehärtetem Aluminosilikat-Dünnglas der Dicke $t = 0,7$ mm verwendet. Der 11 mm dicke Kern wurde aus einem Polyethylenterephthalat-Glykol (PETG) modifiziertem Filament mittels Fused Deposition Modelling (FDM)-Technik gedruckt. Aufgrund der Größenbeschränkung in der Drucktechnik wurde der Fachwerkern in vier Teilen und der hyparförmige Kern in zwei Teilen gedruckt, die anschließend verklebt wurden. Um das Glas und den PETG-Kern sowie die einzelnen Teile des PETG-Kerns zu verkleben, wurde ein transparenter Zweikomponentenkleber auf Epoxidharzbasis gewählt. Die kleinformatischen Paneele zeigten die architektonische Qualität sowie das Potenzial des Konzepts und erwiesen sich in einem 3-Punkt-Biegeversuch als sehr belastbar. Die Steifigkeit des Verbundes konnte auch rechnerisch bestätigt werden. Eine weitere Studie [3] hatte zum Ziel, das Muster des Kerns weiter zu optimieren. Das Kernmaterial sollte nur dort verwendet werden, wo es strukturell am effizientesten ist, um gezielt Material und Gewicht zu sparen. Eine Parameterstudie untersuchte die Auswirkungen sich ändernder Randbedingungen im Hinblick auf die erforderliche Musterdichte.

Der Aufbau der Prototypen

Um die Prinzipien und die praktische Umsetzbarkeit zu prüfen, wurden Glasverbundelemente in einer Größe von 150 × 300 mm hergestellt (Bild 4). Diese bestehen aus den 3D-gedruckten PETG-Kernen mit einer Nenndicke

von $t = 8$ mm und zwei Außenschichten aus chemisch gehärtetem Aluminosilikatglas mit einer Dicke von je $t = 1$ mm. Um das 3D-gedruckte Voronoi-Kernmuster mit den äußeren Glasschichten zu verbinden und einen gemeinschaftlichen Lastabtrag zu erzielen, wurden ein PET-Band mit Acrylklebeschicht und ein UV-härtender Acrylatklebstoff verwendet. »

Anzeige



SICURTEC®
CLEARLY PROTECTED



Das Polycarbonatglas

Maximale Sicherheit für Personen und Werte

- SICURTEC_SLIM**

für Denkmalschutz und Innenvitrinen
- SICURTEC_ATTACK**

Einbruchhemmung nach EN 356, EN 1627, VdS
- SICURTEC_PANIC**

für Flucht- und Paniktüren bis Klasse RC6
- SICURTEC_BULLET**

Beschuss-sicheres nach EN 1063 + VPAM (Kalashnikov)
- SICURTEC_BLAST**

Explosionsglas nach EN 13541 bis zu 2,5 Tonnen TNT
- Option mit Isolierglas, Alarm, Brandschutz**

SICURTEC® Laminatglasstechnik GmbH
 Freinbergerstrasse 2 / A-5310 Mondsee
 +43 6232 21990 / office@sicurtec.com

SICURTEC.COM

Foto: Institut für Baukonstruktion, TU Dresden



05: Hier im Bild zwei Verbundglaselemente mit unterschiedlichen Kunststoffkernen im Voronoi-Muster.^[3]

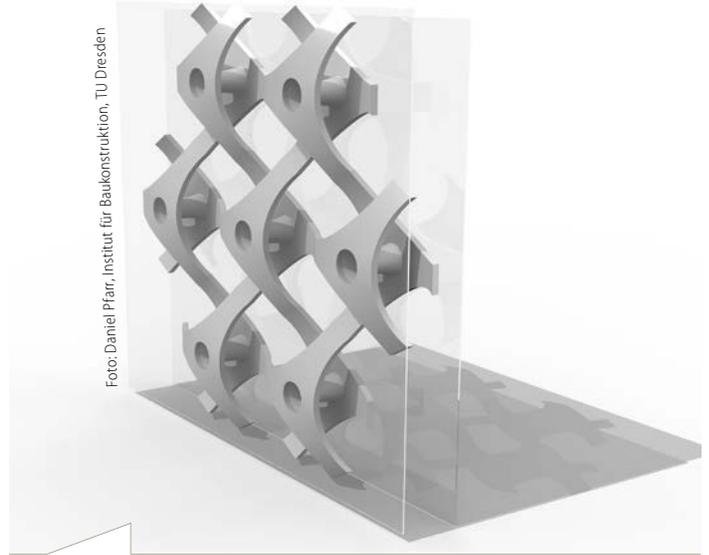


Foto: Daniel Pfarr, Institut für Baukonstruktion, TU Dresden

06: Prinzipieller Aufbau eines Glas-Verbundelements mit einem neu entwickelten 3D-gedrucktem Kunststoffkern.

Die Prototypen veranschaulichten deutlich die architektonische Qualität des Verbundelements. Außerdem konnte auch für diese Elemente die Tragfähigkeit in einem 3-Punkt-Biegeversuch nachgewiesen werden. Es zeigte sich jedoch, dass insbesondere der Verbund zwischen den äußeren dünnen Glasscheiben und dem Polymerkern mithilfe des PET-Bandes nur unzureichend gewährleistet war. Die Klebung mit dem benannten Acrylatklebstoff erwies sich jedoch als sehr belastbar.

Mögliche Anwendungen

Obwohl die bisherigen Ergebnisse lediglich experimenteller Natur sind, erlauben sie dennoch einen vielversprechenden Blick in Zukunft. Es konnte in ersten Versuchen nachgewiesen werden, dass Verbundglaselemente aus Dünnglas und 3D-gedrucktem Kern äußerst tragfähig sind und gleichermaßen mit einem geringen Gewicht aufwarten. Sie werden damit deutlich montagefreundlicher als herkömmliche Verbundglasscheiben. Außerdem sind sie sehr gut als gekrümmte Struktur umsetzbar (Bild 5).

In ebener oder gekrümmter Form können sie im Innenbereich als Ausbauelement Verwendung finden, beispielsweise als Raumteiler oder Trennwand. Der 3D-gedruckte Kern ist nahezu frei gestaltbar, deshalb wird erwartet, dass das Verbundelement gerade für die Ausgestaltung der persönlichen Wohnwelt von hohem Wert ist. Eine Verwendung als Fassadenelement ist natürlich ebenso denkbar (Bild 1).

Für die Verwendung des Verbundelementes ist – je nach Anwendung – noch entsprechende Entwicklungsarbeit zu erbringen. Die umfassende Bewertung des Verbundverhaltens, der Nachweis der Tragfähigkeit und Dau-

erhaftigkeit der lastabtragenden Klebung und deren Herstellungstechnologie sowie die erforderliche Dichtigkeit des Randverbunds im Sinne eines vollwertigen Isolierglases sind nur einige wesentliche Fragen, die es noch zu klären gilt.

Im Rahmen aktueller Projektarbeiten an der TU Dresden werden derzeit weitere Kernstrukturen (Bild 6) und deren Klebbarkeit untersucht.

Die eingesetzten Materialien

Als Polymere für den 3D-Druck kamen PLA+, PETG und Green-TEC zum Einsatz. Aus einer Klebstoffrecherche und der Auswertung von Datenblattinformationen wurden in besonderem Hinblick auf Viskosität und Alterungsstabilität vier verschiedene Klebstoffe ausgewählt.

So sind Prüfkörper mit einem hochfesten 2K-Epoxidharz, mit einem flexibleren 2K-Polyurethan sowie mit zwei verschiedenen UV-härtenden Acrylaten hergestellt worden. Die wesentlichen Alterungseinflüsse in Fassadenanwendungen sind Temperaturwechsel und UV-Strahlung, so dass Klimawechselbeanspruchungen von -20°C bis +80°C und eine UV-Alterung durchgeführt wurden, um die Restfestigkeit nach Alterung zu ermitteln.

Die Zugfestigkeiten der 2K-Klebstoffe wurden durch die Alterungen nicht signifikant verändert. Die zunächst sehr hohen Festigkeiten der Acrylatgeklebten Prüfkörper fielen nach den Alterungen etwa auf das Niveau der 2K-Klebstoffe ab. Auffällig zeigte sich die 3D-gedruckte Struktur während der Alterungen durch die Einwirkung erhöhter Temperaturen. Hierbei trat starkes Verziehen des Materials auf, was unter Zugbeanspruchung häufig zu einem Substratbruch führte.^[5]

Der nachfolgende Teil 2 beschreibt im nächsten Heft neue Konzepte zur Verwendung von Dünnglas als adaptive Fassadenelemente.



AUTOR

Prof. Dr. ir. Christian Louter leitet das Institut für Baukonstruktion an der TU Dresden.

www.bauko.bau.tu-dresden.de



Foto: Christian Louter

[1] Schneider, J., Thin Glasses - A future envelope? The Future Envelope 9 – Conference on the Building Envelope. Pages 54–69, Delft, 2015.

[2] Akilo, M., Design and analysis of a composite panel with ultra-thin glass faces and a 3D-printed polymeric core. MSc thesis, University of Bologna, 2018.

[3] Neeskens, T., Thin glass composites: based on a structural efficiency increasing design strategy. Master's thesis, TU Delft, 2018. uuid:676851fc-0556-4e1e-ac6a-dcdf4b7cfc0a.

[4] Pfarr, D.: Dünnes Glas mit 3D-gedrucktem Kern. Projektarbeit, Dresden, 2020.

[5] Bodencko, A.: Investigation of the adhesive performance in thin glass sandwich panels with 3D printed cores. Project work, Dresden, 2020.

LASER-BEARBEITUNG VON GLAS

Schneidet der Laser jetzt auch krumm?

Vor kurzem fand wieder der Kongress „Laserbearbeitung von Glaswerkstoffen“ statt, wo sich viele Experten trafen, um die neuesten Entwicklungen in der Lasertechnik zu diskutieren. Gastgeber in Nürnberg war das Bayrische Laserzentrum, das den Kongress im Wechsel mit dem Laserzentrum Hannover ausrichtet. Hier erfahren Sie, was der Laser nun Neues in der Glasverarbeitung kann.

Der Fokus der Entwicklung in der Laserbearbeitung von Glas liegt seit einiger Zeit auf dem Schneiden sowie Bohren mittels Perforation. Wurde in den Anfängen des Laserschneidens von Glas mit spannungsinduzierten Verfahren gearbeitet, setzt sich zunehmend das Verfahren der „Perforation“ durch. Dank der Verfügbarkeit von Lasern mit ultrakurzen Pulsen, man spricht von Nano-Sekunden (einer milliardstel Sekunde) oder Femto-Sekunden (einer milliardstel Sekunde) Impulsen, die auf das Glas geschossen werden, erschließt sich nun eine weitere Art der Bearbeitung von Glas. Die unvorstellbar kurzen Laserimpulse bringen in das Glas eine Art kleinen Kanal ein. Setzt man nun einen dieser kleinen Kanäle an den anderen ergibt sich eine durchgängige Strecke von Trennstellen im Glas – die Perforation ist vollständig. Ein so gelasertes Glas trennt sich entweder allein durch diese Behandlung oder kann mit Hilfe einer geringen Spannung, thermisch oder mechanisch, getrennt werden.

Zur Geschwindigkeitssteigerung gibt es Entwicklungen, die nicht nur einen einzelnen Laserstrahl verwenden, sondern gleich ein ganzes Bündel solcher Strahlen, die parallel arbeiten. Mittels Ultrakurzpuls-Laser kann Glas nicht nur geschnitten, sondern auch gebohrt und gefräst werden. Die Weiterentwicklung der Strahlquellen hat die Preise gesenkt, so dass es Ultrakurzpuls-Laser für Glasveredler heute zu akzeptablen Preisen gibt.

Lasereinsatz in der Praxis

Dr. Thoma Rainer von der Hegla-Boraident stellte eine Reihe von Produkten vor, die mit einem „Laserbird“, der hauseigenen Laserbearbeitungsanlage, hergestellt werden können. Hier geht es in erster Linie darum, die Oberfläche des Glases zu verändern, das Schneiden oder Bohren ist jedoch ebenso möglich. Die Palette der erzielbaren Produkte reicht dabei von Entschichten im Randbereich (Isoliertglasproduktion), heizbarem Glas, Vogelschutzglas, Radarglas, Mobilfunkempfang verbessernden Gläsern, Sonnenschutzstrukturen bis hin zu funktionalen Aufdrucken zur Er-

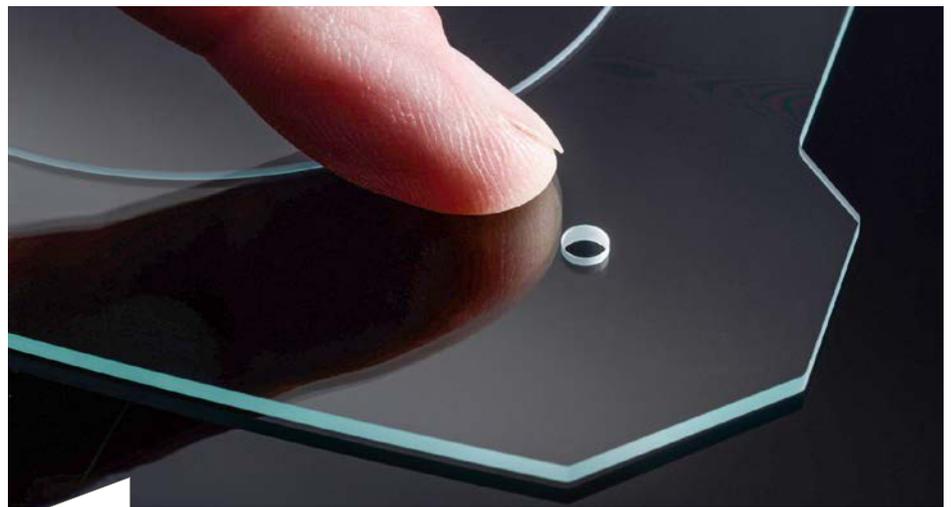


Foto: Refin

Heute sind mit dem Laser vielfältige Bearbeitungen im und am Glas möglich, selbst gekrümmte Kanten.

zeugung eines Alarmglases. Darüber hinaus lassen sich Gläser mit einer Laser-Markierung zur Verfolgung des Glases durch die Produktion versehen (automatisierte Fertigung).

Fälschungssichere Produktmarkierungen auf Glas war das Thema von Kay Bischoff vom Laserzentrum Hannover. Immer öfter gibt es die Anforderung bei hochwertigen Glasprodukten, diese von Plagiaten sicher unterscheiden zu können und auch dem Kunden die Möglichkeit zu geben, sicher zu sein das Original gekauft zu haben.

Die Arbeitsgruppe Glas im LZH beschäftigt sich mit Mikrostrukturen, die in Glas eingebracht werden und dort ein Hologramm ergeben; dies lässt dann eine eindeutige Kennzeichnung entstehen.

Laserpolieren ist ein Verfahren, das kleinste Unebenheiten auf der Glasoberfläche mit Hilfe der durch den Laser zugeführten Energie beseitigt. Zum Einsatz kommt dieses Verfahren zum Beispiel bei Glaslinsen, die wegen ihrer gebogenen Oberfläche schlecht mit anderen Verfahren bearbeitbar sind.

Weitere Felder der Glasbearbeitung, die vorgestellt wurden, waren inverses Bearbeiten für die Mikrostrukturtechnik (z.B. Analyse von geringen Mengen in der Medizintechnik), Schweißen von (Quarz-)Gläsern und der aufkommende 3-D Druck. Diese Verfahren ist allerdings noch im Laborstatus.

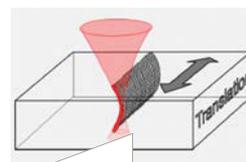
„Krumme“ Kanten schneiden

Einen höchstinteressanten Ausblick in die Zukunft zeigte Dr. Schäfer von der Firma Trumpf

auf. In ersten Arbeiten ist es gelungen, den Laser „krumm“ schneiden zu lassen. Zum Einsatz kommt hier wieder ein Ultrakurzpuls-Laser und das oben beschriebene Perforationsverfahren. Damit könnte in nicht allzu weiter Zukunft beim Flachglasscheiben eine C-Kante generiert werden, die die Vorteile der klassischen Formgebung mit

den Prozessvorteilen der Lasertechnik verbinden würde. Man darf also gespannt sein, wie die Entwicklung hier weitergeht.

Dr. Thomas Schmidt, Glasberater
www.glasberater.com



Vor kurzem ist es gelungen, auch gebogene Glaskanten zu schneiden. Zum Einsatz kommt ein Ultrakurzpuls-Laser

Trumpf Laser- und Systemtechnik

GLASPRODUKTE VON AGC INTERPANE FÜR FASSADE UND INTERIEUR

10 Jahre Cradle to Cradle

Beim 6. Internationalen Cradle to Cradle Congress diskutierten Anfang Februar rund 70 Referenten in mehr als 30 Sessions über die erforderlichen Rahmenbedingungen für nachhaltiges Wirtschaften sowie eine echte Kreislaufwirtschaft nach Cradle to Cradle. Dabei stellte AGC Interpane als „best practice“ seine 10 Jahre lange Zertifizierungsarbeit für die eigene Glaspalette nach vor. Hier die Details.

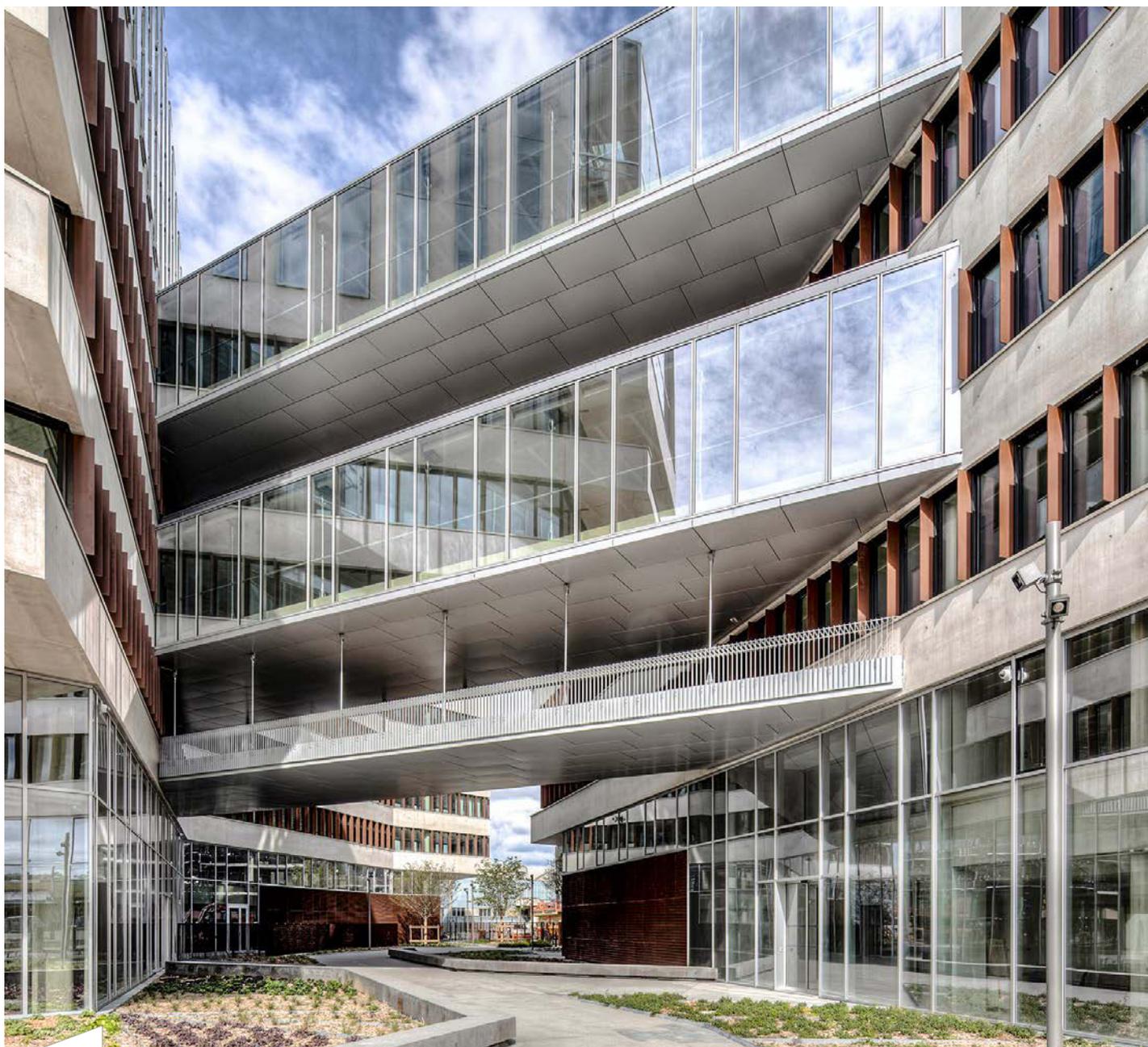


Foto: AGC Interpane

Das Organdi Gebäude in Frankreich ist mit den Cradle-to-cradle zertifizierten Gläsern ipasol neutral 70/37 ausgestattet.

Der Klimawandel und die Dringlichkeit eines effektiveren Umweltschutzes sind für unsere Gesellschaft wichtiger, denn je. Beim 6. Internationalen Cradle to Cradle Congress in Berlin diskutierten hochrangige Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft darüber, wie sich klimapositiv wirtschaften lässt und was sich darüber hinaus noch umsetzen lässt. Diskutiert wurden Ansätze für eine echte Kreislaufwirtschaft nach Cradle to Cradle, wie dies AGC Interpane seit Jahren mit seinen Gläsern bereits umsetzt.

Der Glashersteller und Veredler präsentierte im Rahmen des „best practice“ Panels seine inzwischen 10 Jahre lange Zertifizierungsarbeit nach Cradle to Cradle (C2C). Das Unternehmen ist damit ein C2C-Pionier in der Glasbranche und hat inzwischen sehr viele Produkte in derzeit acht Sparten erfolgreich zertifiziert.

Die C2C Denkschule steht für ein positives Menschenbild mit „grünem Fußabdruck“: Der Mensch ist als Nutzer in Teil der Natur. Vor dem Hintergrund des immer schnelleren Klimawandels, gilt es es nicht nur alte Denk- und Verbrauchsmuster zu hinterfragen und zu verändern, sondern dies auch in der Baubranche mit umzusetzen. Dazu sprach die GLASWELT mit Marc Everling, Head of Marketing Communications von AGC Interpane, über den aktuellen Stand bei der Zertifizierung und die Hintergründe dieser Arbeit.

GLASWELT – Herr Everling, warum engagiert sich die AGC Glass Europe Gruppe seit mehr als 10 Jahren, während andere erst jetzt beginnen, nach diesem Konzept zu arbeiten?

Marc Everling – Die Industrie muss sich darauf fokussieren, Produkte zu designen, die gesund, nachhaltig und kreislauffähig sind und der Natur nicht schaden. Und sie muss diese Kreisläufe auch installieren. Denn dann hinterlassen wir einen ‚Green Footprint‘. Wir haben inzwischen beispielsweise alle bestehenden Sonnenschutzprodukte aus der ipasol- und Stopray-Familie nach „Cradle to Cradle“ zertifiziert und seit kurzem, als erster Glashersteller weltweit, sogar zwei Verbundsicherheitsgläser: Stratobel beGreen und Stratophone beGreen.

GLASWELT – Was heißt das im Detail?

Everling – Für die Zertifizierung muss das Produkt strengen Anforderungen in fünf Kategorien genügen: Materialgesundheit, Kreislauffähigkeit, erneuerbare Energien, Wasserverbrauch und soziale Verantwortung. Aber das Sonnenschutzsegment ist nicht alles. Wir haben das weltweit umfassendste Portfolio an Glasprodukten, die auf den Stufen Bronze, Silber und Gold zertifiziert

sind. Die Gesamtbewertung für die Isolierglasprodukte, unter die z.B. Stopray und ipasol fallen, erreichte das Bronzezertifikat, in den Unterkategorien „Erneuerbare Energie“ und „Wasserverbrauch“ wurden die Produkte mit Silber und bei der „Kreislauffähigkeit“ und „Soziale Verantwortung“ sogar mit Gold bewertet.

Im Gegensatz zu anderen Glasprodukten sind bei der Zertifizierung eines Isolierglases nach „Cradle to Cradle“ wesentlich mehr Beteiligte einzubinden, da nicht nur das Glas zertifiziert wird. Auch alle weiteren Komponenten, die für den Aufbau eines 2-fach- oder 3-fach-Glases erforderlich sind, also auch Kleb- und Dichtstoffe usw., müssen wesentliche Kriterien erfüllen. Infolgedessen umfasst der komplexe Zertifizierungsprozess mehrere Dutzend Zulieferer und alle an der Herstellung beteiligten Werke. Die Zertifizierung unterstreicht das entschlossene Engagement der Gruppe für Umwelt und Nachhaltigkeit.

GLASWELT – Seit 10 Jahren bieten Sie nach Cradle to Cradle zertifizierte Gläser an, wie war damals die Nachfrage, und wie sieht sie heute aus?

Everling – Die AGC Gruppe hat die C2C-Zertifizierung immer als integrativen Teil einer ganzheitlichen Umweltphilosophie gesehen, von Beginn an. Die Wertschätzung der Zertifizierung auf Seiten der Kunden steigt mit dem wachsenden Umweltbewusstsein. Mit dem starken und weltweiten Impuls der jungen Menschen durch „Fridays for Future“, den man, meine persönliche Meinung, gar nicht hoch genug wertschätzen kann, wacht nun auch endlich auch die Mas-



Die Fachleute von AGC interpane beim C-2-C Kongress 2020.

se auf. Die Welt ist in einer wichtigen Übergangsphase, die Menschen beginnen zu begreifen, dass wir ein Teil der Natur und nicht über der ihr stehen. Es ist also mehr als ein ‚nice to have‘, wirklich kreislauffähige Produkte zu entwickeln und die nötigen Schritte der Kreisläufe auch einzuhalten. Dieses ‚nice to have‘ wird zum ‚must‘, um es für die Branche entsprechend zu formulieren. Es sollten – branchenübergreifend – keine Produkte mehr produziert werden, die der Biosphäre schaden, die nicht zerlegbar sind, die als Müll



AGC Certified Products



Product type	Level
Patterned Glass (Imagin, Oltreluce)	SILVER
Magnetron Coated Glass	
Decorative Glass (Painted Glass, acid-etched Glass and Lead-free Mirrors)	
Fire Resistant Glass (Pyrobel)	
Float Glass (Planibel, ipaclear)	
Mirox MNGE Mirrors	BRONZE
Laminated Glass (Stratobel, Stratophone)	
Insulating Glass Unit (Thermobel - several configurations)	



Cradle to Cradle zertifizierte Produkte von AGC Interpane

Foto: AGC Interpane



Marc Everling von AGC Interpane

enden. Im Gegenteil: Es ist jetzt gefordert, dass wir Produkte schaffen, die der Biosphäre helfen oder zumindest mit ihr im Einklang stehen. Wir tun das seit rund 10 Jahren und sind so der unbestrittene C2C-Pionier in der Glasbranche.

GLASWELT – Was bringt es, wenn die Fenster- und Fassadengläser C2C zertifiziert sind?

Everling – Mal abgesehen davon, tatsächlich exzellente Produkte einzusetzen, die zudem noch auf Giftstoffe verzichten und kreislauffähig sind? Es wirkt sich positiv auf die Zertifizierung von Gebäuden nach Leed, Breeam oder DGNB Standard aus, es gibt Punkte bei der Ökozertifizierung. Planer können zerlegbare Gebäude schaffen, an denen idealerweise alles kreislauffähig ist. Die als Materialspeicher funktionieren und in denen Menschen eine nachgewiesene höhere Produktivität erreichen, weil sie gesünder und glücklicher sind.

Zudem tun wir unseren Kinder etwas Gutes. Ich weiß, das erscheint vielleicht trivial, aber wenn Sie genauer darüber nachdenken, ist das vielleicht sogar wichtiger als alles andere. Jeder muss daran arbeiten, dass wir unseren Kindern und Enkeln keine giftige Müllhalde hinterlassen.

GLASWELT – Also kurz gesagt, man kommt an einer Zertifizierung kaum mehr vorbei?

Everling – Richtig. Es ergibt keinen Sinn, mit Produkten zu arbeiten, die nicht kreislauffähig sind, es hat keinerlei Vorteile.

GLASWELT – Sind die entsprechenden Produkte denn nicht teurer als „Standardverglasungen“?

Everling – Nein, die Zertifizierung sehen wir als Grundlage unserer Umweltphilosophie, wir wollen unseren positiven „Green-Footprint“ so groß wie

möglich gestalten, diese Kosten sind eine Investition in die Zukunft, die wir mit Stolz tragen und kostentechnisch nicht an unsere Kunden weitergeben. Aber wir geben gern unsere Begeisterung weiter.

GLASWELT – Gibt es auch Bereiche, wo es nicht unbedingt zertifizierte Produkte braucht?

Everling – Nein, denn kreislauffähige, ökologisch wertvolle Produkte machen überall Sinn.

GLASWELT – Sie als Glashersteller und Veredler sind ja „nur“ Zulieferer für Fenster- und Fassadenbauer. Wie machen Sie Ihren Kunden C2C-Gläser schmackhaft und mit welchen Argumenten?

Everling – Wir sind mehr als nur Zulieferer, wir sind zudem auch Berater und Wegbegleiter von der Planung bis zum fertigen Gebäude und darüber hinaus. Wir tragen dazu bei, Cradle to Cradle mit viel Engagement in die Gesellschaft zu tragen. Es gibt noch so viel zu tun und man kann immer noch besser werden – das betrifft uns genauso wie unsere Kunden. Seit 2020 sind wir z. B. Bildungspartner des C2C LAB hier in Berlin.

GLASWELT – Was hat es damit genau auf sich?

Everling – Das LAB ist ein Reallabor und ein Bildungszentrum für alle an Cradle to Cradle interessierten Menschen, u. a. Architekten, Fassadenbauer, Planer und Verarbeiter. Gern laden wir unsere Kunden ein, das LAB mit uns zu besuchen und mehr über die Arbeit des Cradle to Cradle NGO zu lernen und wie kreislauffähige Produkte rich-

tig eingesetzt werden. Denn was haben Sie von einem C2C fähigen Fenster, wenn der Monteur es mit Bauschaum in die Fassade klebt? Sie werden es dann nicht perfekt in den Kreislauf zurückbringen können. Zu lernen ist also nicht nur über die Produkte, sondern auch über die Design-Philosophie dahinter. Im Mai werden wir hier eine Veranstaltung des C2C LABs als Partner unterstützen und mit einem Referat oder Workshop mitwirken, sowie auch einige Unternehmen, die unser C2C-Engagement teilen. Es wird um zerlegbare Gebäude gehen, um Wissensvernetzung für ökologisch sinnvolle Produkte und mehr.

GLASWELT – Wo sehen Sie weitere Schritte über C2C hinaus auf die Branche zukommen?

Everling – Wichtige und große Investitionen. Wer künftig z. B. eine Floatwanne baut, wird hoffentlich in der Lage sein, sie mit Ökostrom zu betreiben, nicht mit fossilen Rohstoffen. Künstliche Intelligenz wird helfen, immer smartere grüne Produkte zu schaffen, die alle eine Gemeinsamkeit haben: Als Teil der Technosphäre sind sie darauf ausgelegt, der Biosphäre zu helfen.

GLASWELT – Mit Blick auf 10 Jahre Zertifizierung nach C2C, hat sich der Aufwand gelohnt?

Everling – Ja, definitiv. Wir sind glücklich, dass es diese großartige Denkschule und Designphilosophie gibt und werden sie weiter vorantreiben.

Das Interview führte Matthias Rehberger



Foto: AGC

Referent Hugues Lefèvre von AGC beim C2C-Kongress 2020 in Berlin Anfang des Jahres.

MULTIFUNKTIONALE SICHERHEITSGLÄSER

Anti-Paniktüren ticken anders

Wirksamen Schutz für Fluchttüren wie Anti-Panik-Türen bieten Verbundsicherheitsgläser. Die Auswahl des Glases richtet sich nach den jeweiligen Ausschreibungsunterlagen. Diese sollten besonders gut studiert werden, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden.

Gläser, die für den Schutz vor Einbruch zum Einsatz kommen, sind in der europäischen Norm EN 356 definiert, die angibt, wie diese Gläser geprüft werden müssen. Dabei unterscheidet man zwischen den durchwurffhemmenden Klassen P1A bis P5A, die durch einen Kugelfallversuch geprüft werden, und Gläsern der durchbruchhemmenden Klassen P6B bis P8B, die einer maschinellen Axtprüfung unterzogen werden. In der EN 1627 sind die einzelnen Widerstandsklassen RC1 bis RC6 festgelegt. Die Norm beschreibt, mit welchen Werkzeugen der Prüfer das Bauteil angreifen darf, um einen potenziellen Einbruch so realistisch wie möglich nachzustellen. Ausschlaggebend dabei ist, in welchem Zeitraum es möglich ist, sich über das entsprechende Bauteil Zugang zum Gebäude zu verschaffen.

Die Norm EN 1627 beschreibt zwar den Angriff auf die Konstruktion und die zugehörigen Bauteile, allerdings nicht den direkten Angriff auf das Glas. Die Folgenormen EN 1628 (statische Belastung), EN 1629 (dynamische Belastung) und EN 1630 (manuelle Prüfung) ergänzen diesbezüglich die EN 1627. In der Norm EN 1630 wird der manuelle Angriff auf das Glas vorgegeben, mit detaillierten Angaben, wie die einzelnen Werkzeugsätze A1 bis A6 in welchem Zeitraum verwendet werden müssen.

Für Türen mit Anti-Panik-Funktion und für die Klassen RC5 und RC6 gelten Ausnahmen von dieser Vorgehensweise. Da an Material und Verarbeitung besonders hohe Anforderungen gestellt sind, wird bei den Prüfverfahren für diese Klassen das Glas direkt manuell angegriffen.

Da reine Verbundglasaufbauten aus mindestens zwei durch PVB-Folien miteinander verbundenen Gläsern für die Anwendung in Anti-Panik-Türen zu dick sind, wird auf ein Verbundsicherheitsglas mit einem widerstandsfähigen Polycarbonat-Kern zurückgegriffen.

Solche Sicherheitsgläser sind dünner und leichter und bieten dennoch ein hohes Maß an Sicherheit durch besonders hohe Schlagfestigkeit und Splitterbindung. Daneben sind sie sehr gut mit anderen Produkten kombinierbar und erlauben, genau wie die Verbundglasaufbauten, genau auf den spezifischen Anwendungsfall abgestimmte multifunktionale Kombinationen.

Anti-Panik-Anforderung verlangt spezielle Gläser

Die häufigste Widerstandsklasse bei Fluchttüren ist RC2. Hierfür benötigt man eine angriffshemmende Verglasung nach EN 356 und EN 1627, die dazu bestimmt ist, einen gewaltsamen Einbruchversuch um drei Minuten zu verzögern.

Das Glas wird zusammen mit dem Rahmensystem geprüft, um die Widerstandsklasse der vollständigen Konstruktion gemäß EN 1627 zu bestätigen. In den höheren Klassen wie RC5 und RC6 kommen sogar Elektrowerkzeuge wie Bohrmaschine, Flex und Tigersäge zum Einsatz, um innerhalb einer Angriffszeit von 15 Minuten eine Öffnung von 400×250 mm herzustellen.



Foto: Schüco International KG

Die häufigste Widerstandsklasse bei Fluchttüren ist RC2. Hierfür benötigt man eine angriffshemmende Verglasung nach EN 356 und EN 1627, die einen gewaltsamen Einbruchversuch um drei Minuten zu verzögern.

Gläser, die lediglich nach der EN 356 geprüft wurden, halten diesem Angriff keinesfalls stand. Dies wird in der praktischen Umsetzung oftmals vergessen. Die EN 1627 nennt in den einzelnen RC-Klassen lediglich die Mindestanforderung an das Glas. In der Praxis hält das Glas den Anforderungen nicht stand.

In Ausschreibungsunterlagen ist überwiegend von RC2 die Rede und den Hinweis auf die geforderte Anti-Panik-Funktion findet man oftmals versteckt in einem kurzen Satz, der leicht übersehen wird. Wenn voller Schutz mit Anti-Panik-Funktion gewährleistet werden soll, dann reicht ein Angebot mit einem P4A-Glasaufbau in keinem Fall aus. Um die Anti-Panik-Funktion zu erreichen und eine mängelfreie Abnahme zu gewährleisten, muss in der Ausschreibung zwingend auf ein Produkt mit Polycarbonat hingewiesen werden.

Nicht zuletzt im Angebotspreis spiegelt sich dieser Unterschied: RC2-Anti-Panik-Türen mit Polycarbonat sind um ein Vielfaches teurer als ein Glasaufbau mit einem P4A wie in der Widerstandsklasse RC2 vorgegeben. Nur sie erreichen aber die für Gläser mit Anti-Panik-Funktion vorgeschriebenen Prüfwerte. Hier ist also ein genaues Lesen der Ausschreibungsunterlagen zwingend erforderlich.

www.vetrotech.com



Der Bereich zwischen den Hallen 9 und 10 ist mit der Veranstaltung 2020 neu dazugekommen.

Foto: Olaf Vögele

DIE ANSPRACHE DER GASTRONOMIE UND HOTELSZENE HAT BREITEN ERFOLG

Erfolgreiche OUTDOOR-Sonderschau auf INTERGASTRA 2020

Vom 15. bis 19. Februar fand die zweite Ausgabe der **OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING.** im Rahmen der **INTERGASTRA 2020 – Leitmesse für Gastronomie und Hotellerie** statt. Auf über 750 m² präsentierten **Top-Branchengrößen** ihre hochwertigen Sonnen- und Wetterschutzprodukte im Freigelände der Messe Stuttgart. Von Lamellendächern über Markisen bis hin zu Pergolen und Sonnenschirmen – das alles konnten die Fachbesucher im unteren und oberen Rothaus Park bestaunen.

Zudem lud eine 150 Meter lange und bunte Schirmallee mit hochwertigen Sonnenschirmen namhafter Hersteller zum Ver-

weilen ein. Dieses Angebot nutzten über 100 000 Messebesucher – egal ob bei 20 Grad im Sonnenschein oder bei Regen. So konnten auch die

weiteren Lösungssysteme direkt vor Ort unter realen Bedingungen in Augenschein genommen werden. Vor allem in der Aufbauzeit konnten die

Produkte bei Sturm tief „Sabine“ zeigen, was bei Wind und Wetter leisten können.

Sonderschau wird auch zukünftig weiterentwickelt

Die Besucher der Leitmesse für Gastronomie und Hotellerie zeigten großes Interesse an den Produkten der ausstellenden OUTDOOR-Living-Bereichsgrößen, wie Bahama GmbH, Caravita GmbH, Corradi Srl, erwilo Markisen GmbH, Hella Sonnenschutz GmbH, Leiner GmbH, markilux GmbH & Co. KG, Warema Renkhoff SE und weinor GmbH & Co. KG. „Mit den ausstellenden Herstellern haben wir eine geballte Branchenkompetenz vor Ort. Das Feedback der Besucher zeigt, dass wir mit der Sonderschau den Puls der Zeit getroffen haben“, freut sich Sebastian Schmid, Abteilungsleiter Technologie bei der Messe Stuttgart und Initiator des Formates. „Mit diesem Erfolg gehen wir einen wichtigen Schritt, um die Marke OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. weiter im Markt zu etablieren.“

Perfekte Symbiose

Auch INTERGASTRA-Projektleiter Markus Tischberger ist vom Konzept der Sonderschau überzeugt: „Der steigende Bedarf an OUTDOOR-Lösungen in Gastronomie und Hotellerie ist deutlich zu spüren. Dies hat uns darin bestärkt, OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING auf der INTERGASTRA 2020 erneut zu realisieren. Ich freue mich darüber, dass wir die Synergien im Hause genutzt haben und dieses Projekt so erfolgreich weiterentwickeln konnten und auch in Zukunft noch weiter ausbauen werden.“ Auch auf der kommenden INTERGASTRA vom 19. bis 23. Februar 2022 wird die Sonderschau OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. erneut umgesetzt.

Rothauspark als Ausstellerfläche

Mehr als 750 m² Standfläche konnte die Messe Stuttgart im Rothauspark zwischen den Hallen 5/6 und 9/10 verzeichnen. Da war gegenüber 2018 mehr als eine Verdopplung, die Schirmallee nicht mitgerechnet. ein großer Teil der Ausstellung bleibt bis zu den Frühjahrmessen im April stehen, um auch den Endverbrauchern die Outdoor Living Produkte zugänglich zu machen.

Ausstellerstimmen:

Gordon Zapf, Vertriebsleitung, Hella Sonnenschutztechnik GmbH:

„Wir ziehen ein sehr positives Fazit! Wir hatten über die fünf Messetage hinweg durchgehend eine sehr gute Besucherqualität >>

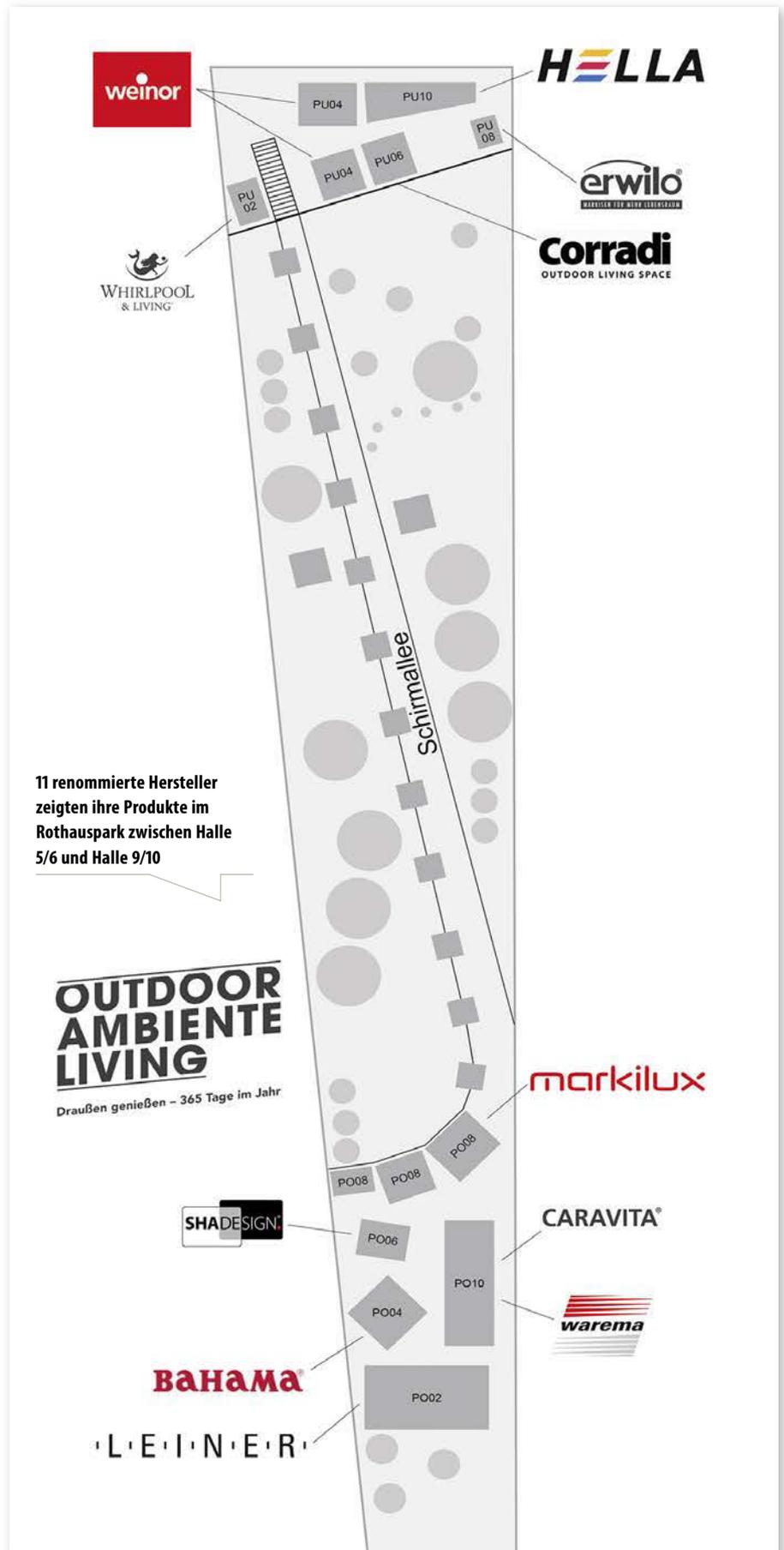


Foto: Messe Stuttgart



Foto: Messe Stuttgart

Die 150 Meter lange und bunte Schirmallee mit hochwertigen Sonnenschirmen namhafter Hersteller lud die Besucher zum Verweilen ein.

an unserem Stand mit einem Besuchermix aus Fachhändlern, die extra aufgrund der OUTDOOR. LIVING. AMBIENTE. zur INTERGASTRA gekommen sind, sowie Besuchern aus der Gastronomie und Hotellerie. Dass alle führenden Hersteller der OUTDOOR Living Branche vor Ort waren, unterstreicht die Wertigkeit der Sonderschau. Wir sind

auf jeden Fall wieder bei OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. dabei.“

Jan Kattenbeck, Leitung team:project der Markilux GmbH & Co. KG:

„Wir sind mit der Teilnahme an der OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. sehr zufrieden. Wir hatten mit

unseren Ständen im Außen- und Innenbereich sehr gute Kontakte und konnten sowohl Fachbesuchern als auch Endkunden unser gesamtes OUTDOOR-Produktportfolio präsentieren. Durch die verschiedenen Wetterlagen hatten wir die Möglichkeit, den Besuchern zu zeigen, was unsere Produkte bei Sonne, Wind und Regen leisten können. Nach aktuellem Stand sind wir bei der nächsten OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. wieder mit dabei.“

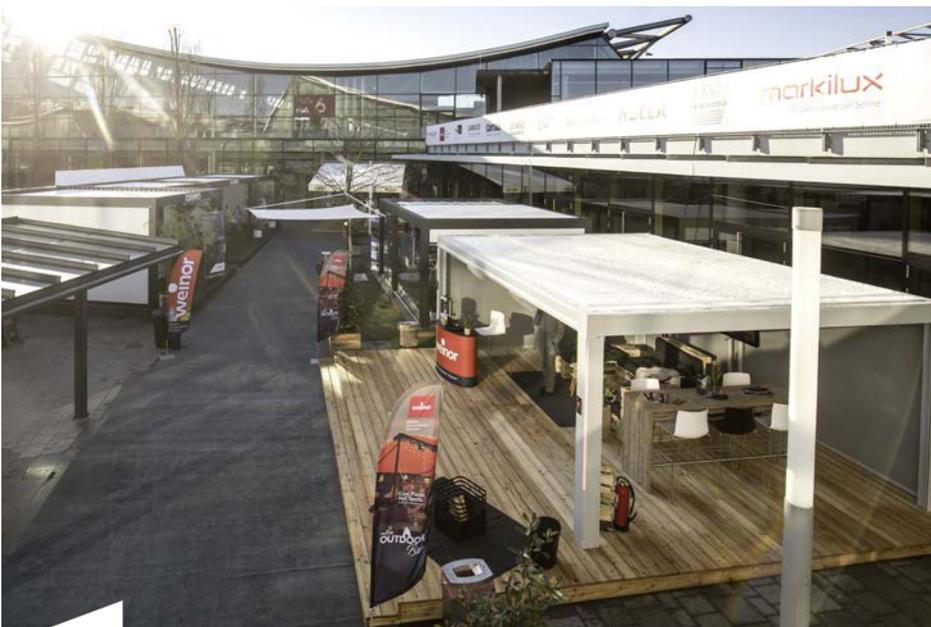
Jan Van Moerkerke, Country Sales Manager DACH, Corradi Srl:

„Es war bereits unsere zweite Teilnahme an der OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. Wir hatten dieses Mal mehr Besucher als 2018 bei uns am Stand und sind daher sehr zufrieden mit der Entwicklung von OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. Wir können uns eine erneute Teilnahme sehr gut vorstellen.“

Ekkehard Kamp, Leiter Vertrieb, Caravita GmbH:

„Die Sonderschau OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. im Rahmen der Leitmesse INTERGASTRA hat sich bereits zu einer wichtigen Leistungsschau für den Gastgarten in der Region DACH entwickelt. Inhaber von Eis-Cafés, Wirtsleute und Hoteliers sind begeistert, dass sie die Möglichkeiten und Grenzbereiche von sinnvollem Sonnen- und Wetterschutz erklärt bekommen und sie diese

Foto: Messe Stuttgart



Die Lösungssysteme konnten direkt vor Ort unter realen Bedingungen von den Besuchern in Augenschein genommen werden.

Produkte in aller Breite anfassen können. Wir als Firma CARAVITA sagen: Sehr gerne wieder! Wir freuen uns auf 2022!“

Volker Schröder, Geschäftsführer, Bahama GmbH:

„Die INTERGASTRA war für Bahama ein guter Erfolg. Die Idee der doppelten Präsenz von Bahama in der Halle und im Freigelände auf der OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. in Kombination mit der „Schirmallee“ war ein Chance, die wir gerne wieder nutzen werden.“

Christian Thomas, SGF OUTDOOR Living | Leiter, Warema Renkhoff SE:

„Das Konzept mit OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. ist voll aufgegangen. Wir hatten viele Besucher, angefangen von wichtigen Gastronomen über Fachhändler bis hin zu privaten Interessenten. Die Messe INTERGASTRA wird auch in Zukunft für unsere Marken Warema und Caravita eine wichtige Plattform sein. Und da ist OUTDOOR. AMVBIENTE. LIVING. genau der richtige Schritt.“

Andreas Husmann, Verkaufsleiter Gastronomie & Hotellerie, Leiner GmbH:

„Unsere Gesamtconcept kam bei den Besuchern sehr gut an. Wir hatten sehr gute Gespräche. Unsere Erwartungen an die Sonderschau wurden übertroffen und daher kommen wir beim nächsten Mal gerne wieder.“

Frank Reisenauer, Geschäftsführer, Shadesign GmbH:

„Für uns war es das erste Mal auf der OUTDOOR. AMBIENTE LIVING. und wir waren alles in allem mit der Resonanz sehr zufrieden. Es kamen Gastronomen mit konkreten Anfragen auf uns zu und sowohl bekannte als auch neue Fachhändler, die von der Idee unsere Segelsysteme Gastrogärten anzubieten, begeistert waren.“

Ulf Kattelmann, Geschäftsführer, erwilo Markisen GmbH:

„Unsere Sonnen- und Wetterschutzsysteme zeigen der Gastronomie und Hotellerie, wie man zusätzliche Bewertungsflächen im Außenbereich schaffen kann. Die INTERGASTRA bietet

hier den idealen Rahmen, unsere Lösungen einem breitem Fachpublikum zum Start in die Freiluftsaison zu präsentieren.“



ÜBER OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING

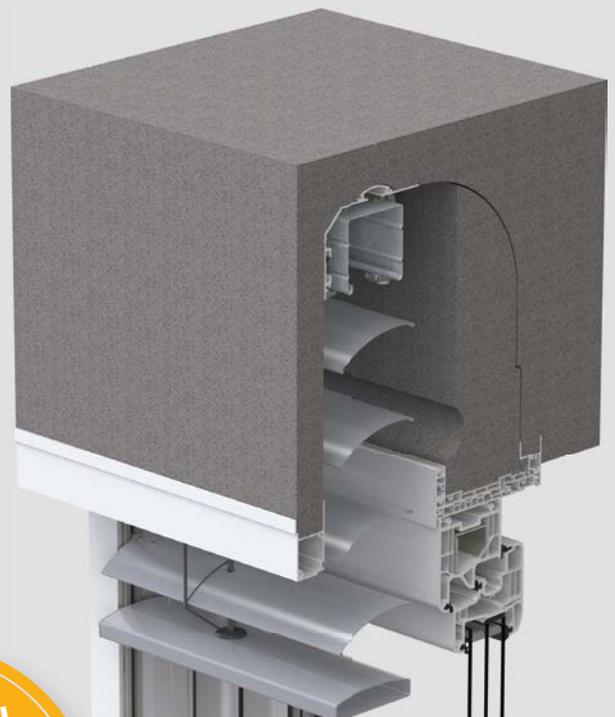
OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. zeigt alles, was die Außengastronomie für jede Wetterlage bestmöglich nutzbar und komfortabel macht. Als Pilotprojekt 2016 gestartet, fand die Sonderschau OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING im Jahr 2018 erstmals statt – damals gemeinschaftlich auf der INTERGASTRA und der nachfolgenden R+T – Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz. Aufgrund der sehr guten Resonanz des Fachpublikums wurde die OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. vom 15. bis 19. Februar 2020 erneut im Rahmen der INTERGASTRA auf dem Stuttgarter Messegelände veranstaltet. Die nächste Veranstaltung findet im Rahmen der INTERGASTRA vom 19. bis 23. Februar 2022 statt.

Anzeige

HELLA hat mehr auf dem Kasten!

Das neue Aufsatzelement TOP FOAM

Der Kasten macht den Unterschied!
HELLA bietet beste Dämmwerte bei maximaler Flexibilität. Verschiedene Höhen und Tiefen werden allen Einbausituationen gerecht und die exklusive Fensteranbindung per Clipstechnik sorgt für exakte und einfache Montage.



Fensterbau Frontale
in Nürnberg
vom 18. bis 21.
März 2020

www.hella.info

HELLA
Jalousien. Markisen. Rollläden.

PERGOLEN VON HELLA BESCHATTEN GASTGÄRTEN IN ALLEN ERDENKLICHEN GRÖSSEN UND GRUNDRISSEN

Gasträume im Freien – ohne Limit

In den wärmeren Monaten des Jahres, wenn die Bewirtung von Gästen von drinnen nach draußen verlagert wird, sind Terrassenüberdachungen aufgrund ihrer Robustheit und Wetterfestigkeit die perfekte Alternative zu Schirmen und Sonnensegeln. Pergolen sind nicht nur effizienter Sonnenschutz, sondern schützen auch vor Regen und je nach Ausstattung auch vor Wind.



Foto: Hella

Optional können LED Beleuchtungen angebracht werden.

Um den Entwicklungen im Outdoorbereich zu folgen, hat Hella sein Lieferprogramm mit innovativen Systemen erweitert, die Indoor mit Outdoor verbinden. „Alle Produkte von Hella werden nach den Kundenwünschen individuell angepasst und gefertigt“, erklärt Geschäftsführer Christian Schaller.

„Ob das Produkt als solches, Gestellfarbe, Stoffqualität, Baugröße oder Montageart, wir können uns der jeweiligen Architektur auf der Terrasse oder dem Freisitz anpassen.

Da wir von der Produktentwicklung über den Fertigungsprozess bis hin zur Qualitätskontrolle und Lieferung alles aus einer Hand angeboten wird, und wir mit qualifizierten Fachbetrie-

ben zusammenarbeiten, können wir gutes Design, Langlebigkeit und die optimale Funktion der Produkte garantieren“, erklärt Schaller.

Ventur oder Sintesi? Elegant und funktional.

Das ideale Maß an Sonneneinstrahlung ist beim Modell Ventur supereinfach zu steuern. Die beweglichen Aluminiumlamellen des waagrecht gedachten Dachs erlauben nicht nur Halbschatten und kühlenden Luftzug, sondern auch auf Knopfdruck wasserdichten Schutz bei plötzlichen Regnen. Eine weglaufernde Gästeschar, die das Trockene oder gar das Weite sucht, sowie eine Servicemannschaft, die deshalb im Chaos versinkt,

sind mit der Ventur Geschichte. Das Modell Sintesi ist der Klassiker, wenn eine textile Überdachung bevorzugt ist.

Durchdachte Bauweisen

Das Lamellendach Ventur wurde von den Entwicklern als bioklimatische Pergola mit beweglichen Aluminiumlamellen und einem waagrecht gedachten Dach konzipiert. So bildet das Pergola-System geschlossen einen wasserdichten Regenschutz, und kann bei Sonne, durch das Anstellen des Lamellendaches, zusätzlich zum Schatten einen kühlenden Luftzug realisieren, damit die Stauwärme unter dem Dach minimiert werden kann. Mit den vertikalen Beschattungen Ventur

Side und Ventur Side M kann das Pergola-System mit der ZIP-Technologie auch zusätzlich an den Seiten geschlossen werden und so Windgeschwindigkeiten bis zu 70 km/h widerstehen. Damit können die Terrassennutzer sich auch vor der seitlichen Sonne stützen und ganz nebenbei den Sichtschutz genießen, wenn es gewünscht ist. Soll die Überdachung aufgefahren werden, bietet sich das Beschattungssystem Sintesi an, das auch freistehend an Wänden oder Decken montiert werden kann. Die raffbare Bespannung benötigt zusammengefahren 20% weniger Platz als vergleichbare Modelle, und wird in diesem Zustand durch ein formschönes Regenschutzdach vor Wind und Wetter geschützt. Bei nur 7° Gefälle läuft das Regenwasser sicher über das PVC-Tuch und durch die Verschraubungen in den Pfostenprofilen nach unten ab.

Individuelle Konstruktion und zeitloses Design

Die Gestaltungsmöglichkeiten sind vielfältig, unzählige Farben und Stoffe in zig Varianten stehen zur Auswahl. Das geradlinige und zeitlose Design integriert sich sowohl bei modernen Neubauten als auch in Kombination mit historischem Bestand. Sonderlösungen, die auf regionale Baukultur und vorhandene Gegebenheiten Rücksicht nehmen, sind möglich.

Gute Beratung darf man erwarten

Ob in Hamburg oder in den bayrischen Alpen, ob Ost- oder Südwest-Terrasse, ob 40 oder 400 m²: Hella unterstützt Kunden bei der Pergolenplanung und liefert einen maßgeschneiderten Gastraum im Freien, der auf die individuellen Anforderungen in all ihren Facetten eingeht. Die einfache Montage der Ventur oder Sintesi als Einzelanlage oder die Kombination von mehreren Modulen sind wichtige Features, die Bera-



Foto: Hella

Bei dieser Neigung entsteht durch die Höhe ein sehr angenehmes Raumgefühl.



Foto: Hella

Auch auf der Terrasse ist eine Montage in der Regel ohne Probleme möglich.



Foto: Hella

Vier Sonnen- und Wetterschutz Anlagen sorgen für zufriedene Gäste.

tung, Planung und Montage einfacher machen. „Wir wollen den Gastronomen mit unseren Produkten bei jedem Wetter eine Lösung bieten, um möglichst viel Zeit im Freien verbringen zu können“, fasst es Schaller zusammen, „deshalb bieten wir mit der Kombinierbarkeit der einzelnen

Baugrößen (Ventur max. 4,5 m × 6,2 m, Sintesi 6 m × 5,1 m bzw. 5,5 m × 7 m) alle Möglichkeiten, die eigene Gästeterrasse großzügig in der gewünschten Dimension zu überdachen“, fügt er hinzu.

www.hella.info

Anzeige

Genius
SYSTEM

Micro13
Minimal und kompakt

Micro13 ist das kleinste plissierte Insektenschutz-System, sehr einfach zu installieren dank der magnetischen Führungsschienen.



- > Elegant und ergonomisch
- > Perfekte Integration in Fenster Rahmen, Rolläden und Außenjalousien
- > Sehr niedrige untere Führungsschiene
- > Nur 13mm tief
- > Extra Profil! Für frontal Montage & den Kunden schon montiert zu schicken

Follow us on:



FANDIS S.p.A. - Via per Castelletto 65/69 - 28040 Borgo Ticino (NO) Italy
info@geniusandblinds.com - www.geniusandblinds.com

Visit us at
Fensterbau Frontale
18-21 February 2020
Hall 7 Stand 626





Foto: Markilux

Kindertagesstätten zeigen, wie Spielflächen draußen vor Sonne geschützt werden können.

GUTER UV-SCHUTZ IST WICHTIG

Sonnenschutz für Spiel- und Verweilplätze im Freien

Sonnenschutz ist seit Jahren ein großes Thema. Denn ein Zuviel an ultravioletten Strahlen schädigt Haut und Augen. Besonders kleine Kinder sind hiervon betroffen. Sie benötigen einen besonderen Schutz vor Sonne. Deshalb sorgen Kindergärten und zunehmend auch Gastronomiebetriebe immer häufiger dafür, dass Spielflächen draußen beschattet sind.

Sonnenschutz ist seit Jahren ein großes Thema. Denn ein Zuviel an ultravioletten Strahlen schädigt Haut und Augen. Besonders kleine Kinder sind hiervon betroffen. Sie benötigen einen besonderen Schutz vor Sonne. Deshalb sorgen Kindergärten und zunehmend auch Gastronomiebetriebe immer häufiger dafür, dass Spielflächen draußen beschattet sind. Markisenspezialist markilux konnte hier schon verschiedene Einrichtungen von seinen individuell gestaltbaren Sonnenschutz-Systemen für große Freiflächen überzeugen.

„In Kindergärten, aber auch bei Spielplätzen von Gastronomiebetrieben geht es vor allem darum, große Spielflächen wie Sandkästen zu beschatten, damit sich die Kinder möglichst lange bei jedem Wetter draußen aufhalten können“, weiß Jan Kattenbeck, Leiter von „team project“ bei markilux. Er und sein Team kümmern sich darum, Kindertagesstätten zu beraten, um gemeinsam mit ihnen das Außengelände zu planen, damit sie den für ihren Zweck passenden Sonnenschutz finden. Auch in der Gastronomie spielen beschattete Spielplätze mehr und mehr eine Rolle.

Markisen nach Maß bieten Sonnenschutz für jede Flächenform

Die Systeme müssen flexibel sein und sich leicht an die Situation vor Ort anpassen lassen, und so sind bei den meisten Kindergärten frei stehende Trägersysteme gefragt, die man überall aufstellen kann. Ähnliche Konstellationen ergeben sich auch in der Gastronomie. Und das nicht nur bei Kinderspielflächen, sondern vor allem wenn es darum geht ein schattiges Plätzchen für Gäste zu schaffen. Infrage käme zum Beispiel das System „syncra“, an dem Markisen befestigt sind, die entweder über Gelenkarme oder über seitliche Schienen ein- und ausfahren. Denn so ließe sich der Schattenwurf mit einer oder mehreren Markisen frei gestalten.

Guter UV-Schutz ist beim Spielen im Freien das A und O

Dabei ist für markilux ein hoher UV-Schutz aller Markisentücher, die in einem Schwesterunternehmen am gleichen Ort gewebt werden, selbstverständlich. Für Kinder sei dies besonders wichtig. „Kinderhaut besitzt noch nicht so viele Pigmentzellen, um den Farbstoff Melanin zu bilden, der vor Sonnenstrahlen schützt. Und auch die Augen sind gefährdet, da die Pupillen größer und die Linsen klarer sind, weshalb mehr UV-Licht auf die Netzhaut gelangt“, erklärt Jan Kattenbeck. Für die tiefer stehende Nachmittags-sonne lassen sich deshalb einige der Systeme mit zusätzlichen Senkrechtmarkisen ausstatten.

Markisenanlagen vom Profi planen und aufstellen lassen

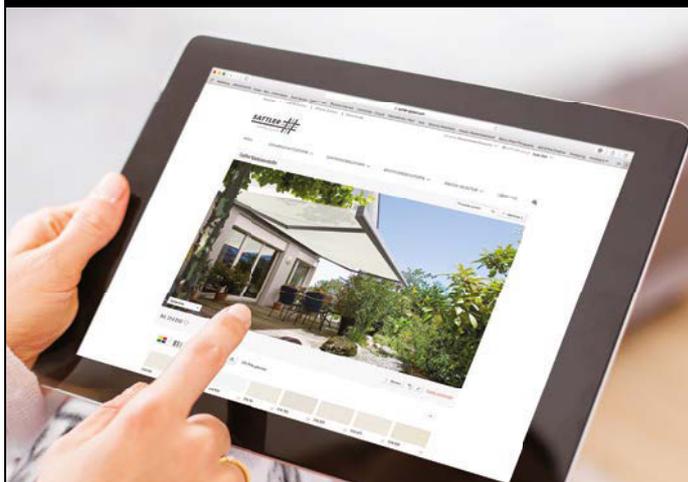
So lassen sich die Risiken, die mit Sonnenstrahlen verbunden sind, minimieren und kontrollieren. Denn es kommt nicht nur auf den Schattenwurf an, sondern auch die sichere Ausführung.

www.markilux.com



Auch bei den Gastronomielösungen kann das Modell Syncra durch die freistehende Doppelmarkise punkten.

Foto: Markilux



MIT DEM DESIGN SELECTOR IN WENIGEN SCHRITTEN ZUM LIEBLINGSSTOFF!

Die Suche nach dem richtigen Stoff ist nicht immer einfach – gut, dass Sie mit dem Design Selector von Sattler das perfekte Tool zur Hand haben um Ihren Kunden den Entscheidungsprozess einfacher zu machen.

Wenn Sie den Design Selector auf Ihrer Website einbetten, bietet Ihnen das viele Vorteile. Welche das sind, finden Sie auf:

www.world-of-sattler.com/design-selector



www.world-of-sattler.com

SHADE: GENIAL ABER EINFACH

Der etwas andere Sonnenschutz

In den vergangenen Jahren hat sich das Shade als wirkliche Alternative zum klassischen Sonnenschutz im privaten Bereich etabliert. Nun greifen auch immer mehr Entscheider aus der Gastronomie und Hotellerie auf die Segelkonstruktion zu, um ihre Terrassen oder Gartenbereiche zu schützen. Shade soll sich in jede Gebäude-Architektur einfügen und setzt mit seinem minimalistischen Design und der frei schwebenden Segelmembrane ein visuelles Highlight an jeder Fassade.

Das System ermöglicht eine Gesamtfläche von beachtlichen 34,5 m² und bietet gegenüber Markisen und fest gespannten Sonnensegeln ein. Die Membran wurde speziell für die hohen Anforderungen von Shade entwickelt. Das Tuch ist sehr leicht, schimmelresistent imprägniert, absolut wasserdicht, schmutzabweisend und bietet mit einem Wert von UPF 50+ einen hohen Schutz gegen gesundheits-schädliche UV-Strahlung. Die UV-Stabilisierung sorgt dauerhaft für hohe Reißfestigkeit und satte Farben. Durch das Aufrollen des Segeltuches kann eine mehr oder minder ausgeprägte Blattstruktur im Tuch entstehen. Auf die Funktion und die Qualität des Stoffes hat dies keinen Einfluss. Der Blattstruktur-Effekt verringert sich nach einer kurzen dauerintensiver Sonnenbestrahlung.

Die Funktion: So einfach wie genial

Die Tuchwelle ist das Herzstück. Das Aufrollen des Segels und die erforderliche Tuchspannung sind auf einfache Weise kombiniert. Wird das Segel von der Tuchwelle abgewickelt, werden durch die Rotation der Seilkegel die Spannseile aufgewickelt. Spannseil und Segel bleiben dabei in jeder Position gespannt. Die Bedienung ist denkbar einfach: innerhalb von Sekunden lässt sich das Twister-Segel selbständig ausrollen, ebenso rasch und kraftschonend verläuft das Einrollen mittels Bedienseil, welches sich im Anschluss ganz einfach fixieren lässt. Das Segel ist auch mit Motorantrieb erhältlich.

Beliebig erweiterbar

Durch das 2019 eingeführte „modulare“ System stehen nahezu grenzenlose Kombinationsmöglichkeiten mit dem Sonnen-Segel zur Verfügung. Darüber hinaus lässt sich das Segel an nahezu jeder Fassade montieren. Auch eine freistehende Version ist mit dem Shade Cube oder Shade Frame möglich. Auf Wunsch kann das Tuch mit einem individuellen großflächigen Druck verse-



Foto: Shadesign

Mit der einfachen Konstruktion können Terrassen großflächig überdacht werden.



Foto: Shadesign

Das SHADE kann problemlos nebeneinander montiert werden, und lässt so große Anlagenbreiten zu.

hen werden, so dass es sich perfekt in das Gesamtkonzept des gastronomischen Betriebs integrieren lässt.

Sicher ist sicher

Last but not least kann das CE-zertifizierte SHADE durch seine wasserdichte Membran auch als Re-



Foto: Shadesign

Auch Sonderkonstruktionen wie hier auf dem Schiff sind kein Hexenwerk.

genschutz eingesetzt werden, so bleiben die Gäste jederzeit bestens geschützt. Beim Wasserstest nach DIN EN 1933 hat das Twister-Segel den erforderlichen Wert für die Leistungsklasse 2 (56 l min/m², Schwerer Landregen) mit über 120 l min mehr um als das doppelte überschritten.

www.shadesign.de

NEUES SCRENGEWEBE VON SERGE FERRARI

Eleganter Sonnenschutz

Soltis Touch ist ein dekoratives und leistungsstarkes Gewebe, dessen Name Programm ist. Das erste, gewebte Screenmaterial von Serge Ferrari für den innenliegenden Sonnenschutz überzeugt hier vor allem durch seinen sehr natürlichen Look: Das Ergebnis einer vollkommen neuen Webtechnologie, bei der verschiedene Materialien und Farben kombiniert werden und dem Screen ein besonderes Erlebnis von natürlichem Griff und Anmutung verleihen.

■ Eine gute Raumgestaltung erfordert eine umfassende Betrachtungsweise und Berücksichtigung vielfältiger Aspekte. Um ein sehr hohes Komfortniveau zu erreichen und eine behagliche und einladende Atmosphäre zu schaffen, sollten die Innenrollos oder -jalousien sowohl den Eintrag von Wärme- und Tageslicht regulieren, als auch wesentlich das Gestaltungskonzept unterstützen. Screngewebe müssen dabei immer strengere technische Normen erfüllen, unter anderem in Bezug auf die Wärmeregulierung, die Energieeffizienz von Gebäuden, die Qualität der Innenluft sowie die Brandsicherheit. Und sie sollten auch den persönlichen Stil der Bewohner zum Ausdruck bringen und aktuelle Trends widerspie-

geln. Die ästhetische Dimension von technischen Geweben (hochwertiger Griff, breite Farbpalette) ist ein entscheidendes Moment, um Innenräume zu schaffen, in denen man sich wohlfühlt. Ein Aspekt, der vom Serge Ferrari Team mit ganz besonderem Augenmerk behandelt wurde.

Neues Screen-Material

Während des Webens wird in das mehrfarbige Webmuster aus bis zu 4 Fäden ein Rohgarn eingearbeitet, das eine sehr raffinierte und markante Oberfläche schafft. Soltis Touch wurde speziell für den innenliegenden Sonnenschutz entwickelt, wobei es in verschiedensten Anwendungen wie Rollos, Vertikaljalousien oder Flächenvorhängen eingesetzt werden kann. Es ist in einer Vielzahl von natürlichen, vitalisierenden oder beruhigenden Tönen erhältlich, die vielfältigsten Einrichtungsstilen gerecht werden. Soltis Touch ist das erste gewebte Screenmaterial im Soltis-Programm von Serge Ferrari und in zwei Breiten (180 und 270 cm) und drei Öffnungsgraden erhältlich: 1%, 3% und 5%.

Das Komfortplus für vielfältigste Anforderungen

Neben seinem gestalterischen Charakter unterstützt Soltis Touch auf vielschichtigen Ebenen den Komfort im Raum und sorgt zudem für einen hohen Brandschutz:

- Blendschutz: filtert das natürliche Licht für besseren visuellen Komfort im Innenraum
- Transparenz: exzellente Sicht nach draußen
- Thermischer Komfort: Reduktion des solaren Eintrags, um innen die Temperaturen auch im Sommer stabil zu halten und den Einsatz von Klimatechnik zu minimieren
- Akustische Absorption: zur Reduzierung des Nachhalls und Verbesserung der Raumakustik
- Hervorragende Beständigkeit gegen Knittern und Rissbildung
- Brandschutzklassifizierung Euroclass B-s2,d0 nach EN 13501-1
- Hochwertiges Design: raffinierte Webeffekte mit einem besonderen, natürlichen Look und attraktiven Farbkombinationen: soft, puristisch und vitalisierend.

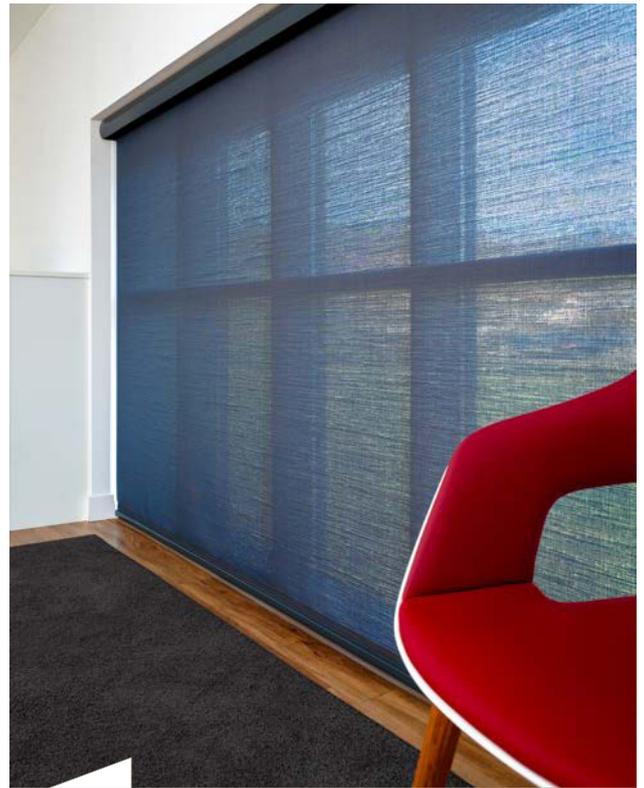
Vier aktuelle Farbwelten

Soltis Touch ist in insgesamt 28 Farbvarianten erhältlich und bietet sowohl weiche Farbnuancen als auch markante Dessins, die speziell für jede der vier Farbwelten Kreativ, Belebend, Pur und Elegant entwickelt wurden. Mit ihrem scharfen Blick für Neuentwicklungen und aufkommende Trends hat die Textildesignerin Anne Emery, Mitbegründerin der Stilberatung Aujourd'hui Ou Mardi, zusammen mit Serge Ferrari die Farbkollektionen für Soltis Touch entworfen.

www.sergeferrari.com

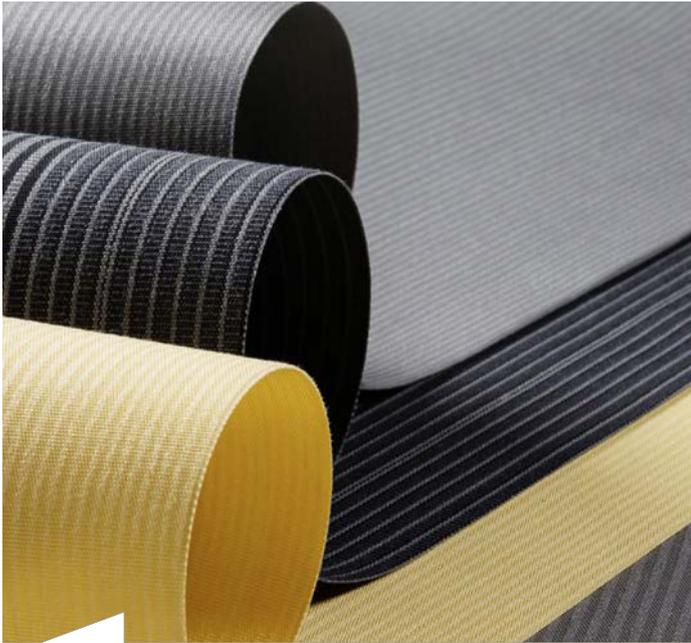


Soltis Touch ist in 28 Dessins erhältlich und charakterisiert durch seine mehrfarbige Webung.



Der dekorative Look bietet ein breites Spektrum an Einsatzmöglichkeiten: von Living über Gastro/Hotel bis zu Büroanwendungen.

Foto: Sattler



Die zusätzlich verfügbaren Lumera 3D Stoffe empfehlen sich durch die erweiterten optischen Effekte.

Foto: Sattler



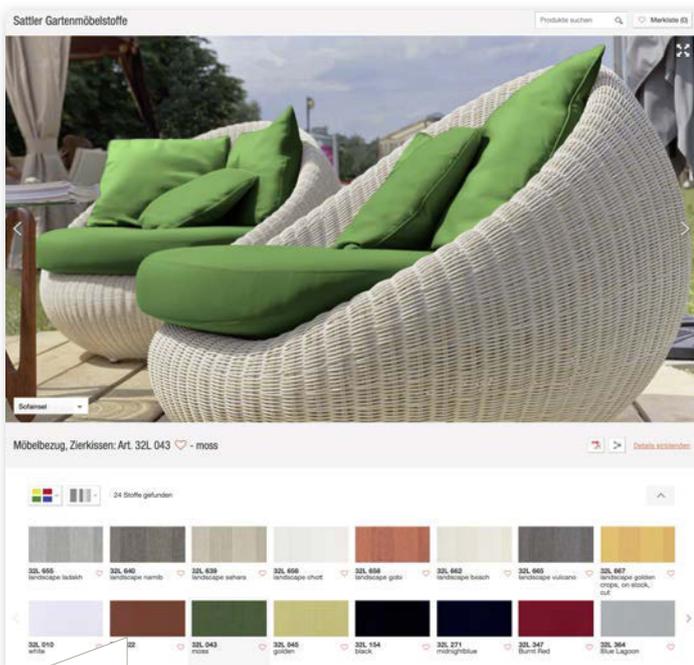
Die CBA-Technik geht noch einen Schritt weiter – spinndüsengefärbtes Markenacryl als Filament-Garn soll für schöne optische Effekte im Markisentuch sorgen.

KONFIGURATOREN SETZEN SICH BEI DER BERATUNG MEHR UND MEHR DURCH

Darf es ein wenig grüner sein?

Zur optimalen Beurteilung können Sattler Sonnenschutz- oder Gartenmöbelstoffe in verschiedenen realen Szenen betrachtet werden. So bekommt man einen ersten Eindruck, wie der gewählte Stoff auf der Markise wirkt. In vier einfachen Schritten kann man so vergleichen, aussuchen und anfragen.

Foto: Sattler

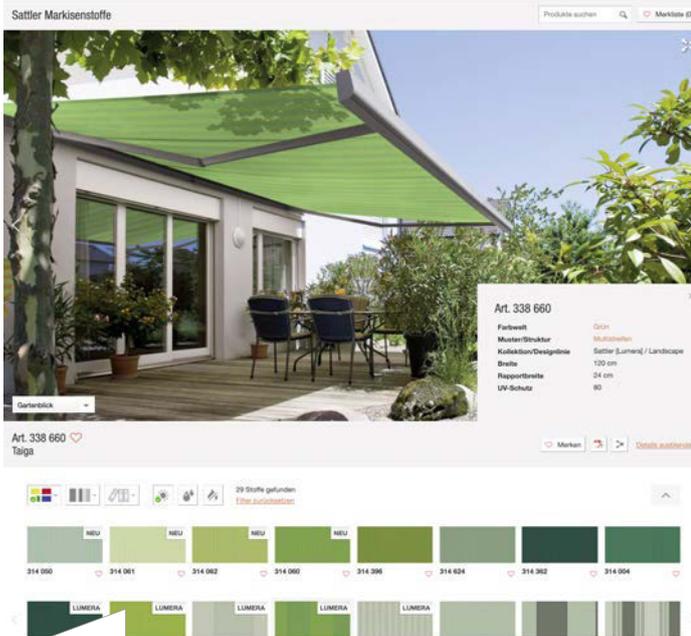


Die Farbkombination von Markisenstoff und Gartenmöbel sollte nicht unterschätzt werden und ist das entscheidende Detail zu Mitbewerbern.

So kann z. B. auch der Endkunde einen guten Eindruck bekommen, wie der gewählte Lieblingsstoff von Sattler auf seiner Markise oder den Gartenmöbeln wirkt. Voraussetzung dafür, ist die Einbindung des Design Collectors in die eigene Homepage des Fachhändlers, damit der Endkunde den Konfigurator benutzen kann. Für die Integration des Design Collectors in die eigene Homepage des Fachhändlers gibt es entsprechende Format-Anpassungen für eine nahtlose Implementierung, bei der sich die Kollektion immer auf dem aktuellen Stand befindet.

Verkaufsförderung und Beratungskompetenz

Ob sonntags auf der Couch oder beim Fachhändler in der Ausstellung, durch den einfach zu bedienenden Konfigurator bekommt der Kunde sehr schnell einen ersten Eindruck, wie seine neue Markise oder die Neubespannung aussehen kann. Die Möglichkeit, konfigurierte Szenen zu vergleichen, macht zudem die Entscheidungsfindung einfacher. Ob einfarbig oder Streifen oder die Suche nach verschiedenen Qualitäten, die Suche wird einfach und kann als PDF gespeichert oder ausgedruckt werden. Das so generierte PDF wird mit Logo und Kontaktdaten des jeweiligen Fachbetriebes versehen. Damit können gleich zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen werden, zum einen um das attraktive und emotionale Thema Stofffarbe auf der Fachhändler-Homepage zu spielen und zum anderen den Konfigurator als professionelles Beratungstool im Kundengespräch in der Ausstellung oder beim Kunden auf der Terrasse zu nutzen.



Mit einem Klick kann die Farbe des Markisentuchs in der gewählten Kollektion geändert und bei Bedarf als PDF gespeichert und/oder ausgedruckt werden.

World of Sattler Kollektion

Die neue Kollektion im Flexbook ist die Einladung auf eine Reise in eine Welt schillernder Vielfalt, faszinierender Farben und unvergesslicher Eindrücke. Unsere Umgebung aus Licht und Farben prägt unser Leben und unser Wohlbefinden. Mit dem Design Collector kann sich der Endkunde die Welt der Sattler-Stoffe nach Hause holen und sein ganz persönliches „Wohlfühlambiente“ gestalten. Bei Sattler kommen nur die Materialien zum Einsatz, die auch den härtesten Wetterbedingungen standhalten. Daher verwendet man das beste Outdoor Garn: Spindüsengefärbtes Markenacryl ist extrem witterungsbeständig und durch und durch gefärbt bis in die letzte Faser. Mit der CBA-Technik geht man noch einen Schritt weiter – spindüsengefärbtes Markenacryl als Filament-Garn soll für schöne optische Effekte im Markisentuch sorgen. Mit den Qualitäten Elements, Lumeria und Lumeria 3D wird eine breite Auswahl an Qualitäten und Dessins angeboten. Die Qualität 370XL Groove bietet aber auch eine Auswahl an Streifen und Solids aus spindüsengefärbtem Polyester an, bei welchen auch noch nach Jahren die Farben ihre Brillanz behalten.

Auch bei der Suche nach wasserdichten Geweben kann geholfen werden. Mit Polyplan Bright und Pergola Opaque stehen PVC-beschichtete Gewebe für den gewünschten Anwendungsfall zur Verfügung. Aber auch in Acryl gibt es wasserfeste Stoffe, die trotzdem den textilen Charakter bewahren. Zum Beispiel All Weather, für den Einsatz bei Wetterkapriolen gedacht, oder Reflect, wenn es etwas Besonderes sein soll.

Die Kombination macht es aus

Die Erfolgsgeschichte, der im Design Collector wählbaren von Outdura Outdoor-Möbelstoffen, begann in den späten 1990er-Jahren in den USA. Mit hohen Qualitätsansprüchen und Know-how hat sich die Marke, mit Sitz in North Carolina, zu dem entwickelt was sie heute ist: Einem der führenden Anbieter für Outdoor-Möbelstoffe. Die Marke Outdura vereint beste Qualität mit anspruchsvollen Dessins und lässt dabei keine Wünsche offen. Die Stoffe sind aus 100 % spindüsengefärbtem Markenacryl gefertigt und garantieren hervorragende technische Eigenschaften hinsichtlich Licht- und Farbechtheit, UV-Beständigkeit und Strapazierfähigkeit. Farblich abgestimmt auf den Markisenstoff ein weiteres starkes Verkaufsargument.

www.word-of-sattler.com



ZIP-BESCHATTUNGEN. WOHNEN IM FREIEN

ZIP-Beschattungen von VALETTA vereinen Zweck, Design sowie Architektur in einem System und bestechen durch schlichte Eleganz.



- Große Variantenvielfalt
- Effiziente Nutzung auch bei starkem Wind
- Hohe Widerstandsfähigkeit



Die ZIP-Führung sorgt für eine optimale Tuchspannung.



VALETTA Sonnenschutztechnik GmbH
UNTERNEHMENSZENTRALE
Salzburger Straße 199, A-4030 Linz
T. +43 732 38 80 - 0, office@valetta.at



QUALITÄT AUS ÖSTERREICH SEIT 1960

ROLLLÄDEN RAFFSTORE MARKISE INSEKTENSCHUTZ

WWW.VALETTA.AT

DIE VERWEILDAUER DER GÄSTE VERLÄNGERN

Behagliche Wärme: Infrarot-Heizstrahler für den Außenbereich

Mit innovativen Heizsystemen kann der Aufenthalt der Gäste im Außenbereich unkompliziert verlängert werden. Infrarot-Heizstrahler sind sowohl in Gastronomie als auch Hotellerie sehr beliebt, in zahlreichen Terrassendächern, Markisen oder Schirmen sind sie bereits integriert. Ihr Vorteil gegenüber Heizpilzen, die vielerorts bereits verboten sind, liegt auf der Hand: Sie nehmen keinen wertvollen Platz weg.



Foto: Tansun

Mit Infrarot-Heizstrahlern herrschen im Außenbereich stets angenehme Temperaturen.

Auch nachträglich können Infrarot-Heizstrahler an Wand, Dach, Terrassendach, Pergola, Markise oder Schirm montiert werden. Sie heizen umgehend auf Knopfdruck und strahlen eine besonders angenehme Wärme aus, da die Infrarot-Technik den Großteil der Energie direkt in Strahlungswärme umwandelt. So kommt die Wärme punktgenau da an, wo sie erwünscht ist. Und das vollkommen geräusch- und geruchslos – bei geringem Energieverbrauch.

Wetterfeste Lösungen

Tansun bietet als Spezialist auf diesem Gebiet unter anderem wetterfeste Outdoor-Terrassenstrahler an, die auf unterschiedliche Anforderungen zugeschnitten sind. Das Modell Miami eignet sich als kompakter Heizstrahler für kleine Flächen – beispielsweise für mobile Theken. Sonnenschirme und Markisen lassen sich optimal mit dem Modell Rio ergänzen. Hier überzeugt ein modernes Design mit einer starken Leistung in einer leichten Konstruktion. Rio Grande lässt stilvolle Komfortzonen entstehen. Das Präzisionsmodell lässt sich mit zeitlosen Gehäusefarben mühelos in jede Umgebung integrieren. Dank der innovativen Soft-Light-Technologie sorgt das Modell St. Tropez neben angenehmer Wärme auch für ansprechendes halbdunkles Licht, welches durch eine dezente Lichtabgabe bewirkt wird. Besonders robust zeigt sich die Lösung Sorrento. XL-Reflektoren und ein seitlich perfekt gelüftetes Gehäuse prädestinieren dieses Modell vor allem für den gehobenen Gastronomie-Bereich. Die Serie Monaco ist nahezu baugleich, hier sind jedoch die Reflektoren und Heizröhren mit einer zusätzlichen Farbschicht überzogen, wodurch die Helligkeit der Lichtabgabe weiter reduziert wird. Den allerhöchsten Ansprüchen wird Primus gerecht, der optisch mit den

Baustilen großzügiger Gastronomie-Terrassen harmoniert. Darüber hinaus bietet man eine Vielzahl mobiler Varianten an.

Passendes Zubehör inklusive

Passend zu den Infrarot-Heizstrahlern ist eine breite Auswahl an Zubehör erhältlich, mit dem sich die Lösungen optimal montieren, besser steuern oder nahezu automatisiert bedienen lassen. Auch in diesem Segment setzt TANSUN auf die perfekte Kombination aus robuster und innovativer Technik.

www.tansun-europa.com

Foto: Tansun



Für jede Flächengröße findet sich das passende Modell.



Foto: Tansun

Der niedrige Energieverbrauch der Infrarot-Heizstrahler ist ein zusätzlicher Pluspunkt.



Windschutzanlagen sorgen vor allem an der See dafür, dass Wind den Aufenthalt auf der Terrasse nicht trübt, und Sand und Nässe fernbleiben.



Die Lärmbelästigung wird durch die Glasscheiben in beiden Richtungen reduziert. Geschäftsnachbarn werden weniger belästigt, und der Gast bekommt weniger mit.

GUT GESCHÜTZT VOR ZUGLUFT

Windschutzsysteme: Schaffen Sie mehr Terrassenkomfort

Auf beständiges Wetter ist in unseren Breitengraden schon längst kein Verlass mehr – auf die unterschiedlichsten Wetter-Kapriolen hingegen schon. Es ist mehr als ärgerlich, wenn die Außenplätze in der Gastronomie und Hotellerie trotz trockenen Wetters nicht genutzt werden, da es viel zu windig ist. Spezielle Windschutzanlagen bieten hier eine praktikable Lösung.

Ein gut geplantes Windschutzsystem verlängert zuverlässig die Nutzung der Außengastronomie. Die Investition amortisiert sich so innerhalb sehr kurzer Zeit durch mehr Öffnungstage und -stunden, sowie einer optimalen Nutzung während der gesamten Outdoor-Saison, teilweise sogar ganzjährig.

Maßanfertigung oder Standard

Windschutzanlagen werden maßgeschneidert und exakt auf die baulichen Gegebenheiten sowie Anforderungen des jeweiligen Betriebes abgestimmt. Die Windanlagen für die Gastronomie sind aus Sicherheitsglas und Aluminium gefertigt. Die Modelle sind dabei ebenso vielfältig wie die Betriebe, bei denen sie installiert werden. Sie werden sowohl farblich als auch in puncto Design an den Hauptbetrieb angepasst, so dass eine Einheit entsteht.

Gästen wird durch die Abgrenzung das Gefühl von Behaglichkeit vermittelt, was durch den

Lärmschutz, der bei der Installation zusätzlich geschaffen wird, verstärkt wird. Ein weiteres Plus: Die Windschutzanlagen können als Werbeträger mit Signalwirkung fungieren. Besser und unkomplizierter kann man kaum auf den Betrieb und den dazugehörigen Außenbereich aufmerksam machen.

Befestigungsmöglichkeiten

Windschutzanlagen werden objektabhängig entweder mobil aufgestellt, fest auf dem Boden verschraubt oder im Erdreich befestigt. Schon in der Planung wird die jeweils optimale Befestigung der Windschutzwände festgelegt. Höhenunterschiede können ausgeglichen werden und die Elemente sind stabil miteinander verbunden. Da das gesamte Befestigungsmaterial für die Windschutzelemente viele Jahre dem ständig wechselnden Wetter und teils sehr extremen Beanspruchungen ausgesetzt ist, werden ausschließlich korrosionsfreie Materialien verwen-

det. Das schafft eine hohe Langlebigkeit der Produkte und verhindert dauerhaft optische Einschränkungen durch Korrosion.

www.terrassenprofis.de



Die Windschutzlösungen sind stabil, robust und wetterbeständig. Sie können bei Bedarf eingefahren werden.

IM INTERVIEW MIT SEBASTIAN SCHMID VON DER MESSE STUTTGART

Outdoor ist aus dem Gastronomiebereich nicht mehr wegzudenken

Schon auf der R+T 2015 konnte man eine deutliche Entwicklung im Bereich von Lamellendächern und anderen Outdoorprodukten feststellen. Mit der INTERGASTRA und der R+T 2018 hat das Thema Outdoor Living dann richtig Fahrt aufgenommen. Gründe genug warum die OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. powered by R+T auch 2020 im Rahmen der INTERGASTRA stattgefunden hat. Die GLASWELT hat mit dem Macher der Sonderveranstaltung gesprochen.

GLASWELT – R+T meets Gastronomie auf der INTERGASTRA konnte man es nennen, wenn man es auf den Punkt bringen will. Was erwartete die Besucher im Rothauspark?

Sebastian Schmid – Auf der Sonderschau „OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING.“ konnten die Besucher verschiedenste innovative Sonnen- und Wetterschutzsysteme für die Außengastronomie – von Markisen, über Sonnenschirme bis hin zu Terrassendächern mit vielfältigem Zubehör erleben. Insbesondere Hoteliers und Restaurantbesitzer haben sich im Rothaus Park des Stuttgarter Messegeländes von den unterschiedlichen Überdachungs- und Beschattungsmöglichkeiten im Freien überzeugen können. Namhafte Hersteller zeigten ihre hochwertigen Produkte, die direkt vor Ort auf Herz und Nieren geprüft werden konnten. OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. zeigte einfach alles, was die Außengastronomie und Hotellerie für jede Wetterlage bestmöglich nutzbar und komfortabel macht.

GLASWELT – Wie sehen Sie die Weiterentwicklung der Sonderausstellung für die Zukunft?

Schmid – Wir setzen uns vor allem nicht unter Druck. Die Sonderschau OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. ist ein klassisches Projekt, welches gemeinsam mit der Branche ins Leben gerufen wurde und mit dieser auch weiterentwickelt wird. Die Weiterentwicklung hängt letztlich auch vom Erfolg der Aussteller ab. Wir erhoffen uns natürlich mit dem Ausbau des Themenbereichs und der belegten Fläche den bisherigen Erfolg fortschreiben zu können. Ferner wünschen wir uns dann besucherseitig positive Synergien zur R+T im Februar 2021. Grundsätzlich ist das Projekt aber auch zur INTERGASTRA 2022 geplant. Wir denken langfristig, und freuen uns die Veranstaltung in den kommenden Jahren weiter entwickeln zu dürfen.

GLASWELT – 2018 gab es ja schon eine Sonderausstellung zum Thema Outdoor. Wie war die Resonanz der Gastronomen?

Schmid – Wir haben den Themenbereich bereits zur INTERGASTRA 2016 im Außenbereich mit einer kleinen Sonderschau getestet. Wir hatten somit für 2018 bereits einige Erfahrungen gesammelt und diese in das ausgebaute Konzept einfließen lassen. Zudem haben wir natürlich von der kurz danach stattfindenden R+T - Weltleitmesse für Rollladen, Tore und Sonnenschutz profitieren können. Wir haben die Synergien genutzt und ein gemeinsames Format auf die Beine gestellt. Das Feedback hat dann gezeigt das wir den Puls der Zeit getroffen haben.

GLASWELT – Wie sind die Reaktionen der Besucher, wenn eine Außenstellung im Februar stattfindet?



Foto: Messe Stuttgart

Sebastian Schmid ist Abteilungsleiter der Technologiemesen bei der Messe Stuttgart, und seit über 10 Jahren verantwortlich für die R+T. Er sorgt maßgeblich für die strategische Weiterentwicklung seiner Messethemen im In- und Ausland

Schmid – 2018 hatten wir natürlich ideale Rahmenbedingungen. Innerhalb eines Monats haben sowohl die INTERGASTRA als auch die R+T in Stuttgart stattgefunden. Schon aus logistischen Gesichtspunkten haben sich hier für die Aussteller viele Vorteile ergeben. In der diesjährigen Auflage fokussieren wir uns vor allem auf den Besucher, und die Synergien welche sich daraus auch für die im kommenden Jahr stattfindende R+T ergeben. Unsere Aussteller haben eigens für die Sonderschau bereits die Möglichkeit potentielle Kunden zur nächsten R+T einladen zu können. Des Weiteren laden wir dieses Jahr auch gezielt das Fachhandwerk aus der Region ein, um sich über die aktuellen Outdoor Trends informieren zu können.

GLASWELT – Was passiert 2021 auf der R+T. Was darf man dort im Bereich Outdoor auf dem Messegelände erwarten?

Schmid – Erfreulicherweise ist die R+T 2021 in nahezu allen Hallen bereits komplett ausgebucht. An der weiterhin gestiegenen Nachfrage zum Thema „OUTDOOR“ können wir bereits schon jetzt festhalten, dass dies eines der Leitthemen auf der kommenden Messe sein wird. Das Herzstück für diesen Themenbereich wird dann wie bereits 2018 die Halle 6 sein. Die Besucher können sich hier auch auf den ein oder anderen Neuaussteller freuen. Wir werden für alle Bereiche breit aufgestellt sein, und uns als wichtigster Branchentreffpunkt und einer Weltleitmesse entsprechend präsentieren. ■

Das Interview führte GLASWELT Redakteur Olaf Vögele

FORDERUNG FÜR MEHR KLIMASCHUTZ UND GEGEN RESSOURCENVERBRAUCH

Intelligenter Sonnenschutz muss noch stärker gefördert werden!

Regierungsprogramm lassen hoffen, bereits laufende Förderungen ebenfalls. Doch Experten sind sich einig: Es geht nicht nur um die sauberste Energie, sondern vor allem um jene, die eingespart werden kann. Dabei rückt auch in unseren Breiten der Kühlaufwand im Sommer zunehmend in den Vordergrund. Der Bundesverband Sonnenschutztechnik fordert daher noch mehr Unterstützung für passive Technologien wie dynamische Sonnenschutzsysteme. Das Bekenntnis, dass es zusätzliche Mittel für den Klimaschutz geben soll, ist im Regierungsprogramm klar enthalten. Wieviel an Investitionen tatsächlich getätigt werden wird, ist zwar noch offen, Gebäude sollen jedenfalls nachhaltig und energiesparend beheizt, gekühlt, gebaut und saniert werden.

Was beweglicher Sonnenschutz dazu beitragen kann, zeigt eine Studie des Instituts für Gebäudetechnik und Energie der Hochschule Luzern. Die Simulationsergebnisse belegen die bedeutenden Auswirkungen des Klimawandels auf den Energiebedarf und die Behaglichkeit in Gebäuden: Dieser kann durch intelligente Beschattung auch bei Abwesenheit der Bewohner um bis zu 95% bzw. 600 bis 800 W/m² reduziert werden. Demnach reduziert sich der Heizwärmebedarf um 20–30%, während der Energiebedarf fürs Kühlen hingegen exponentiell ansteigt. Behagliche Temperaturen in den Innenräumen werden nur durch optimale Nutzung des Sonnenschutzes und einer genügenden Nachtauskühlung der Gebäude gewährleistet werden können. Die Automatisierung dieser Systeme und der Gebäudeentwurf, insbesondere die Fenster (Qualität, Ausrichtung, Fläche, Öffnungsmöglichkeit, Beschattung usw.) werden eine zentrale Rolle hinsichtlich der Behaglichkeit und der Robustheit gegenüber dem Klimawandel spielen. Johann Gerstmann, Sprecher des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik in Österreich: „Endlich haben auch die Politiker in einigen Bundesländern erkannt, dass beweglicher Sonnenschutz wie Raffstore, Rollläden und Markisen eine bewährte und ausgereifte Technologie zur Vermeidung eines zusätzlichen Energiebedarfs ist. Variabler Sonnenschutz, der einerseits solare Energie in der Heizperiode nutzt und andererseits vor Überwärmung schützt, sollte bundesweit gefördert werden!“ Das Überwärmungsrisiko nimmt mit der Gebäudedichtheit, der Effizienz der Wärmedämmung und dem Flächenanteil an südorientierten Fenstern zu. Gerstmann: „Deshalb ist es das Gebot der Stunde, durch ganzheitliche passive Maßnahmen den Innenraumkomfort zu sichern und die beim Heizen eingesparte Energie nicht in anderen Bereichen teilweise wieder zu vergeuden!“ Wer klimagerecht planen und bauen möchte, muss in seine Überlegungen ausreichend Beschattung und natürliche Belichtung genauso miteinbeziehen wie gute Wärmedämmung. Das bedeutet, beim Energieeinsparen darf nicht länger vorrangig die Heizenergie im Zentrum stehen. Vielmehr muss die Planung so gut sein, dass keine Nachrüstung von Klimageräten und -anlagen im Wohnbau (ausgenommen in klimatisch exponierten Lagen) erforderlich ist, und der Energiebedarf für Beleuchtung durch gezielte Nutzung von Tageslicht möglichst niedrig gehalten wird. Durch passive Maßnahmen ist es möglich, Kühllasten im Wohnbau fast zur Gänze zu vermeiden und im Nicht-Wohnbau so gering wie möglich zu halten. Zu den passiven Maßnahmen zählt die temporäre Reduktion der direkten Sonneneinstrahlung über transparente Flächen durch variable Außenbeschattung, die Auskühlung der Speichermassen durch effektive Nachtlüftung, aber auch die Wärmedämmung der opaken Gebäudehülle, sowie die Reduktion innerer Lasten durch energieeffiziente Geräte und eine Optimierung der Tageslichtnutzung. Darüber hinaus spart ein außenliegender Sonnenschutz über 20 Jahre gerechnet, ca. das 60fache seines CO₂-Fußabdruckes ein – die solaren Gewinne fürs Heizen noch gar nicht eingerechnet. Das Land Tirol, die Stadt



Foto: BVST/Schlötterer

Der Energieeintrag durch die Sonne kann durch intelligente Beschattung auch bei Abwesenheit der Bewohner um bis zu 95% bzw. 600 bis 800 W/m² reduziert werden.

Wien und das Land Niederösterreich haben das bereits erkannt und fördern variablen Sonnenschutz als passive Maßnahme zur Vermeidung sommerlicher Überwärmung – vor allem in der Sanierung, aber auch im Neubau.

www.bvst.at

Anzeige

Reflexa

Zuhause Wohnfühlen

FENSTERBAU
FRONTALE

Stand 7-504 Halle 7

18.03. – 21.03.2020

Messe Nürnberg

FOLGNER TECHNIKTAGE

Alles neu macht der Mai

Mit einem inspirierenden Informationsprogramm, mit vielen News zu innovativen Markt- und Produktentwicklungen sowie einem Impulsvortrag zum Thema Persönlichkeitsanalyse lädt Folgner Kunden und Interessierte am 7. Mai einmal mehr zu einem spannendem Techniktag nach Bad Aibling ein.



Foto: Folgner

Bernd Folgner und Sebastian Folgner laden am 7. Mai zum Folgner Techniktag nach Bad Aibling ein. Die Besucher erwartet ein spannendes Programm und viel Kommunikation und Austausch unter Kollegen.

Mittlerweile im vierten Jahr hat sich der Techniktag schon zu einer kleinen Tradition entwickelt. Und traditionell und Folgner like ist beim Techniktag auch der Blick in andere Bereiche, um den Teilnehmer einen guten Rundumblick bieten zu können.

Qualität von A-Z

So gibt Antonio Marucci, bekannter Trainer und Coach, einen wissenswerten Einblick in die Persönlichkeitsanalyse und Potentialentwicklung. Entscheidungsfindung, Einschätzung des Selbst- und Fremdwahrnehmung, Gesprächscoaching für schwierige Situationen sowie das selbstsichere Auftreten durch die eigene Persönlichkeit sind dabei spannende Themen. Sebastian Folgner wird die Weiterentwicklungen und Neuheiten bei den innovativen Zip-Screens und den er-

folgreichen FORSA-Raffstoren präsentieren. Beide Produktgruppen haben sich in den letzten beiden Jahren zum Bestseller entwickelt und bieten mit vielen technischen Feinheiten und Innovationen weiterhin ein großes Wachstumspotential im Markt. Geschätzt wird hier das unglaublich marktgerechte Angebot. Insbesondere die PreMo-Baureihen mit vormontierten Raffstorelösungen sind hoch geschätzt. In Kombination mit dem hohen Qualitätsstandard Made in Germany, dem Folgner Nachhaltigkeitsversprechen und höchster Energieeffizienz bei der Fertigung sowie der 2-wöchigen Liefergarantie bietet Folgner seinen Kunden einen großartigen Mehrwert.

Verkauf als wichtige Komponente

Um die richtige Beratung und den Verkauf von Screens geht es bei dem Vortrag von Stephan

Martens, Sunconfex. Er zeigt was im Verkauf zählt, welche Screen-Typen es gibt und mit welchen technischen Eigenschaften diese punkten. Die aktuellen Entwicklungen im Bereich der Motorisierungskonzepte und von Smart Home präsentiert Oliver Schöpf vom Marktführer Somfy. Die smarte Sonnenschutzreise in die Zukunft zeigt die großartigen Chancen und den Mehrwert, den dieses visionäre Thema den Fachbetrieben bietet und wie diese Chancen profitabel umgesetzt werden können.

Netzwerken steht ganz oben

Mit den Techniktage 2020 bietet Folgner wieder einmal mehr eine innovative Informations- und auch Networking-Plattform mit viel Input und Inspiration für seine Kunden.

www.folgner-rolladen.de



Foto: Folgner

Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung als Geschäftsführer eines Rollladen- und Sonnenschutzunternehmens kennt Antonio Marucci die Branche wie kein anderer Trainer und Coach.



Foto: Olaf Vögele

Die Voraussetzungen am Firmensitz in bad Aibling sind stimmig, neben einer sauber strukturierten Produktion, finden sich im Ausstellungszentrum des Unternehmens alle Produkte, die produziert werden.

VALETTA SETZT AUF SINNVOLLE KOMBINATION VON MECHANIK UND ELEKTRONIK

Komplette Sicherheit – smart gelöst

Eine aktuelle Studie des Instituts für Wissenschaft und Forschung der Sicherheitsakademie des Bundesministeriums für Inneres bestätigt: Das subjektive Sicherheitsgefühl der Österreicherinnen und Österreicher ist seit 2016 wieder deutlich angestiegen. 93% von ihnen fühlen sich sicher. Dieses Sicherheitsgefühl ist natürlich ebenfalls durch die wachsende Anzahl an gut geschützten Eigenheimen geprägt. Fenster und Türen gehören zu den sensibelsten Stellen, was deren Sicherheit betrifft. Deswegen wollen Frau und Herr Österreicher diese bestmöglich schützen. Die Produkte von VALETTA zeigen, wie das am besten geht.

Der oberösterreichische Sonnenschutz-Spezialist Valetta bietet hierzu zwei Strategien, um das Einbruchrisiko zu mindern. Zum einen sind es Qualitätsrollläden, die mit Hochschiebesicherungen angeboten werden. Zum anderen erwecken automatisierte Rollläden den Eindruck eines bewohnten Gebäudes – was während der Abwesenheit der Bewohner für zusätzlichen Einbruchschutz sorgt. In den frühen Abendstunden signalisieren unbeleuchtete Häuser und Wohnungen schon von weitem, dass niemand zu Hause ist, was zu Spontaneinbrüchen führen kann. Dazu Andreas Klotzner, Geschäftsführer des oberösterreichischen Sonnenschutzproduzenten Valetta: „Automatisierter Sonnenschutz, der sich bewegt, weist auf anwesende Bewohner hin und ist somit eine empfehlenswerte Maßnahme zur Sicherung des Eigenheims. Vor allem unsere Sicherheitsrollläden sind zudem schlag- und stoßfest und halten einem Hochschiebedruck von mehr als 100 kg stand! Darauf sind Spontaneinbrecher kaum vorbereitet.“ Die Steuerung der Rollläden ist leicht und intuitiv. Der nahezu geräuschlose Motor wird als Standard angeboten, sowohl als Funkvariante und alternativ auch als drahtgebundener Komfortmotor. Die stranggepresste Führungsschiene mit Soft-Fin-Bürsteneinlage sorgt für eine besonders hohe Geräuschdämmung. Höchste Windwiderstandsklassen und der zusätzliche Dämmeffekt im Winter helfen nicht nur beim Energiesparen, sondern steigern zudem den Wohnkomfort.

Geprüfte Qualität – noch besser in der Kombi

Diese Anforderungen erfüllt auch der Valetta Tageslichtrollladen, der sowohl Sicherheit als auch Transparenz verschafft. Wer sich für ihn entscheidet, versorgt seine Räume nicht nur mit ausreichend Tageslicht, sondern reduziert zudem die



Der Sicherheitsrollladen Si-Roll kann mit seinem kleinen Wickeldurchmesser innen oder außen montiert werden.

Beleuchtungskosten. Im Winter kann die tiefstehende Sonne zur Raumerwärmung hereingelassen werden, was Energiekosten spart. Stören aber die Sonnenstrahlen, können die Lamellen jederzeit zusammengefahren werden. Wenn die Rollläden rechtzeitig geschlossen werden, mindern sie die Wärmeverluste durch die Fenster und Fenstertüren, die wärmetechnisch die schwächsten Teile der Außenwände darstellen. Noch bessere Ergebnisse erzielt die Kombination mit dem ISO RollRaff Sturzkasten. Das wurde auch vom ift Rosenheim geprüft. Bewertet wurde der 50er Sturzkasten mit einem Kasten-Wärmedurchgangswert $U_{s,b}$ 0,30 und dem Temperaturfaktor f_{Rsi} 0,75. Dieses sehr gute Ergebnis ist im Prüfbericht Nr. 18-001420-PR02 festgehalten. Klotzner: „Als Sonnenschutz-Spezialist ist es uns wichtig, unsere Produkte stets weiterzuentwickeln. Um die besten Ergebnisse zu erreichen, sind laufende Produkttests und Qualitätsprüfungen nötig. Diese zahlen auch auf die Langlebigkeit unserer Produkte ein. So tun wir nicht nur etwas Gutes für den Nutzer, sondern auch für die Umwelt.“



Die stranggepresste Führungsschiene mit Soft-Fin-Bürsteneinlage sorgt für den leisen Lauf der Behänge.

Dezent gelöst

Eine besonders elegante Lösung stellt der Si-Roll dar. Der Sicherheitsrollladen schützt nicht nur vor Einbrüchen, sondern mit der höchsten Windwiderstandsklasse auch vor Unwettern. Der sehr kleine Rollladenkasten kann auch im Innenbereich angewendet werden. Der Si-Roll wird hier direkt hinter dem inneren Fenstersturz bzw. hinter der Maueröffnung montiert, was eine zusätzliche Sicherung der Räume bzw. Geschäftslokale bedeutet.

www.valetta.at

1900 Raffstoren E 80 A6 S, teilweise mit Tageslicht-Transportelement, wurden am Gebäude installiert.



Foto: Warema

ARCHITEKTONISCHES HIGHLIGHT IN WIEN

Im Zeichen der Mobilität

Das ÖAMTC-Mobilitätszentrum in Wien Erdberg wurde vom Wiener Architekturbüro Pichler & Traupmann entworfen. Die Bauunternehmung Granit Bau war der Generalunternehmer. Immobilienentwickler und Bauherrenberater Moocon war für die Raum- und Funktionsplanung verantwortlich. Bei dem partizipativ ausgerichteten Planungsprozess wirkten mehr als 200 Mitarbeiter mit. Entstanden ist ein modernes Begegnungs- und Servicezentrum für alle ÖAMTC-Mitarbeiter und -Mitglieder.

Architektonisches Highlight

Mit dem ÖAMTC-Mobilitätszentrum hat Wien ein weiteres architektonisches Highlight gewonnen. Die Elemente der einzelnen Gebäudefunktionen wurden nicht nebeneinander gereiht, sondern entlang einer vertikalen Achse ineinander geschoben. Ein zentrales Atrium verbindet die

Bereiche in den beiden Sockelgeschossen und die Bürotrakte in den vier Obergeschossen wie ein Gelenk miteinander. Die an dieses Gelenk angeschlossenen Bauteile münden in ein offenes, lichtdurchflutetes Atrium.

Durch seine im Kreis organisierte Form steht das Gebäude sinnbildlich für die Unternehmenskultur des ÖAMTC und setzt ein Zeichen für Mobilität. Auf einer Bruttogeschoßfläche von 27000 m² beherbergt das Gebäude u.a. die Nothilfezentrale, die Redaktion des Mobilitätsmagazins auto touring, Fachbereiche wie Mitgliederinteressen und Konsumentenschutz und die Rechtsdienste. Der neue Stützpunkt Erdberg bietet u.a. Beratungen zu Mobilitätsthemen, Reisebüro, technische Prüfdienste, Versicherungs-Service und Kfz-Zulassungsstelle. Am Dach befindet sich der Notarzt-Hubschrauber-Stützpunkt Christophorus 9, der von hier seine Einsätze fliegt.

BIM-Technologie

Für die Erarbeitung der Tragstruktur eines Gebäudes mit einer derart komplexen Geometrie war es enorm wichtig, bereits in frühen Projektphasen mit einer dreidimensionalen Planung zu arbeiten. Durch die BIM-Technologie war es möglich, schon in einer sehr frühen Projektphase ein hochwertiges Planungs- und Berechnungsmodell zu schaffen. Gemeinsam wurde zu Beginn des Projekts eine Struktur geschaffen, mit der die Ingenieure und Architekten gleichzeitig an einem einzigen Gebäudemodell arbeiten konnten, wodurch eine Übereinstimmung der Planungsgrundlagen zu jedem Zeitpunkt gewährleistet war. Die Planung des Gebäudes erfolgte vom Vorentwurf bis zur Ausführungsplanung durchgängig an einem gemeinsamen, dreidimensionalen BIM-Modell.

www.oeamtc.at

Foto: AlukönigStahl



Problemzonen wurden mit innenliegendem Sonnenschutz beschattet .



Foto: AlukönigStahl

Mit dem neuen ÖAMTC Mobilitätszentrum entstand ein modernes Arbeitsumfeld für rund 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Foto: Warema



AUF EINEN BLICK

Objekt ÖAMTC-Mobilitätszentrum, Wien

Sonnenschutzlösung: Warema SE
 1900 Außenjalousien / Raffstoren E 80 A6 S
 1100 Kassetten-Rollos 62.F.04
 86 Innen-Jalousie 5.50.08

Architekt: Pichler & Traupmann Architekten ZT GmbH, Wien

Bauherr: Österreichischer Automobil-, Motorrad- und Touring Club, Wien

Das ÖAMTC-Mobilitätszentrum in Wien Erdberg wurde vom Wiener Architekturbüro Pichler & Traupmann entworfen.

Foto: Warema



Mit der Tageslichtfunktion der Raffstoren wird der Lichteintrag in den Büros gesteuert.



Foto: AlukönigStahl

Durch seine im Kreis organisierte Form steht das Gebäude sinnbildlich für die Unternehmenskultur des ÖAMTC und setzt ein Zeichen für Mobilität.

INSERENTENVERZEICHNIS

3E Datentechnik GmbH, Oberkochen	Einhefter	LISEC Austria GmbH, Seitenstetten (A)	165
Abel Metallsysteme GmbH & Co. KG, Geisa	111	markilux GmbH + Co. KG, Emsdetten	Beilage
Aereco GmbH, Hofheim-Wallau	81	Maschinenbau Riebsamen GmbH & Co. KG, Allmannsweiler	15
A+W Software GmbH, Pohlheim	103	Meesenburg Großhandel KG, Stuttgart	65
ALUKON KG, Konradsreuth	133	Moog GmbH, Nürnberg	89
Alumat Frey GmbH, Kaufbeuren	29	NEHER Multiraum GmbH, Frittlingen	117
aluplast GmbH, Karlsruhe	43	OKNOPLAST Deutschland GmbH, Ibbenbüren	35
ATN Anlagentechnik Naethbohm GmbH, Bad Oldesloe	171	Orgadata AG, Leer	159
Barbaric GmbH, Linz (A)	177	Hermann Otto GmbH & Co., Fridolfing	141
BaSys - Bartels Systembeschläge GmbH, Kalletal	97	profine GmbH, Pirmasens	51
Beck+Heun GmbH, Mengerskirchen	125	ProLogic Computer GmbH, Rottendorf	27
Becker-Antriebe GmbH, Sinn	121	Rademacher Geräte-Elektronik GmbH, Rhede	127
Biotrans GmbH, Schwerte	99	Ralmont GmbH, Bergau	137
Bohle AG, Haan	7	Ramsauer GmbH & Co. KG, Bad Goisern (A)	139
düspohl Maschinenbau GmbH, Schloß Holte-Stukenbrock	33	Range + Heine GmbH, Winnenden	55
Elumatec AG, Mühlacker	63	Reflexa-Werke Albrecht GmbH, Rettenbach	205
EXTE GmbH, Wipperfurth	12, 14	Regel-air Becks GmbH & Co. KG, Geldern-Walbeck	87
Fandis S.p.A., Borgo Ticino (I)	195	Rehau AG & Co., Erlangen	41
Fehr Lagerlogistik AG, Winterthur (CH)	5	Remmers GmbH, Löningen	77
FGL Glaslager- u. Transportsysteme GmbH, Göttingen	175	Renson Ventilation N.V., Waregem (B)	123
Folgner GmbH, Bad Aibling	105	ROMA KG, Burgau	131
FOREL S.P.A., Vallio di Roncade (I)	173	Roto Frank FTT Vertriebs-GmbH, Leinfelden-Echterdingen	47
Carl Fuhr GmbH & Co.KG, Heiligenhaus	79	RYKO Maschinenbau GmbH, Königsbach-Stein	45
Gealan Fenster-Systeme GmbH, Oberkotzau	85	Salamander Industrie-Produkte GmbH, Türkheim	Altarfalz
Gerhard Geiger GmbH & Co., Bietigheim-Bissingen	129	Sattler SUN-TEX GmbH, Gössendorf (A)	197
GFS – Gesellschaft für Sicherheitstechnik mbH, Hamburg	157	Schüt-Duis Fenster & Türentechnik GmbH & Co. KG, Aurich	73
Glas Trösch GmbH, Nördlingen	107	Ernst Schweizer AG, Hedingen (CH)	53
Glaspro Solutions GmbH, Hüttlingen	169	ShowMotion Sola GmbH, Berlin	25
Götzinger Maschinen GmbH, Waghäusel	61	SICURTEC Laminatglastechnik GmbH, Mondsee (A)	183
Gretsch-Unitas GmbH, Ditzingen	83	Siegenia-Aubi KG, Wilnsdorf	9
Grove Rollläden und Bauelemente GmbH, Barßel	Einhefter	Sika Deutschland GmbH, Stuttgart	69
GW GERMAN WINDOWS Südlohn GmbH, Südlohn-Oeding	143	Simonswerk GmbH, Rheda-Wiedenbrück	95
Hanno-Werk GmbH & Co. KG, Laatzen	135	SOMFY Feinmechanik und Elektrotechnik GmbH, Rottenburg	17
W. Hautau GmbH, Helpsen	37	Soudal N.V. Deutschland, Leverkusen	1, 2
Hegla GmbH & Co. KG, Beverungen	109, 214	Süd-Fensterwerk GmbH & Co. Betriebs-KG, Schnelldorf	39
HELLA Sonnenschutztechnik GmbH, Duisburg	193	Sunflex Aluminiumsysteme GmbH, Wenden	75
heroal, Verl	119	SYSCAD Team GmbH, Alfeld	31
Holzbau Schmid GmbH & Co. KG, Adelberg	93	TGT GmbH, Emsbüren	157
Homag GmbH, Schopfloch	Einhefter	Tremco Illbruck GmbH & Co. KG, Köln	147
Hörmann KG Verkaufsgesellschaft, Steinhagen	3	upCranes, Hemau	15
Konrad Hornschuch AG, Weißbach	71	Uplifter GmbH & Co. KG, Guteneck	115
Hydro Building Systems Germany GmbH, Ulm	163	Urban GmbH & Co. Maschinenbau KG, Memmingen	49
Innoperform GmbH, Preititz	Einhefter	Valetta Sonnenschutztechnik GmbH, Linz (A)	201
Inoutic / Deceuninck GmbH, Bogen	11	Variotec GmbH & Co. KG, Neumarkt	13
ISO-Chemie GmbH, Aalen	145	Veka AG, Sendenhorst	Einhefter
Jechnerer GmbH, Herrieden	67	Ventana Deutschland GmbH & Co. KG, Vreden	21
Jekko srl., Colle Umberto (I)	113	Weinig Vertrieb & Service GmbH & Co. KG, Tauberbischofsheim	57
JOKA-SYSTEM GmbH, Delmenhorst	181	weinor GmbH & Co.KG, Köln	Einhefter
KASTO Maschinenbau GmbH & Co. KG, Achern	23	Gebr. Willach GmbH, Ruppichteroth	91
Horst Klaes GmbH & Co. KG, Bad Neuenahr-Ahrweiler	Einhefter	Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG, Telgte	19
Kremer GmbH, Wächtersbach	153	Zuani Deutschland GmbH, Hohenstein	13
Kuraray Europe GmbH Finance & Administration, Hattersheim	155		

Stellenangebot

Zur Verstärkung unseres leistungsfähigen Betriebs suchen wir

Techniker Glaser Fensterbauer (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Kundenberatung sowie Erstellung von Angeboten
- Aufmaß von Fenstern, Türen, Bauelementen mit techn. Ausarbeitung
- Planung Überwachung der Montagearbeiten (keine Sub.)
- Abnahme und Vorbereitung der Rechnungsstellung

Ihr Profil:

- Abgeschlossene Ausbildung Glaser, Schreiner, Metallbauer, idealerweise Weiterbildung zum Meister oder Techniker
- Erfahrung in Montage und Aufmaß von Fenster/Haustüren
- Kenntnisse von CAD (2D) und Branchensoftware (Klaes o.ä.)

Wie bieten:

- Attraktive Vergütung, Firmenparkplatz
- Eigenverantwortliches Handeln, flache Hierarchien
- Unbefristeter Arbeitsvertrag, Vollzeit

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Bitte per Mail an
ak@pforzheimer-fensterbau.de
www.pforzheimer-fensterbau.de



Kaufgesuche

ANKAUF VON GEBRAUCHTEN GLASBEARBEITUNGSMASCHINEN sowie gerade Kantenschleifmaschinen, Facettiermaschinen, Float- und VSG-Glasschneidanlagen, CNC-Bearbeitungszentrum, Bohrmaschinen, Sandstrahlanlagen, ESG Ofen, komplette Isolierglasherstellungsanlagen.

Interessante Hersteller: BAVELLONI, BOTTERO, BOVONE, BODO GERHARD, INTERMAC, LATTUADA, LISEC, BYSTRONIC, TAMGLASS

Technovit Glastechnik (Belgien), z.Hd. von Herrn Dirk Vandermeeren, tel. 0032 13 774773, fax. 0032 13 778002, e-mail: info@technovit.be

Verkäufe

Diverse Lagerregale und Transportgestelle in unterschiedlichen Größen und 1 Schieberegal, alles Marke Hegla, für Glas/Fenster/Türen umständehalber günstig abzugeben.

Weitere Informationen erhalten Sie von Gerhard Stöffler, Telefon 07271-8491

Anzeigenschluss für Heft 4/2020

ist am 19.03.2020

Anzeigenverkauf Marion Hinze

Tel.: 0711/63672-841

E-Mail: hinze@gentner.de



Macht Krach.



Macht Hoffnung.

Viele haben das ganze Jahr nicht genug zu essen. Spenden Sie Saatgut.
brot-fuer-die-welt.de/ernaehrung

Mitglied der **actalliance**



Würde für den Menschen.

GLASTECHNIK HOLGER KRAMP

**Qualitätswerkzeuge von
BOVONE DIAMOND TOOLS**



**CNC-Werkzeuge der Firma BDT
Top Qualität - lange Standzeit - super Finish**



**Für jede Anwendung das richtige Werkzeug.
Rufen Sie uns an - wir beraten Sie gerne.**

Glastechnik Holger Kramp GmbH
Albert-Einstein-Str. 18
23617 Stockelsdorf

Tel.: 0451-499690
www.glastechnik.com
Mail: info@glastechnik.com

Ausgabe 04.2020

Die GLASWELT 04.2020 erscheint am 09. April 2020.

GLASWELT TOP-THEMA

Fassaden: Mehr Design, mehr Komfort, ausgereifte Technik

Die optimale Gebäudehülle im Objektbau: Wir erläutern, wie die Entwicklung energieeffizienter Fassaden für die Zukunft weitergeht und zeigen auf, welche Herausforderungen sich daraus für den Fassadenbauer und -planer ergeben und welche Rolle die Fassadengläser dabei spielen. Weiter erläutern wir, was die Fassadensteuerung leisten muss, damit die Gebäudehülle nicht nur effektiv arbeitet, sondern auch mehr Funktionen übernehmen kann. Dazu stellen wir eine Reihe passender Sonnenschutzsysteme vor.



Foto: Simon Ricklin



TERMINE

FENSTERBAU FRONTALE

18. – 21.03.2020, Nürnberg
www.frontale.de

5. Fachdialog Fassadenplanung

26. März 2020, Next Studio, Frankfurt
www.next-studio.de

Glaskongress Bundesverband Flachglas

22. – 24.04.2020, Berlin
www.bundesverband-flachglas.de

VFF Jahreskongress

13. – 15.05.2020, Düsseldorf
www.window.de

2. Wiener Fensterkongress

18. – 19.06.2020, Wien
www.interconnectionconsulting.de

GLASWELT IMPRESSUM

SO ERREICHEN SIE DIREKT UNSEREN LESERSERVICE

Postfach 91 61
97091 Würzburg
Telefon +49 (0) 711 / 636 72 403
Telefax +49 (0) 711 / 636 72 414
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) 711 / 63 67 28 42
Telefax +49 (0) 711 / 63 67 27 77
mund@glaswelt.de

Redaktion

Dipl.-Ing. Matthias Rehberger
Ressort Glas
Telefon +49 (0) 21 21 / 35 92 43 31
rehberger@glaswelt.de
Olaf Vögele, Betriebswirt und Sachverständiger,
Ressort Sonnenschutz
voegele@glaswelt.de

Redaktionsassistent

Christine Hütt
Telefon +49 (0) 711 / 63 67 28 68
Telefax +49 (0) 711 / 63 67 27 77
huett@glaswelt.de

ANZEIGEN

Gesamtleitung Media Sales

Oliver Scheel (verantwortlich)
Telefon +49 (0) 711 / 63 67 28 37
Telefax +49 (0) 711 / 63 67 27 60
scheel@glaswelt.de

Anzeigenleitung

Marion Hinz
Telefon +49 (0) 711 / 63 67 28 41
Telefax +49 (0) 711 / 63 67 27 60
hinze@glaswelt.de

Auftrags-Management

Melanie Schweigler (Leitung)
Telefon +49 (0) 711 / 63 67 28 62
Telefax +49 (0) 711 / 63 67 27 60
schweigler@glaswelt.de

Rudolf Beck

Telefon +49 (0) 711 / 63 67 28 61
Telefax +49 (0) 711 / 63 67 27 60
beck@glaswelt.de

Gültig ist Anzeigenpreisliste Nr. 52

LAYOUT UND GESTALTUNG

GreenTomato GmbH, Stuttgart

DRUCK

pva, Druck und Medien-Dienstleistungen GmbH,
Landau in der Pfalz
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 Leser-
service 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 Bezugs-
jahres 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 Vorkaufleute ist Stuttgart, für alle Übrigen gilt
dieser Gerichtsstand, sofern Ansprüche im Wege
des Mahnverfahrens geltend gemacht werden.
Bitte teilen Sie Änderungen von Adressen und
Empfängern sechs Wochen vor Gültigkeit dem
Leserservice mit.

ISSN 0017-1107

Mit Namen oder Signum des Verfassers gekenn-
zeichnete Artikel sind nicht unbedingt die Meinung
der Redaktion. Unverlangte Manuskripte werden
nur zurückgesandt, wenn Rückporto beigefügt ist.

URHEBERRECHT:

Die systematische Ordnung der Zeitschrift so-
wie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge
und Abbildungen sind urheberrechtlich ge-
schützt. Mit der Annahme eines Beitrages zur
Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor
umfassende Nutzungsrechte in inhaltlich un-
beschränkter und ausschließlicher Form, ins-
besondere 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 Daten-
verarbeitungsanlagen 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 An-
nahme, 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:



- Etablierteste Fachzeitschrift
- Fundierte Fachartikel
- Wichtige Marktübersicht

Jetzt auch als
E-Paper-App



GLASWELT

Fassade Sicherheit Sonnenschutz

”

Ich lese die GLASWELT, weil sie die etablierteste Fachzeitschrift in der Branche ist, in der ich alle relevanten Informationen für meine Arbeit finde. Das Heft sowie der GLASWELT Newsletter versorgen mich immer aktuell mit allen wichtigen Informationen zum Markt.

Weiteren Input für meine tägliche Arbeit finde ich in den fundierten Fachbeiträgen. Hier erhalte ich aktuelle und relevante Informationen, die neben den Glas-Themen auch wichtige Fassaden-Themen aufgreifen. Zudem ist es für mich wichtig zu lesen, was neben der Glasbranche auch die Fassaden- und Fensterbauer bewegt.

“

Hannes Spiss,
Leiter der Isolar Glas Beratung GmbH

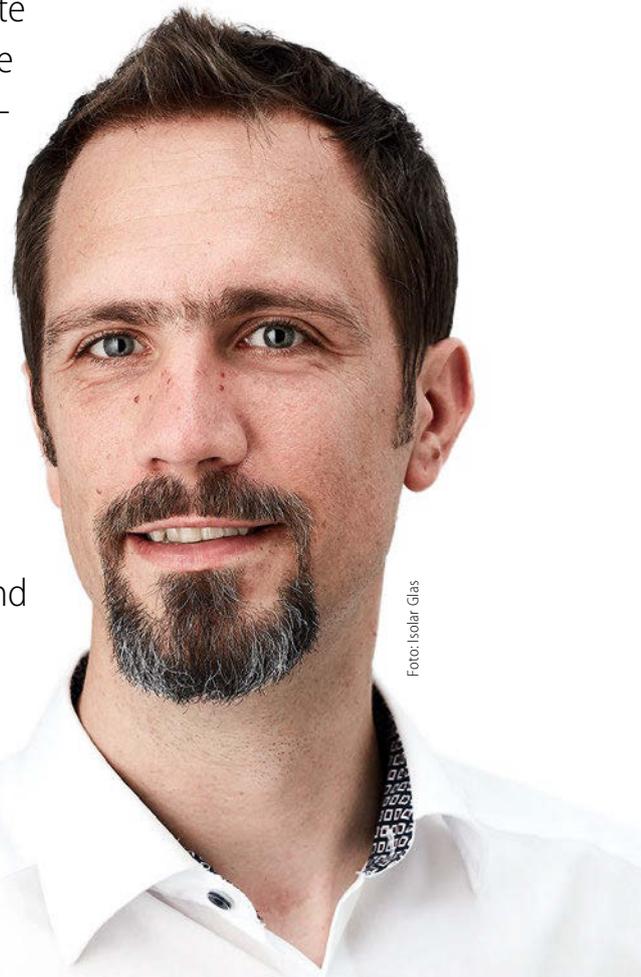


Foto: Isolar Glas

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

Die luftgefederte **FENSTERBAU FRONTALE** Edition

Renault Master



- Luftfederung
- L2H2 3,5t dCi 150PS
- Radio und Bluetooth
- Klimaanlage
- Spurhalte-Warner
- Fernlichtassistentz
- Tempomat
- Rückfahrkamera

HEGLA Aufbau



- Schnell abnehmbares Aluminiumaußenreiff
- Ladehöhenverstellung und Teleskop-Spannlatten
- Dachgepäckträger mit Leiterrolle
- Innenreiff mit zwei separat klappbaren Auflagen
- Praktisches Würth-Werkzeugschranksystem

**FENSTERBAU
FRONTALE** Edition: 28.500 Euro + MwSt.

*Preis ab Werk. Abgebildete Produkte können abweichen.
Limitierte Stückzahl, nur solange der Vorrat reicht.*