

Novum PR Bau:

Gelungene Informationsveranstaltung

Zu einer ebenso informativen wie unterhaltenden Veranstaltung trafen sich am 26. November 2002 Vertreter namhafter Unternehmen der Bau- und Ausbauindustrie mit der deutschen Baufachpresse. Das von der Ruhrland PR initiierte Forum stand diesmal unter dem Motto „Vorsprung durch überzeugende Konzepte“. Gut 50 Gäste fanden sich für einen Tag im Düsseldorfer Medienhafen ein, um hochinteressante Vorträge zu hören und sich anschließend durch persönliche Gespräche in überschaubarem Rahmen über Neuheiten zu informieren.

Nach Begrüßung der Gäste und Vorstellung der teilnehmenden Firmen durch Tagungsleiterin Susanne Ruhrländer informierte zunächst Rechtsanwalt Josef Schneiders (Anwaltsbüro Rechtsanwälte & Patentanwälte Schneiders & Behrendt, Bochum) über Grenzen und Möglichkeiten beim Thema Design und Geschmacksmusterrecht. Gleichmaßen interessant wie für Nichtjuristen eher verwirrend, wußte Schneiders jedoch mit einer Fülle von Informationen und hohem Praxiswissen zu überzeugen. Sein Vortrag reichte von der einfachen Definition über Beispiele aus der täglichen Praxis bis hin zu EU-Recht. Nach diesem Exkurs in juristische Gefilde folgte mit der Darstellung „Das Großprojekt – Planung und Ablauf der Projektentwicklung am Beispiel des neuen Logistikzentrums Gebr. Heinemann in HH-Bergedorf“ ein spannendes Beispiel aus der Baupraxis. Entgegen des eher „trocken“ anmutenden Titels geriet der Vortrag von Hartmut Herrmann, Beratender Ingenieur des IFB Ingenieurbüro für



Rechtsanwalt Josef Schneiders informierte über Design und Geschmacksmusterrecht



Hartmut Herrmann zeigte Beispiele aus der Baupraxis auf

Bautechnik, Hamburg und Hannover, zu einer überaus spannenden Reportage über ein imposantes Projekt, die die Zuschauer sicherlich zu fesseln wußte. Schritt für Schritt dokumentiert und während jeder Phase akribisch aufbereitet, offenbarte sich hier, daß nicht nur absolute Könner ihres Fachs am Werke waren, sondern auch Menschen, die mit großer Freude – und damit einhergehender Überzeugung – ihrer Arbeit nachgehen.

Mit derart unterschiedlichen Informationen beladen, nutzten die Teilnehmer die Mittagspause zu einem ersten Meinungsaustausch, um anschließend dem für diesen Tag letzten Vortrag entgegenzusehen. Dieser entpuppte sich dann als Angriff auf die Lachmuskeln der Gäste. Dr. Kurt Gaik, Univ. Dozent für Rhetorik und Psychologie, Wuppertal, gab mit seinem Referat „Wenn der Kunde zögert“ – „psychologische Tipps für die erfolgreiche Vertriebsarbeit“. Er tat dies auf so prägnante und kurzweilige Weise, daß sicherlich vielen Teilnehmern einige wesentliche Aspekte in Erinnerung bleiben werden.

Spannend und informativ

Zu individuellen Gesprächen standen den Teilnehmern Vertreter von Firmen wie Saint-Gobain Isover G+H AG, SFS Intec GmbH & Co. KG Fastening Systems, Paroc Panel System und Hammersen Elementbau GmbH & Co. KG zur Verfügung. Das Unternehmen Growe Rolladenbeschläge und -profile präsentierte mit „Variso“ einen neuen verputzbaren Rolladenkasten für alle gängigen Fenster- und Türsysteme. Das vormontierte Element entspricht nach EnEV DIN 4108-2 den Anforderungen an Wärmedämmung und Fugendichtigkeit. Die patentierte, variable Tiefenanpassung an die Mauerwerkstärke in 11 mm Abständen mit

doppelwandigen PVC-Hohlkammerprofilen ergibt zwölf Raster für Bautiefen von 244,5 bis 356,5 mm.

Rubo Fenster aus dem ostwestfälischen Porta Westfalica entwickelte in Zusammenarbeit mit dem Systemhersteller Thyssen Polymer GmbH neue Hebe-Schiebetür- und Hebe-Schiebe-Kipptür-Elemente, die die Energie- und Umweltaforderungen nach der neuen EnEV 2002 erfüllen. Der konstruktive Aufbau der Elemente mit vier Kammern ergibt eine höhere Gesamtbautiefe von 177 mm mit einer Flügeltiefe von 76 mm. Die Höhe des Glasfalzes erzielt mit 25 mm nach Passivhausregeln eine bessere Wärmedämmung im Glasrandverbund. Der 10°-Isothermenverlauf liegt innerhalb der Profile.

Das Fenster-Profilsystem „Prestige Passivhaus“ von Thyssen Polymer erfüllt die Kriterien, die an zukunftsweisende Passivhaus-Konzepte gestellt werden. Ausgangsüberlegung für derartige Häuser ist der niedrige Wärmeverbrauch durch die passive Nutzung der Sonnenenergie. Fenster erhalten in diesem Zusammenhang einen neuen



Dr. Kurt Gaik gab psychologische Tipps für die Vertriebsarbeit

Stellenwert. Variabel ausgelegt mit Anschlag- oder Mitteldichtung wird das von Thyssen konzipierte 4-Kammerprofil mit Spezialdämmung sowohl halbflächenversetzt als auch flächenversetzt mit jeweils 20° Profilschräge angeboten.

Die Bautiefe von 76 mm und die 4-Kammertechnik mit Spezialdämmung ergeben optimale Wärmedämmwerte: Der zertifizierte U_W -Wert beträgt $0,74 \text{ W/m}^2$. Der gesetzlich vorgeschriebene maximale Primärenergiebedarf von nur $15 \text{ kWh/m}^2\text{a}$ wird damit unterschritten. Die Anforderungen an EN- und DIN-Normen sowie des Passivhausstandards werden erfüllt. Das Profilsystem ermöglicht die Fertigung aller Öffnungsarten, wie z. B. Fenster in Dreh-, Kipp- oder Dreh/Kipp-Ausführung, Türen, Festverglasungen, Element-Kombinationen und Sonderkonstruktionen in verschiedensten Arten und Größen.

Das Forum Novum PR Bau endete am 26. November gegen 18.00 Uhr. Alle Beteiligten zogen für sich ein positives Resümee. Informationen wurden nicht nur interessant, sondern auch sehr spannend vermittelt. Der überschaubare Rahmen der Teilnehmer-Firmen ermöglichte intensive, individuelle Gespräche und erlaubte den Gästen, genügend Zeit für das jeweilige Thema aufzuwenden.

Christine Bielefeld