

Stimmige Fensterlösungen:

# Klare Ausrichtung

Die Jahre der Stagnation im Holzfenstersektor bei der Firma Höhbauer sind vorbei. Denn, so der Hersteller, „das Fenster in der Ausführung als Holz-Aluminium gewinnt bei uns verstärkt an Bedeutung.“

Für den Hersteller aus Luhe-Wildenau steht der Bedarf der Endkunden und Eigennutzer stets im Vordergrund. Nach Angaben des Unternehmens ist sowohl der Direktvertrieb in Nordbayern als auch überregional, mit Partnern im Fachhandel, die Produkt- und Marketing-Strategie klar auf diese Zielgruppe ausgerichtet. „Der innovative Anspruch motiviert zur ständigen Produktverbesserung“ heißt es im Hause Höhbauer. Eine davon ist, dass inzwischen bei allen Fenstern der silberfarbene NT-Beschlag von Roto verwendet wird. Auch im Bereich der Sicherheitstechnik hat der Hersteller nachgelegt. So konnte kürzlich bei Holzfenstern die Prüfung für einbruchhemmende Fenster der Widerstandsklassen WK I und WK II mit bestimmten Holzarten nachgewiesen werden. Flexibilität, Kreativität und Sicherheit sind vor allem bei der Konstruktion von Holzfenstern

für die Altstadt- und Denkmalschutzsanierung gefordert. Gemeinsam mit Kunden, Planern und den Ämtern für Denkmalpflege werden adäquate Fensterlösungen für die altherwürdigen Gebäude erarbeitet. „Denn gerade in der Renovierung zeigt sich die stärkere Nachfrage nach hochwertigen und beratungsintensiven Lösungen.“ Ein weiterer wichtiger Produktbereich ist das Kunststoff-Fenster „mit guten Zuwachsraten“. „Die Markteinführung des „Visiotherm“-Fensters mit geschäumten Kammern, war ein besonders wichtiger Meilenstein.“ Ein dominantes Thema ist dabei die Verklebung der Scheiben als Alternative beziehungsweise Ergänzung zur Armierung. „Natürlich befasst sich auch unsere Forschungs- und Entwicklungs-Abteilung mit diesen neuen technischen Möglichkeiten. Entscheidend wird zum einen die Umsetzung der rationellen Fertigung sein. Gleichzeitig

besteht die Herausforderung aber auch darin, den zusätzlichen Kundennutzen transparent zu machen“, erklärt Geschäftsführer Hans-Günther Höhbauer. Relativ gelassen sieht er die osteuropäische Konkurrenz. „Durch unsere unmittelbare geographische Nähe zu Tschechien haben wir es bereits seit Jahren mit verschärftem Wettbewerbsdruck zu tun. Innovationen sowie höchste Qualität in Produkt und Service sind die wichtigsten Voraussetzungen, um Marktanteile zu halten und weiter auszubauen.“



Bild: Höhbauer

Eine umfangreiche Palette unter anderem bei Fenstern und Wintergärten, sowie ein pfiffiges Vertriebskonzept sind ideale Voraussetzungen für Neukunden Akquise und Expansion



Höhbauer GmbH  
92706 Luhe-Wildenau  
Tel. (0 96 07) 8 00  
info@hoehbauer.de  
www.hoehbauer.com

### › Graute ‹

## Sicherheit ist ein wichtiges Kriterium

Das Profilsystem „Therm-90“ Fenster, ein thermisch getrenntes Aluminium-Profilsystem mit 4 Kammern, hat sich nach An-

**Sicherheits-Glasleisten-System im Soft-Design**

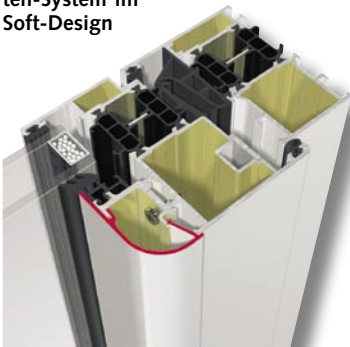


Bild: Graute

gaben des Herstellers Graute gut im Markt positioniert. Der Flügel hat eine Bautiefe von 90 mm, der Blendrahmen 80 mm. Das Sicherheits-Glasleisten-System kann sowohl im Flügel als auch im Festteil im Softline-Design mit nicht sichtbarer Verschraubung verwendet werden. Zusammen mit dem Beschlag für 16 mm Getriebenut, bietet das Fenstersystem „Therm-90“ einen hohen Einbruchschutz. Graute-Aluminium 33415 Verl Tel. (0 52 46) 9 60 50 info@graute.de www.graute.de

### › Thyssen ‹

## System für kleine und große Fenster

Markantes Detail am Fenstersystem „Elite“ von Thyssen Polymer ist die typische 45° Schräge an der Außenseite von Rahmen- und Flügelprofil. Das neue 5-Kammersystem mit einer Bautiefe von 71 mm erreicht in der Wärmedämmung einen  $U_f$ -Wert von 1,3 W/m<sup>2</sup> K. Für die Verglasung können Scheiben zwischen 8 bis 47 mm Glasdicke verwendet werden. Thyssen Polymer GmbH 94322 Bogen Tel. (0 94 21) 82 11 05 info@thyssen-polymer.de www.thyssen-polymer.de



Bild: Thyssen Polymer

„Elite“ mit stabiler Stahl-Armierung in der Mitte der Profile