

Unser Thema:



Vorschau auf die Messen »Bau« und »Interzum«

Sie lesen heute:

Markt und Trends

Verhaltene Bauwirtschaft bis 2025 **Seite 2**
 VFF: »Das gewisse Etwas« bei Fenstern und Türe **Seite 5**
 DIY-Branche legt zu **Seite 7**

Unternehmen

Schörghuber: Restholz intelligent nutzen **Seite 8**
 30 Jahre »Eggerzum« **Seite 15**

»Bau«

Innovative Projekte von Modulbauherstellern innovative Projekte **Seite 3**
 Wärmedämmung für innen von Udi **Seite 4**
 Elegante Holztüren von Brüchert + Kärner **Seite 4**
 Dekorativer Schallschutz von Meister **Seite 6**
 CPL von Herholz **Seite 6**
 Prüm: Türbekantung neu gedacht **Seite 6**
 Ausgezeichnete Dämmung von Steico **Seite 11**
 Neue Anstrichsysteme von Osmo **Seite 14**
 Garant konfiguriert Türen mit Online-Tool **Seite 14**

»Interzum«

Möbelbranche am Rhein **Seite 9**
 »Globale Key Accounts sind dabei« **Seite 10**
 Interview: Parkettindustrie optimistisch **Seite 11**

»Spoga/Gafa«

Mehr Fläche, mehr Aussteller **Seite 12**
 Heco: Terrassen gut befestigen **Seite 12**



Digital und modular

»Bau« in München fokussiert auf digitale Transformation und modulares Bauen

Die »Bau«, Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme, findet dieses Jahr vom 17. bis 22. April statt mit dem Ziel, auch dieses Jahr die Marktführer der Branche zu dieser gewerkeübergreifenden Leistungsschau zusammen zu bringen. Das Angebot ist nach Baustoffen sowie nach Produkt- und Themenbereichen gegliedert, wobei ein Leitthema der »Bau« die digitale Transformation sein wird, aber auch das modulare und serielle Bauen.

Branchen wie die Automobilindustrie oder der Maschinen- und Anlagenbau sind zwar noch ein gutes Stück voraus, doch auch im Bauwesen schreitet die digitale Transformation unaufhaltsam voran – in allen Phasen des Planungs- und Bauprozesses und bei allen Beteiligten. Die diesjährige »Bau« widmet diesem Thema einen eigenen Ausstellungsbereich. In Halle C5 präsentieren Unternehmen die neuesten Hard- und Softwarelösungen für die Planung und Ausführung. Im Forum C2 berichten Experten aus Planungs- und Ingenieurbüros am Freitag, 21. April, über die digitale Transformation und stellen anhand von Projektbeispielen aktuelle Lösungen vor.

Kostenkontrolle mit BIM

Dreh- und Angelpunkt der Digitalisierung im Bauwesen ist das Building Information Modeling (BIM), bei dem das zu planende und realisierende Gebäude digital vorgeplant wird. In diesem digitalen Zwilling des realen Gebäudes werden alle Daten kontinuierlich erfasst und verwaltet. So entsteht Transparenz, der Planungs- und Bauprozess wird verlässlicher, schneller und weniger anfällig



Digital, seriell, modular – diese aktuellen Trends des Holzbaus greift auch die »Bau« auf.

Foto: Messe München

für Fehler oder Missverständnisse. Ebenso wichtig wie ein nachvollziehbarer Planungs- und Bauprozess sind Zeitmanagement und Kostenkontrolle. Softwaretools, die anhand eines BIM-Modells Mengen ermitteln und daraus Kosten ableiten, schaffen bereits in der Planungsphase Verlässlichkeit. Bei Materialengpässen oder Preissteigerung lassen sich Ausführungsvarianten und Materialien miteinander vergleichen.

Das neue BIM-Portal des Bundes, das im Oktober 2022 an den Start gegangen ist, stellt Informationen, Anwendungen und einheitliche Daten bereit, mit der die Digitalisierung von Bauvorhaben vorangebracht werden soll. Die Plattform soll ständig weiterentwickelt werden. Sie ist das Ergebnis eines Stufenplans, der bereits 2015 in Kraft trat und die schrittweise Einführung von BIM auf den Weg bringen sollte. Bis heute ist der Einsatz von BIM allerdings nur für die Aus-

schreibung öffentlicher Infrastrukturprojekte verpflichtend, nicht für den Hochbau allgemein.

Daten für serielles Bauen

Ohne Digitalisierung keine industrielle Fertigung: Die Verfügbarkeit von Daten in BIM-Modellen, sowohl über Bauteile wie über das Gebäude selbst, ist die Voraussetzung für die standardisierte und automatisierte Fertigung in der Werkhalle, die im Bereich des Holzbaus seit vielen Jahren bereits Realität ist. Ohne diese Art der hohen Vorfertigung wird das serielle und modulare Bauen – oft als Allheilmittel gegen Wohnungsnot und Fachkräftemangel dargestellt – nicht vorankommen.

Die Vorteile dieser Art des Bauens liegen auf der Hand: geringere Bauzeit, Kosteneinsparungen, weniger Schutt auf der Baustelle, weniger Lärm vor Ort und weniger Baumän-

gel aufgrund besserer Qualitätssicherung.

Auch Technologien, die man eher vom Maschinen- und Anlagenbau kennt, halten langsam Einzug in die Bauindustrie. KI und Machine Learning zum Beispiel helfen bei der Projektsteuerung. Sie erlauben Prognosen hinsichtlich Zeit- und Kostenvorgaben und schlagen Alarm, sobald etwas in die falsche Richtung läuft. Virtual Reality (VR) ermöglicht es Planern, in ihr CAD- oder BIM-Modell einzutauchen, und Augmented Reality (AR) kann ein wichtiges Hilfsmittel für die Erkennung von Risiken und die Vermeidung von Unfällen auf Baustellen sein. Schließlich gibt es auch immer mehr hilfreiche Apps rund um die Baustelle. Speziell Bauunternehmen und Handwerker nutzen sie gerne, etwa für die Erfassung von Maßen und Massen und auch für die Kommunikation mit Auftraggebern oder Bauleitern.

Große Zulieferschau am Rhein

»Interzum« erwartet mehr als 1500 Aussteller in den Kölner Messehallen

Als hybrides Event wird sich die diesjährige »Interzum« präsentieren. Sie findet vom 9. bis 12. Mai sowohl live in den Kölner Messehallen statt als auch digital im Netz als »interzum@home«.

Messe-Director Maik Fischer betonte im Vorfeld, dass sich die beiden Messeformate perfekt ergänzen, wobei in Köln gut 1500 Aussteller aus et-

wa 60 Ländern erwartet werden. Im Gespräch äußerte er sich außerdem zu dem neuen Hallensetting, den geplanten Trendforen und möglichen Alternativen zur »ZOW« (nähere Informationen finden sich im Interview mit Fischer auf Seite 10).

Eine der größten Veränderungen der diesjährigen Messe wird das neue Hallensetting sein. Dadurch werden einzelne Ausstellungssegmente enger zusammengeführt, sodass die Besu-

cher weniger Zeit brauchen, um von A nach B zu kommen. Wie gewohnt werden drei Themensegmente bei der »Interzum« im Vordergrund stehen: Der Bereich »Materials & Nature«, das Segment »Function & Components« sowie der Bereich »Textile & Machinery«. Ergänzt wird der Wissenstransfer durch ein neues Format, der »Interzum Academy«, mit einem umfangreichen Vortragsprogramm.

➔ Mehr ab Seite 9



Die hohe Zahl der angekündigten Aussteller zeigt, dass nichts über den persönlichen Austausch geht.

Foto: Jens Fischer

Durchwachsene Perspektiven

Ifo-Institut rechnet mit verhaltener Bauwirtschaft bis 2025

Noch erweist sich das Baugeschehen als robust, aber der europäische Bausektor stagniert vorerst, und die deutsche Baubranche verspürt weiter Gegenwind, vor allem wegen des deutlichen Rückgang des Wohnungsneubaus. Diese Ergebnisse des Branchenausblicks für den Bausektor im Zeitraum bis 2025 präsentierte das Ifo-Institut, München, im Rahmen der Bau-Informationsgespräche im Vorfeld der „Bau“ in München.

Gestiegene Bauzinsen, hohe Realisierungskosten und wirtschaftliche Abkühlung – die Baubranche steht vor zahlreichen Herausforderungen. Wie entwickelt sich die Situation für Hersteller und Anbieter von Materialien und Systemen im Baubereich mittelfristig weiter?

Bausektor stagniert

Erste Antworten auf diese Frage gibt eine europäische Marktanalyse, an der das Ifo-Institut beteiligt war. Ludwig Dorffmeister, Fachreferent für Bau- und Immobilienforschung, stellte die Kernaussagen vor.

Nach den kräftigen Zuwächsen in den Jahren 2021 und 2022 (+5,8% und +3,0%) bleibt der europäische Bausektor wohl von einem Rückgang verschont. Dieses und nächstes Jahr stagniert der Markt, 2025 wächst er mit gut einem Prozent nur langsam. Zu den Impulsgebern zählen staatliche Modernisierungshilfen im Hochbau, teils beträchtliche Investitionsbedarfe im Wohnungs- und Infrastruktursektor sowie die ab 2024 wieder deutlich positiveren wirtschaftlichen Aussichten.

„Der europäische Bausektor profitiert vor allem von der steigenden Baunachfrage in Frankreich, Spanien und Großbritannien. Dort liegen die



Gestiegene Bauzinsen und hohe Realisierungskosten stehen dem Investitionsbedarf im Wohnungs- und Infrastruktursektor entgegen. Foto: Messe München

Zuwächse zwischen 2,5 und knapp 7%. Insgesamt dürfte der Markt bis 2025 um rund 26 Mrd. Euro wachsen“, erläutert Dorffmeister.

Nach zwei verhaltenen Jahren wird die deutsche Bauleistung 2023 allenfalls schwach zunehmen. Immerhin dürfte der Nichtwohnhochbau nach der zurückliegenden Marktkorrektur im laufenden Jahr keine Einbußen mehr verzeichnen. Im Zuge der wirtschaftlichen Erholung und nach dem Verdauen des Inflationsschocks legen der gewerbliche sowie der öffentliche Hochbau spätestens 2024 wieder zu.

Problemfeld Wohnungsbau

Für 2025 prognostiziert die Marktanalyse, dass der Umfang der Baumaßnahmen an neuen und bestehenden Nichtwohngebäuden hierzulande um rund 1% größer sein wird als 2022. Auch der Tiefbausektor dürfte angesichts des teilweise immensen

Investitionsbedarfs ab 2024 wieder Fahrt aufnehmen und bis 2025 um insgesamt 2% wachsen.

Bergab ab 2024

Dass der deutsche Bausektor im Zeitraum 2021 bis 2025 letztlich nur stagnieren wird, liegt am baldigen Auslaufen der langjährigen Aufwärtsentwicklung im Wohnungsbau. Der große Bauüberhang und die langen Projektrealisierungszeiten werden den Neubaumarkt zwar vorerst stabilisieren, ab 2024 dürften die Folgen der großen Zurückhaltung aufseiten der Projektentwickler, „Häuslebauer“ und Wohnungsunternehmen aber immer stärker durchschlagen. „Für das laufende Jahr ist im Wohnungsbau, der ja auch Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden umfasst, noch ein kleines Plus denkbar. Danach geht es bergab“, prognostiziert Dorffmeister.

»Ligna« nimmt Fahrt auf

1100 Aussteller werden dieses Jahr in Hannover erwartet

Im Vorfeld der „Ligna 2023“ vom 15. bis zum 19. Mai herrscht beim Veranstalter Deutsche Messe AG, Hannover, Zuversicht. Auf einer Preview-Veranstaltung wurde das Messekonzept vorgestellt, und es sollte Vorfreude auf die Messe erzeugt werden – auch beim Handwerk, das sich in größerem Maßstab auf der „Ligna“ wiederfinden und inspiriert fühlen soll.

Über 105 000 m² Ausstellungsfläche und mehr als 1100 Aussteller: Die „Ligna“ feiert in Hannover vom 15. bis 19. Mai die Rückkehr in die Präsenz mit einem umfassenden Überblick über die holzbe- und verarbeitende Industrie. Trotz der angespannten weltpolitischen Lage bestätigt aus Sicht der Veranstalter der positive Buchungsstand den Status der „Ligna“ als Weltleitmesse. Aus der ganzen Welt kommen zahlreiche Global Player und namhafte Unternehmen zusammen, um Werkzeuge, Maschinen und Anlagen sowie smarte Lösungen und neue Technologien zu präsentieren.

Der Rolle als Trendsetter möchte die Messe auch in der Wahl der Fokusthemen gerecht werden. Das The-

ma Digitalisierung bestimmt die Entwicklung der Branche und ist Voraussetzung für eine ebenso ressourceneffiziente wie flexible Produktion. Unter dem Titel „Transformation der Holzbearbeitung“ zeigen Aussteller, wie weit die Vernetzung von Maschinen, Werkzeugen, Komponenten und Materialien bereits geht und präsentieren Neuerungen in den Bereichen der Robotik, Automatisierung und Software. Stichworte sind hier „Smart/Connected Factory“, „Industrie 4.0“ oder „Internet of Things“.

Auf dem Weg zu einer auf erneuerbare Ressourcen setzenden Wirt-

schaft bildet Holz als wichtigster nachwachsender Rohstoff eine zentrale Grundlage. Die holzbasierte Bioökonomie gilt als innovativer Technologietreiber.

Auch im Bauwesen gewinnt Holz als recyclebarer Baustoff stetig an Bedeutung. Auf der Preview zur „Ligna“, sprachen daher Bernd Oswald (Gropypus) und Professor Achim Menges (Universität Stuttgart) zu diesem Thema. Fazit: Das Bauwesen benötigt einen Technologieschub, um zeitgemäß und effizient zu produzieren – in der Vorfertigung wie auch auf der Baustelle. ► ligna.de



Vorfreude auf die „Ligna“ (von links.): Bernd Oswald (Gropypus), Markus Hüllmann (VDMA), Stefanie Wagner (Deutsche Messe), Prof. Achim Menges (Universität Stuttgart) und Jochen Köckler (Deutsche Messe). Foto: Deutsche Messe

DIY-Branche zuversichtlich

Reales Umsatzplus von 0,9 %

Die Baumarktbranche bleibt trotz Multikrisenjahr 2022 auf einem stabilen Kurs, so der Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten (BHB). Dabei halten vor allem die Preise des Handels die Inflation auf einem maßvollem Niveau. In Summe konnte die Branche ein reales Umsatzplus von + 0,9 % erringen.

Insgesamt ist die Branche durchaus zuversichtlich, wie BHB-Vorstandsprecher Franz-Peter Tepas betont. „Wir haben bereits in der Pandemie mit Lockdowns und zahlreichen Beschränkungen für den Handel bewie-

sen, dass wir trotz aller Hindernisse Wege finden, die Menschen mit allen benötigten Dingen rund um Haus und Garten zu versorgen. Auch in der jetzt nochmals veränderten Situation hat sich die DIY-Branche – das gilt gleichermaßen für die Lieferanten und Dienstleister – schnell angepasst und die benötigten Sortimente rund um Vorsorge und Energiesparen nicht nur bevorratet, sondern auch sinnvolle Innovationen in die Sortimente eingebunden“. Besondere Bedeutung misst er den Produkten rund um das energetische Sanieren bei.

► Weitere Details dazu auf Seite 7 dieser Ausgabe

Holzbau-Kongress in Berlin

Als Ideenlieferant und Informationsbörse für Architektur, Bau- und Immobilienwirtschaft setzt das Forum Holzbau seine Veranstaltungsreihe „Bauen mit Holz im urbanen Raum“ fort. Zum vierten „Deutschen Holzbau Kongress“ (DHK) am 4. und 5. Juli im Tagungszentrum MOA in Berlin-Mitte erwarten die Veranstalter wieder rund 700 am Holzbau Interessierte.

Im einleitenden allgemeinen Vortragsblock zur Marktlage am Bau wird Bundesbauministerin Klara Geywitz für ein Grußwort erwartet. Die anschließenden Vorträge werden die anstehenden Bauaufgaben des Holzbaus beleuchten sowie Fragen der Finanzierung und Zertifizierung des Bauens.

► Das Programm erscheint in Kürze auf forum-holzbau.com

»Branchentag Holz 2023«

Der 17. „Branchentag Holz“ des Gesamtverbands Deutscher Holzhandel (GD Holz) findet vom 7. bis 8. November in der Halle 8 der Köln-Messe statt. Der Vorverkauf hat bereits im vergangenen November begonnen – und läuft sehr gut.

Der „Branchentag“ gilt als zentraler Treffpunkt für Holzhandel, Holzindustrie und Dienstleister – er findet bereits zum zehnten Mal in Köln statt und kombiniert an zwei Tagen die Netzwerkmöglichkeiten einer Messe mit einem Kongress. Ab sofort können alle interessierten Unternehmen ihren Stand buchen. „Wir rechnen wie bereits 2021 mit etwa 3000 nationalen und internationalen Fachbesuchern sowie 1500 Gästen zum Branchenabend“, erläutert Thomas Goebel, Geschäftsführer des GD Holz. Die Besucher erwartet in diesem Jahr neben der vielfältigen Ausstellung auch ein neu aufgestelltes Forum mit hochkarätigen Fachvorträgen. „Wir wollen den Fachbesuchern neben der Kontaktpflege mit Kollegen vermehrt die Möglichkeiten bieten, den Branchentag Holz auch als Informationsplattform zu nutzen“, betont Goebel.

► branchentag.de

»Light Con« in Hannover

Die Deutsche Messe veranstaltet die „Light Con“, internationale Kongressmesse zum Zukunftsthema Leichtbau, am 13. und 14. Juni zum zweiten Mal auf dem Messegelände in Hannover. Der Leichtbau gilt durch seine Energie- und ressourcenschonenden Eigenschaften als wichtiger Baustein der Deutschen Klimaschutzpolitik und als Schlüsseltechnologie in Hinblick auf die aktuellen Herausforderungen. ► lightcon.info

Impressum



BAUEN + HOLZ

Eine Holz-Zentralblatt-Publikation

Herausgeber:
Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Weinbrenner †
Dipl.-Kfm. Claudia Weinbrenner-Seibt

B+H erscheint unter Mitarbeit
des Gesamtverbandes
Deutscher Holzhandel e. V.
ISSN 0942-0193

Erscheinungsweise: sechsmal jährlich

Verlagsleitung:
Uwe M. Schreiner
Redaktion:
Holz-Zentralblatt
Anzeigenleitung:
Peter Beerhalter (verantwortlich)
Anzeigenpreise: Millimeter-Grundpreis pro Spalte (45 mm breit) 5,30 Euro.
Es gilt die Preisliste Nr. 47 vom 1. Oktober 2022.
Bezugspreise: Einzelpreis 7,30 Euro.
Jahresabonnement 43,80 Euro (inkl. 7% Mehrwertsteuer), im Ausland 55,50 Euro. Das Abonnement verlängert sich um ein Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Jahresfrist gekündigt wird.

Druck:
Freiburger Druck GmbH & Co. KG
Lörracherstraße 3
D-79115 Freiburg
Erfüllungsort: Leinfelden-Echterdingen
Gerichtsstand: Nürtingen

DRW-Verlag
Weinbrenner GmbH & Co. KG
Fasanenweg 18
D-70771 Leinfelden-Echterdingen
Postfach 100157
D-70745 Leinfelden-Echterdingen
Redaktion: Fon 07 11/7591-203, Fax -267
E-Mail: bh@holz-zentralblatt.com
Anzeigen: Fon 07 11/7591-250, Fax -266
E-Mail: pbeerhalter@holz-zentralblatt.com
Anzeigenverkauf:
Fon 07 11/7591-250, Fax -266
E-Mail: pbeerhalter@holz-zentralblatt.com
Abonnement: Fon 07 11/7591-247, Fax -368
E-Mail: hz-abo@holz-zentralblatt.com

Für unverlangt eingesandene Manuskripte, Fotos und Illustrationen übernehmen die Herausgeber, die Redaktion und der Verlag keine Haftung. Es besteht auch kein rechtlicher Anspruch auf deren Veröffentlichung. Namentlich gekennzeichnete Beiträge von Fremdautoren geben nicht in jedem Fall unbedingt die Meinung der Herausgeber und der Redaktion wieder. Alle in dieser Zeitschrift erscheinenden Beiträge, Fotos und Grafiken sind urheberrechtlich geschützt. Reproduktionen, gleich welcher Art, ob Fotokopie, Mikrofilm, Vervielfältigung auf CD-ROM oder die Erfassung in Datenverarbeitungsanlagen, ist ausdrücklich nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Alle Rechte, auch die von Übersetzungen, sind vorbehalten.

Besser in Serie bauen

Modulbauhersteller zeigen innovative Projekte im Rahmen einer Sonderschau in Halle B0

Flexibel, nachhaltig, günstig und schnell: Das modulare, serielle Bauen unter Einsatz der industriellen Vorfertigung gilt in der Branche als vielversprechende Allzweckwaffe gegen fehlenden Wohnraum, langwierige Planungs- und Bauprozesse sowie Material- und Fachkräftemangel. Aus digitalen Daten entstehen am Computer standardisierte, frei kombinierbare Bausätze, die in der Fabrik vollautomatisch zusammengebaut werden, ähnlich wie Autos auf dem Fließband. Wie weit dieses Verfahren ist, welche Vorteile es bringt und welche Lösungen es gibt, zeigen Modulbauhersteller vom 17. bis 22. April auf der „Bau“ in München.

Wer beim modularen, seriellen Bauen an Plattenbauten aus DDR-Zeiten denkt, liegt schief. Denn von den öden, monotonen Wohnblocks der 60er und 70er Jahre ist die moderne serielle Fertigung Lichtjahre entfernt. Serielles Bauen, das sind heutzutage keine Platten mehr, sondern Baueinheiten, die am Computer mithilfe des Building Information Modeling (BIM) in beliebig vielen Varianten zusammengebaut werden können, inklusive aller nötigen Informationen bzgl. Stückzahl, physikalischer Eigenschaften, Anschlüssen etc.

Auf diese Art und Weise entstehen innerhalb weniger Minuten verschiedene Varianten eines Gebäudes, mit

unterschiedlichen Grundrissen. Wobei diese Idee ganz neu nicht ist. Denn schon die Bauten des Bauhaus-Meisters Walter Gropius in Dessau in den 20er Jahren des vergangenen Jahrhunderts folgten dem Baukasten-Prinzip, um für die breite Bevölkerung einen Weg aus Wohnungsnot und Armut zu weisen.

Serielles Bauen

Die Parallelen zu heute sind offensichtlich. So ist es kein Zufall, dass die Bundesregierung auf das serielle modulare Bauen zur Bekämpfung der Wohnungsnot setzt. Denn die Serienfertigung reduziert die Baukosten und ermöglicht große Stückzahlen, die schnell zur Verfügung stehen, auch bei Mehrgeschossbauten. So könnte das serielle Bauen zumindest einen Teil zur Lösung des Problems beitragen und helfen, das angestrebte Ziel von 400 000 Wohnungen pro Jahr, davon 100 000 Sozialwohnungen, zu erreichen.

Unabdingbare Voraussetzung für das serielle Bauen ist die Vorfertigung von Bauteilen und Bauelementen in der Fabrik. Dort entstehen aus digitalen Daten, die in BIM-Modellen verfügbar sind, Fenster, Wände oder ganze Fassaden in industrieller automatisierter Fertigung, ähnlich wie Autos auf dem Fließband. Die standardisierten Bausätze sind frei kombinierbar, was hohe Variabilität bei der Planung der – ebenfalls standardisierten – Grundrisse erlaubt. Die Vorteile dieser Art des Bauens sind



Modulbauhersteller präsentieren wegweisende Projekte, teilweise gemeinsam mit den beteiligten Architekten (montags bis freitags in der Communication Area der Halle B0, jeweils 13 Uhr). Im Anschluss an die Vorträge bietet die „Bau“ geführte Rundgänge zu den Herstellern an. Foto: Messe München

vielfältig: mehr Planungssicherheit, geringere Bauzeit, geringere Abhängigkeit von Witterungseinflüssen, Kosteneinsparungen, weniger Schutt auf der Baustelle, weniger Lärm vor Ort und weniger Baumängel aufgrund besserer Qualitätssicherung.

Im Holzbau funktioniert die Modulbauweise schon gut. Denn Holzmodule, auch mit komplett ausgebauten Wohnungen, sind leicht, gut transportfähig und auf der Baustelle schnell montiert und angeschlossen. In nur wenigen Tagen sind sie bezugsfertig. Neben Holzmodulen nut-

zen Bauunternehmen vor allem Stahlmodule, Stahlbetonmodule und Hybridmodule aus Holzständerwänden und Betonfertigteildecken.

Vorgefertigte Module

Damit das serielle und modulare Bauen im größeren Maßstab angewandt wird, will die Bundesregierung Typengenehmigungen für Modulbauten deutschlandweit einführen und in den Landesbauordnungen verankern. Damit kann ein Gebäude, das einmal genehmigt wurde, an

mehreren Orten gebaut werden, ohne dass jedes Mal eine neue Genehmigung beantragt werden muss.

Ob der Modulbau nach seiner Entstehung in den 1920er Jahren ein modernes Revival erleben wird, muss die Zukunft zeigen. Noch liegt der Anteil seriell gefertigter Unterkünfte in Deutschland bei gerade einmal 4%.

Auf der „Bau“ zeigen Modulbauhersteller auf einer Sonderfläche (im Atrium zwischen den A- und B-Hallen), was in diesem Bereich möglich ist. Auch im Vortragsprogramm kommt das Thema zur Sprache.

PRÜM
Türen die zu mir passen



tuer.de

Wir freuen uns
auf Ihren Besuch!

Vielfältige Produktneuheiten und
kurze Lieferzeiten warten auf Sie

BAU 2023

17.-22. April · München

Messe Standort Halle B4, Stand 111

PRÜMDIGITAL Halle B4, Stand 105

Ein Unternehmen der Arbonia Doors
ARBONIA
Doors



Mitten im Leben –
Stoßegal



Deutschlands
größtes Türenlager
in weiß

**DER
WEISSE
RIESE**



Neu im
Sortiment

**CPL
DARKLINE**

Wärmedämmung mit Karton und Anti-Schimmel-Effekt

Holzfaser-Dämmplatten von Udi-Dämmsysteme mit Kern aus Kartonwaben

Um Heizkosten zu sparen, regeln viele Hausbesitzer die Temperatur in wenig genutzten Räumen deutlich nach unten. Doch das birgt die Gefahr von Schimmelbildung. Denn warme Luft kann mehr Feuchtigkeit aufnehmen als kalte, sodass sich beim Abkühlen Wasserdampf an den Wänden niederschlagen kann – ein idealer Nährboden für Schimmel.



Der Sandwich-Aufbau aus einer Holzweichfaser-Schicht und einer Kartonwaben-Schicht erhöht die Dämmwirkung.

Als Lösung für solche Fälle bietet sich eine Dämmung an, die Innenräume warm hält und zugleich die Luftfeuchtigkeit reguliert. Dazu zählen Holzweichfaserplatten wie die Ausbauplatte „Udi Climate“ der Firma Udi-Dämmsysteme. Wie andere hygroskopische Materialien nimmt sie Feuchtigkeit aus dem Raum auf und gibt sie erst dann wieder ab, wenn die Luft dafür trocken genug ist.

Möglich wird dies durch die natürlichen Eigenschaften der Holzfasern und den Aufbau der Platten wie bei einem Sandwich: In der Mitte befinden sich von zwei Holzfaser-Schichten ummantelte Kartonwaben, die ein Polster aus Luftsicht-Säulen bilden. Diese Klimakammern erhöhen die Dämmwirkung und machen die Platten leicht und formstabil.

Damit eignet sich „Udi Climate“ für die nachträgliche Dämmung von Wänden und Decken wie auch für Dachschrägen und Trennwände. Abstände von bis zu 80 cm lassen sich überbrücken, ohne dass dafür eine Unterkonstruktion nötig ist. Die Dämmplatten helfen nicht nur dabei, Energie zu sparen, sondern schonen



Befestigung der Dämmplatte auf allen tragfähigen Untergründen

Fotos: Udi Dämmsysteme

nach Angaben des Herstellers auch das Nervenkostüm der Bewohner: Der Sandwich-Aufbau samt Klimakammern dämpft nämlich auch Lärm und Geräusche um mehr als die Hälfte.

Auch im Hinblick auf Nachhaltigkeit kann „Udi Climate“ punkten: Das Material ist nachwachsend, die Platten sind komplett recycelbar und von aktuellen Lieferengpässen kaum

betroffen. Das Unternehmen ist mit über 30 Jahren Erfahrung einer der ersten Systemanbieter und Hersteller von Holzfaser-Dämmsystemen.

► udidaemmsysteme.de

Schieben und dicht schließen

Hawa findet Lösungen mit Schweizer Finesse

Kann ein Schiebebeschlag Türen so dicht schließen, dass sich die Geräuschkulisse spürbar reduziert, Räume komplett verdunkeln, dass kein Lufthauch durchzieht oder Gerüche? Wie lässt sich eine bis zu 100 kg schwere Glasschiebetür barrierefrei öffnen? Und kann sich eine Fassade flexibel am Sonnenstand ausrichten und komfortable Licht- und Temperaturbedingungen im Inneren schaffen?

Antworten auf diese und weitere Fragen liefert die Hawa Sliding Solutions AG vom 17. bis 22. April auf der „Bau“ in München. Auf dem Stand 310 in Halle C4 präsentiert das Schweizer Unternehmen Schiebelösungen, die rundum zum menschlichen Wohlbefinden beitragen.

Unter der Überschrift „Acoustics“ stehen Schiebetüren mit hohen Schalldämmwerten im Fokus. Mit den Beschlaglösungen „Hawa Junior 100 Acoustics“ und „Hawa Porta 100 HMT Acoustics“ fasst Hawa die Vorteile des leichtgängigen Schiebens und der effizienten Raumnutzung mit einem dichten Schließen zusammen, das vor Lärm, Geruch, Licht und Zugluft schützt und mit dem sich im Handumdrehen komfortable Ruhe-zonen schaffen lassen.

Die neuen Glasschiebelösungen, die Hawa zur „Bau“ präsentiert, empfehlen sich für den Einsatz in platzsparenden und gleichzeitig barrierefreien Raumplanungen. Und zwar immer dann, wenn das Material Glas seine Lichtwirkung ausspielen soll. Die Funktion des Schiebens gelingt dabei im Sinne eines „Inclusive Design“ mühelos. Wie das Glas ist sie auf eine lange Nutzungsdauer ausgelegt. Die jeweils unsichtbar in die Laufschiene integrierte Technik bewegt Glastüren bis 100 kg.

Lebendige Fassaden, die clever zwischen Außen- und Innenraum vermitteln, ermöglicht Hawa mit Lösun-



Auch Schiebetüren bieten eine wirksame Schalldämmung. Mit dem Beschlagssystem „Hawa Junior Acoustics“ demonstriert Hawa zur „Bau“, dass auch Schiebetüren ganz dicht sein können, so dicht, dass sie im geschlossenen Zustand spürbar gegen Lärm, Zugluft, Geräusche und Licht abschirmen.

Foto: Hawa

gen im Geschäftsfeld „am Bau“. Das automatisierte Beschlagssystem „Hawa Frontslide Matic“ lässt sich über eine SMI-Schnittstelle (Standard Motor Interface) in die Gebäudeautomation integrieren und komfortabel steuern. Bei dem nach Unternehmensangaben weltweit ersten Schiebeladenantrieb mit SMI richten sich

die Läden am Sonnenstand aus und schaffen zu jeder Tageslichtsituation angepasste Licht- und Temperaturbedingungen im Inneren. Ein ähnliches Potenzial bei der Gestaltung lebendiger Fassaden entfaltet „Hawa Frontfold“. Der Beschlag bewegt Faltschiebeläden leichtgängig und parkt sie rechtwinklig zur Fensterfront gefaltet.

Türen mit und ohne Drücker

Zum ersten Mal seit drei Jahren bereitet sich Brüchert + Kärner wieder auf die „Bau“ vor. „Die Besucher dürfen gespannt sein. Trotz der ungewollten Pause haben wir fleißig gearbeitet und freuen uns darauf uns endlich mal wieder live und in Farbe präsentieren zu können!“, äußert sich Alexander von Bülow, Geschäftsführer des Hamburger Traditionsunternehmens. Ob zeitlose Klassik, Überarbeitetes in cool und edel oder die Erweiterung der Serie „Look“ mit seinem Sonderstatus – ohne Drücker. Es gibt also genug zu sehen, sodass sich ein Besuch des Türenherstellers in Halle B4 (Stand 314) lohnen sollte.

„Früher haben wir uns nie für Türen interessiert“, das sei eine typische Aussage von Bauherren, bevor es beim Neubau oder im Zuge der Renovierung zur Wahl der Türen geht, betont von Bülow. Im Fall der dargestellten Türen waren es Nachbarn, die durch die Nähe zu Brüchert + Kärner begeisterte Follower der Türideen

wurden. Durch viele Gespräche und Beispiele erkannten die Bauherren, welche Rolle Türen bei der Gestaltung eines Hauses spielen. Sie sind Teil der Innenarchitektur und sind maßgeblich am schönen Gesamteindruck der Räume beteiligt.

Die Abbildung zeigt den Eingang eines neuen Büros, welches in ein altes Industriegebäude integriert wurde. Dabei fiel die Wahl auf hochwertige und zugleich schlicht gehaltene „Brettertüren“ aus der Serie „Geoline“ in einer schwarzen, softmatten Lackierung mit weißer Zarge. Die Türen sind stumpf einschlagend und mit nicht sichtbaren Bändern des Herstellers Tectus ausgestattet. An den Feinheiten der Türen zeigt sich die Möglichkeit der handwerklichen Sonderausstattung, die Brüchert + Kärner bietet. Dazu gehören auch schwarze Drücker mit flächenbündig eingebauten Drückerrossetten und der Verzicht auf die Schlüssellochbohrungen.



Innentüren der Serie Geoline – hier in einer schwarzen, softmatten Lackierung mit weißer Zarge – werden auf der „Bau“ zu sehen sein. Foto: Brüchert + Kärner

Groß – farbig – leichtgängig

VFF: Verbraucher wünschen sich bei Fenstern und Türen »das gewisse Etwas«

Groß, mit viel Bedienkomfort und gern auch mal farbig: Das sind die aktuellen Trends am Markt für Fenster und Türen. Worauf es Verbrauchern dabei genau ankommt, weiß der Verband Fenster und Fassade (VFF) aus Frankfurt am Main.

Noch bis in die 1980er Jahre glichen Fenster oft kleinen Öffnungen in der Wand. Ein Grund: Über die Fensteroberfläche ging viel Wärme verloren. Das ist heute anders. Dank Wärmeschutzverglasung und moderner Rahmen sind Fenster der neuen Generation zu Energiespar- und Hightech-Bauteilen geworden, die in der Fassade mit der Kraft der Sonne über solare Gewinne großformatiger Fensterkonstruktionen für eine gute Energiebilanz sorgen. Entsprechend beliebt ist bei Neubau und Sanierung

der Einbau großer Fenster, denn durch ihre solaren Gewinne und großen Flächen sparen sie Heizkosten und erzielen ein Mehr an Komfort. „Sei es im Parterre oder in anderen Geschossen: Großflächige Fenster bieten den erweiterten Blick nach draußen und das Mehr an Tageslicht steigert Lebensqualität und Wohlbefinden in den eigenen vier Wänden“, erläutert VFF-Geschäftsführer Frank Lange.

Festverglasung spart Kosten

Mit der Vorliebe für größere Fenster- und Türelemente hat ein weiterer Trend Einzug gehalten. Die Entwicklung besonders leichtgängiger Tür- und Fensteröffnungen. Auch Kurbeln und hoher Kraftaufwand gehören der Vergangenheit an, wenn leichtgängige Schiebekonstruktionen

oder entsprechende E-Motoren eingebaut sind. Solche elektrischen Komforts machen das eigene Zuhause zugleich besonders altersgerecht, denn auch barrierefreie Übergänge zwischen Wohnraum und Terrasse oder Balkon sind heute möglich.

Doch nicht jedes Fenster muss geöffnet werden. Hier kommen Festverglasungen ins Spiel. Das heißt, dass an Gebäudeteilen, an denen Tageslicht erwünscht ist, wo aber nicht klassisch gelüftet werden muss oder ein Zugang über Türen nach draußen notwendig ist, Fenster eingebaut werden, die ohne Beschläge und Flügel auskommen. Das spart daher Kosten und kann sich in gut zugänglichen Gebäudeteilen vor allem im Erdgeschoss anbieten.

Für Festverglasungen wie für Flügel Fenster gilt: Guter Sonnenschutz ist in Zeiten der auch hierzulande häufi-

geren Hitzeperioden unerlässlich, gerade bei großen Fenstern. Dafür liegen neben Rollläden auch Raffstores voll im Trend. Der Raffstore ist quasi eine außen liegende Jalousie. Die Kästen für Raffstores sitzen meistens, vergleichbar mit Vorbau-Rollläden, oben vor dem Fenster und brauchen eine besondere Dämmung. Der Kasten kann entweder am Fensterrahmen oder auch am Fenstersturz angebracht werden.

Fenster als Blickfang

Weil das Fenster nicht mehr der unscheinbare Platzhalter in der Fassade von einst ist, wünschen sich viele Hausbesitzer heute auch einen Blickfang. Immer mehr Bauherren und Modernisierer entscheiden sich daher für farbige Fenster. Alle Rahmenmaterialien bieten zahlreiche und ganz

verschiedene Optionen zur Farbgestaltung. „Angesichts der Vielfalt an Materialien für den Fensterrahmen und aufgrund der technischen Möglichkeiten gibt es praktisch für jeden Anspruch eine Lösung“, sagt Fensterexperte Lange. Eine Option bei Kunststofffenstern, die häufig genutzt wird: Die Fensterprofile können mit einer farbigen Dekorbeschichtung versehen werden, sei es unifarbener oder mit Holzstruktur.

Eine andere Möglichkeit: Eine farbige Beschichtung mit Acrylcolor für eine besonders glatte Oberfläche. Eine eher samtige Haptik haben hingegen Spektraloberflächen.

Gleiches gilt für Holzfenster. Sie können prinzipiell deckend in fast allen gängigen Farbtönen lackiert oder mit einer Lasur versehen werden. Bei Lasuren bleiben die Strukturen der Hölzer besser sichtbar. Auch farbige Deckschalen aus Aluminium können eine attraktive Möglichkeit sein, um Farbe ins Spiel zu bringen. Und auch Aluminiumfenster oder -türen sind natürlich farblich verfügbar und bieten hier eine riesige Farbauswahl von der Einbrennlackierung bis zum Natureloxal.

Für Klimaschutz und Heizkosten – häufig die Kernthemen bei Sanierung und Neubau – spielt die Fensterfarbe meist zwar technisch keine Rolle. „Doch Verbraucher legen bei Fenstern und Türen über die Farbgebung eben zunehmend Wert auf das gewisse Etwas“, unterstreicht Lange.

► Weitere Informationen unter fenster-können-mehr.de



Raffstores bieten Sonnenschutz auch bei Hitze und bei tief einfallender Sonne.



Solare Gewinne mit Festverglasung einfahren und Kosten sparen.

Fotos: VFF



Wir sind dabei!

BAU 2023

17.–22. April · München

Besuchen Sie uns am Stand B4.520

Herholz® 
Herholz hat die Tür im Griff

Parcours der Türen

Moderne Türen und unterstützende Wissenskompetenz von Herholz

Auf der „Bau“ präsentiert sich Herholz in Halle B4 mit einem Türenparcours auf rund 330 m². Die Idee dieser innovativen Messepräsentation: Die Tür als gestaltendes Element rückt im modernen Innenausbau weiter in den Fokus und bekommt zukünftig eine gestaltende Rolle im Wohnambiente.

So wird der Messebesucher durch den Stand geleitet und kann sich ein Bild vom umfassenden Angebot machen. Dabei betont der Türenhersteller seine besondere Kompetenz im CPL-Bereich. Pünktlich zur „Bau“ führt die Marke neue CPL-Oberflächen ein, die vor allem das Trendholz Eiche neu interpretieren und dies jeweils optional mit vertikal oder horizontal verlaufendem Design. In Wohnwelten, in denen schlichte Eleganz und reduzierte Farbwelten dominieren, bestechen die neuen Dekore „CPL-Valeur Grau“ oder „CPL-Valeur Taupe“. Innovative Nuancen in Grau zeigt ebenso die Neuheit



Herholz präsentiert innovative Türenprodukte und Unterstützungsangebote für den Handel. Auf dem 330 m² großen Messestand können Besucher die Themen „Tür, Digitalisierung und Campus-Idee“ live erleben. Foto: Herholz

„CPL-Flammeiche“. Hell und freundlich empfiehlt sich die Dekor-Innovation „CPL-Solar-Eiche“.

Premiere auf dem Messestand in München feiert der „Q-Stall-Light“. Der „Q-Stall“ ist als neues Türen-Schulungszentrum am Stammsitz im münsterländischen Ahaus Sinnbild

für das Markenverständnis der Marke Herholz. Das Seminarangebot richtet sich vornehmlich an Handel und Architektur, wobei sich der Besucher bereits auf der „Bau“ einen Eindruck verschaffen kann über die Fortbildungen für Planung, Beratung oder Verkauf.

Türkante mit Nullfugentechnik

Prüm verspricht kurze Lieferzeiten

Am Produktmessestand von Prüm Türen auf der „Bau“ steht in Halle B4, Stand 111, die „Premiumkante 2.0“ im Mittelpunkt. Die RAL-Gütegemeinschaft bescheinigte der innovativen Kante die höchste Beanspruchungskategorie E.

Mit einem neuen Schichtstoff-Sortiment in trendigen Farben, mit schnellster Lieferung im Express-Pro-

gramm und mit dem Ziel, eines der größten Lager der Branche für weiße Türen und Zargen zu sein, setzt Prüm dazu auf Kundenservice und Lieferfähigkeit. Mit dem Neubau eines zweiten Hochregallagers mit einer Kapazität von 160.000 Teilen steht Prüm für hohe Verfügbarkeit und setzt ein klares Zeichen in Zeiten von Rohstoffknappheit und Lieferengpässen. Bereit steht ein vollumfängliches Sortiment lagernder Oberflächen von

Standard- über Stil- und Designtüren bis zu Funktionstüren mit der Spezialisierung auf weiße Oberflächen und Funktion.

Die Prüm-Premiumkante mit Nullfugentechnik verdankt ihre Stoßfestigkeit der 2 mm starken Kante. Die mit RAL-Klasse E zertifizierte Kante hält damit höchsten Alltagsbelastungen stand.

Gemeinsam in die digitale Zukunft führt der gegenüberliegende Messestand 105. Mit dem auf der „Bau“ vorgestellten Portal „Prüm Digital“ stellt der Hersteller zudem sein Online-Tool „Die Tür“ vor, mit dem die Wunschtür aus über einer Million möglicher Produktkombinationen konfiguriert werden kann. Die weitere Beratung erfolgt digital im Fachhandel am Händlertool „POE – Point of Experience“ in 4K-Bildqualität.

Das Preiseinstiegsortiment bedient Prüm mit neuen „Ravello“-Rillettüren und Kassetttüren der Serie „Verano“. Die Palette der CPL-Türen erweitert sich um moderne Touch-Oberflächen, elegante Holzoptiken sowie Varianten im trendigen Schwarz.



Prüm präsentiert sich in München mit diesen und vielen weiteren Neuheiten im Bereich der Innen- und Funktionstüren und dem innovativen Serviceportal „Prüm Digital“ als verlässlicher und zukunftsfähiger Partner. Foto: Prüm

Dekorativer Schallschutz

Neues Meister-Akustikpaneel »Acoustic Sense«

Sie sind ein Hingucker und überzeugen zusätzlich mit ihrer schalldämmenden Eigenschaft: Die neuen Akustikpaneele »Acoustic Sense« des Herstellers Meisterwerke Schulte sind ein Plus für die moderne Wohnraumgestaltung und absorbieren bis zu 95 % des Schalls.

„Acoustic Sense“ verbindet skandinavisches Design mit praktischer Schalldämmung und sorgt damit für eine spürbar angenehme Atmosphäre besonders in modernen Wohnumgebungen, in denen Vorhänge und andere Textilien nur sparsam eingesetzt werden. Der technische Aufbau der Paneele mit Filzrückwand resultiert in einer wirksamen Absorption von Schall und verbessert damit Aspekte wie Sprachverständlichkeit und Konzentrationsfähigkeit für eine echte Wohlfühlumgebung. Um die schalldämmende Wirkung zu entfalten, reicht bereits eine partielle Verlegung an Wand oder Decke aus.

Trägermaterial ist schallabsorbierender, schwarzer Filz (100% vegan) mit einem hohem Recyclinganteil von 70%. Auf den Filz geklebt werden schmale MDF-Lamellen mit sauber gefassten Kanten. Durch die Fasern und die glatte, feuchtigkeitsunempfindliche Oberfläche ist das Paneel einfach zu reinigen und zu pflegen.

Die Akustikpaneele sind feuchtraumgeeignet und können damit auch in Badezimmern eingesetzt werden. „Acoustic Sense“ steht in sechs hochwertigen Dekoren zur Verfügung – von Stein über Nussbaum bis hin zu verschiedenen helleren Eichefarben. Mit einer attraktiven raumhohen Länge von 2600 mm und der handlichen Breite von 330 mm lassen sich die einzelnen Elemente sehr einfach montieren.

Das Paneel wird entweder direkt auf der Wand mittels Montageklebstoff oder auf einer Lattung mit Schrauben befestigt (Wand oder Decke). Die Lattung kann zusätzlich mit Dämmmaterial ergänzt werden, um einen noch stärkeren akustischen Effekt zu erreichen. Bei dieser Art der Verlegung erreicht das Akustikelement die höchste Absorberklasse A – 95% des einfallenden Schalls werden absorbiert. Bei der Montage auf Lattung ohne Dämmmaterial liegt der Wert bei 65% (Absorberklasse C/hoch absorbierend). Ein großes Plus: Da die Lamellen flächig verklebt und nicht getackert sind, können die Elemente überall gesägt werden, ohne dass lose Stellen entstehen, die wieder befestigt werden müssen.

Als Zubehör stehen passende Sockelleisten sowie Abdeckleisten für die Montage auf einer Lattungskonstruktion zur Verfügung.



Das Akustikpaneel sorgt in moderner Wohnumgebung für eine angenehme Raumakustik (hier: „Eiche multi-color 7033“, Holznachbildung). Foto: Meister

NANO-MATT CPL

Besuchen Sie uns auf der
BAU 2023

17.-22. April 2023
Halle B4 | Stand 329

Bei uns gibt's viel zu sehen – **versprochen!**

GRAUTHOFF Türengruppe GmbH | Brandstraße 71-79 | 33397 Rietberg
www.grauthoff.com

DIY-Branche mit realem Umsatzplus

Baumarktbranche bleibt trotz Multikrisenjahr 2022 auf stabilem Kurs – Handel hält Inflation auf maßvollem Niveau

Laut Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten (BHB) bleibt die Baumarktbranche trotz Multikrisenjahr 2022 auf stabilem Kurs. Dabei halten vor allem die Preise der Handelsunternehmen die Inflation auf einem maßvollen Niveau. Trotz der dennoch unumgekehrten Preissteigerungen konnte die Branche ein reales Umsatzplus von +0,9% erringen. Für das Gesamtjahr 2023 eine zahlenbasierte Prognose abzugeben, scheint den Verantwortlichen angesichts der weiter volatilen Lage nicht angeraten.

Nach Angaben des BHB war auch für die Baumarktbranche der Neustart nach schwieriger Pandemiephase schon in greifbarer Nähe – dann sorgte der russische Angriffskrieg auf die Ukraine für drastische Veränderungen der Welt und löste eine bislang ungekannte Energiekrise und eine heftige Inflation mit Preissteigerungen teils in zweistelliger Höhe aus. Eine Entwicklung, an der auch die DIY-Branche in Deutschland, Österreich und der Schweiz nicht vorbeikommt.

Der Vergleich der wichtigsten Kennzahlen bleibt zudem schwierig, weil die Branche (wenn auch in regional unterschiedlichen Zeiträumen) im Vorjahreszeitraum noch mit kompletten Lockdownphasen zu kämpfen hatte. Dennoch lassen sich in unruhigen Zeiten auch positive Trends aus den Zahlen herauslesen. Die Bau-

und Heimwerkmärkte in Deutschland schlossen das Jahr 2022 mit einem Gesamtumsatz von 21,92 Mrd. Euro ab, was einer Steigerung von +7,8 % (auf bereinigter Fläche +7,2 %) entspricht. Das reale Wachstum betrug +0,9 %.

Klar ist allerdings auch, dass sich dieser an sich respektable Anstieg ganz wesentlich aus den notwendigen Preissteigerungen generiert, denen sich bei der in jüngerer Geschichte beispiellosen Inflation auch die Branche nicht entziehen konnte. Obwohl gerade die Bau- und Gartenfachmärkte hier eine durchaus bremsende Wirkung erzielt haben, wie BHB-Hauptgeschäftsführer Dr. Peter Wüst betont.

Gemäßigte Preisanstiege

„Nach den Herausforderungen, die die weltweite Pandemie in der Produktions- und Lieferlogistik ausgelöst hat, haben unsere Händler ihre Läger gut gefüllt – und dies noch zu ‚normalen‘ Preisen. Unausweichliche Preisanpassungen haben den Markt also erst mit einiger Verzögerung erreicht.“

Ein anderer Faktor allerdings machte sich laut BHB hingegen deutlich bemerkbar: Die Verbraucherstimmung der von längst überwunden geglaubter Kriegsaggression geschockten Kundinnen und Kunden zeigte Auswirkungen an den Kassen. Zwar nicht über alle Sortimente – Energieträger, Vorsorge- und Sanierungsprodukte etc. waren bereits zu

sonst atypischen Zeiten im Sommer stark nachgefragt. Die Saisonklassiker jedoch wie Freizeitwaren oder Gartenausstattung/-möbel rutschten hingegen ins Minus. Dies sind klare Signale dafür, dass die Menschen mit Anschaffungen in nicht zwingend notwendigen Bereichen vorsichtig bis zurückhaltend sind.

Zudem haben natürlich auch die Bau- und Gartenfachmärkte mit den drastischen Rahmenbedingungen zu kämpfen: Gerade das Beheizen der großflächigen Märkte lässt die Betriebskosten deutlich ausbrechen.

Kontinuierliches Wachstum

René Haßfeld, Finanzvorstand des BHB, sieht die Branche derzeit zwar mit deutlichen Herausforderungen konfrontiert, aber in keiner existenzgefährdenden Situation wie in anderen Handelsbereichen. „Die Baumärkte sind kontinuierlich auf Wachstumskurs, das Vorkrisenniveau in 2019 mit 19,5 Mrd. Euro wurde auch im letztem Jahr übertroffen (CAGR 22/19: +4,0%), auch wenn man die Inflationseffekte berücksichtigt“, so Haßfeld.

Dabei gehörten die Produkte der Sortimentsbereiche Baustoffe, Sanitär/Heizung, Werkzeug, Garten und Wand-/Bodenbeläge sowohl langfristig wie aktuell zu den Wachstumstreibern.

Auf den ersten Blick mögen die stark unterschiedlichen Entwicklungen der Märkte in Österreich und der Schweiz verwirren – doch auch hier

ist die lineare Vergleichbarkeit durch die bundesstaatlich wie regional sehr unterschiedlich terminierten Handelsbeschränkungen während der Pandemiephasen fast unmöglich. Stattdessen lohnt der Blick auf die längerfristige Entwicklung der Branche.

In Österreich (Gesamtumsatz 2022: +4,2% auf 3,17 Mrd. Euro) signalisiert der CAGR-Durchschnittswert von +5,8% seit 2019 eine anhaltende Stabilität. Auch wenn die aktuelle Entwicklung der angespannten Situation Rechnung trägt: eine hohe Gesamtinflation erzeugte ebenso Effekte wie die hervorstechenden Sortimente Sonstiges (=Vorsorgeprodukte), Sanitär/Heizung, Elektro oder Technik.

Die nominal sinkenden Umsatzzahlen in der Schweiz (-5,2% auf 3,72 Mrd. CHF) bemessen sich wesentlich an enormen zweistelligen Zuwachsraten aus den ersten Monaten des Vorjahres, die wiederum aus direktem Vergleich zu Lockdownzeiträumen im Jahr 2020 resultieren. Die mit +3,4% positive Durchschnittsentwicklung (CAGR) seit 2019 zeigt aber auch hier deutlich, dass sich die Schweizer Bau- und Gartenfachmärkte stabil im Fahrwasser bewegen.

Fläche gut abgedeckt

Eine der Erkenntnisse der aktuellen Entwicklung ist für die Branche durchaus positiv zu sehen. Zwar sinkt der Anteil der Umsätze aus dem E-Commerce – was aber auf die Pure Player naturgemäß mehr Auswirkung

hat, selbst wenn sie im Branchenmix minimal Marktanteil hinzugewinnen. Die Bau- und Gartenfachmärkte allerdings profitieren hierbei von wieder stärkerem Umsatz aus der Fläche – was heißt, dass die Kunden hier den direkten Kontakt mit den Produkten suchen, aber auch die Beratung direkt im Markt in Anspruch nehmen.

Wie aber entwickelt sich die Fläche? Hier bleibt die zentrale Aussage der Vorjahre aktuell: Das Netz der Bau- und Gartenfachmärkte ist seit Jahren nahezu unverändert und zeigt auch in den zahlreichen Krisen keine echte Erosion.

Zwar registriert die Gesellschaft für Markt- und Betriebsanalyse (Gema-ba) für 2022 einen Verlust von 24 (kleineren) Standorten und listet jetzt in Deutschland 2067 Baumärkte laut BHB-Definition (VK-Fläche größer 1000 m²). Da die Gesamt-Verkaufsfläche aber gleichzeitig im Vergleich zum Vorjahr minimal um 4000 m² auf 13,265 Mio. m² zulegt, zeigt dies deutlich, dass der DIY-Handel weiterhin spürbar in qualitative Standortpflege und -modernisierung investiert.

Für das Gesamtjahr 2023 eine zahlenbasierte Prognose abzugeben, scheint laut BHB angesichts der weiter ausgesprochen volatilen Lage nicht angeraten. „Es wird sicher stark von globalen Entwicklungen beim Energiepreis, einer eventuellen Stabilisierung der Versorgungsketten etc. abhängen, wie sich Kostenstrukturen und vor allem die Verbraucherstimmung entwickeln werden.“

GARANT
Türen für mein Zuhause



garant.de

Wir freuen uns
auf Ihren Besuch!

Vielfältige Produktneuheiten und
Thema Barrierefreiheit warten auf Sie

BAU 2023

17.-22. April · München

Messe Standort Halle B4, Stand 111

GARANTDIGITAL Halle B4, Stand 105

Ein Unternehmen der Arbonia Doors
ARBONIA
Doors

Mitten im Leben –
Stoßegal

Einschränkungen
haben viele
Gesichter – GARANT
hat die Lösungen

**BARRIERE-
FREIHEIT**

Die Innovations-
Oberfläche

G-TEC®

Nachhaltige Restholzverwertung bei Schörghuber

Spezialtürenhersteller deckt mit eigenen Holzresten seinen Wärmebedarf vollständig ab

Schörghuber ist einer der führenden Hersteller von Spezialtüren aus Holz und inzwischen klimaneutral. An zwei Standorten entwickeln und produzieren mehr als 400 Mitarbeiter innovative Türen und Zargen für den Einsatz im Objekt- und im gehobenen Wohnungsbau. 1962 brachte Schörghuber als erster Hersteller eine durch das DiBt Berlin zugelassene Brandschutztür aus Holz auf den Markt. Heute steht das Unternehmen als Qualitätssiegel für hochwertige Türlösungen mit Brand-, Rauch- und Schallschutz- sowie weiteren Funktionen.

Als Holz verarbeitendes Unternehmen hat sich Schörghuber schon lange dem Prinzip des nachhaltigen Wirtschaftens verpflichtet. Zertifizierungen wie FSC und PEFC zählen zum Standard. Zudem deckt Schörghuber seit 2017 seinen gesamten Strombedarf mit Ökostrom und produziert seit 2021 zu 100% klimaneutral. Das bedeutet, dass sämtliche CO₂-Emissionen und seiner Produkte erfasst sind. Verbleibende Emissionen, die heute noch nicht vermieden werden können, kompensiert Schörghuber durch die Förderung von Kli-

maschutzprojekten in Zusammenarbeit mit Climate-Partner.

Der Bausektor ist weltweit für etwa 40% des gesamten Energieverbrauchs verantwortlich. Mit rund 53% der jährlichen Abfallmenge in Deutschland ist die Branche laut Statistischem Bundesamt zudem der größte Müllproduzent des Landes. Nachhaltig bauen, reduzieren, wiederverwerten und recyceln sind deshalb wichtiger denn je, um die Klima- und Umweltfolgen von Baumaßnahmen einzuschränken. Alle am Bau Beteiligten wie Bauherren, Architekten, Planer,



Eine Besonderheit bei dem Spezial-Türenhersteller ist, dass die Produkte klimaneutral erzeugt werden. Fotos: Schörghuber

Händler und Verarbeiter müssen in jeder Planungsphase den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes berücksichtigen. Der Spezialtüren-Hersteller Schörghuber aus dem bayerischen Ampfing handelt bereits nach diesen Grundsätzen und verwertet eigene Späneabfälle für den unternehmensinternen Wärmebedarf.

Besonders bei der Produktion von Bauteilen spielt es eine wesentliche Rolle, auf bereits vorhandene Ressourcen zurückzugreifen und diese möglichst nutzbringend wiederzuverwenden. Diesen zirkulären Ansatz verfolgt das Unternehmen Schörghuber bereits seit 2005: Seitdem verwertet der Hersteller die Sägereste aus der Produktion. Die Späne werden nach der Absaugung (Rippert) über Hochdruckleitungen von den Filteranlagen bis hin zum Spänesilo befördert. Von dort aus gelangen sie in die firmeninterne Holzfeuerung zur Prozesswärmegewinnung. Die Wärme dient dem Aufheizen von Pressen und Lacktrocknern, aber auch zum

Beheizen des Verwaltungsgebäudes sowie aller vier Produktionshallen mit über 90 000 m².

Alle Holz verarbeitenden Maschinen werden abgesaugt, wodurch jährlich etwa 1400 t Späne zusammenkommen. Durch eine Hochdruckleitung gelangen die Holzreste in ein riesiges Spänesilo und von dort aus über eine Förderschnecke in die Holzfeuerung. Diese erwärmt Wasser, das durch Untergrundleitungen in insgesamt drei Heizkessel gelangt. Im ersten Heizkessel (Mawera) wird Prozesswärme zum Aufheizen von Pressen und Hochtrocknern erzeugt, die zum gleichmäßigen Trocknen von Lack verwendet werden. Der zweite Heizkessel dient als Notkessel. Der dritte Heizkessel wird durch den Heißwasserrücklauf aus den Produktionshallen gespeist. Allein diese Restwärme genügt, um alle vier Produktionshallen sowie das Verwaltungsgebäude komplett zu beheizen und mit Warmwasser zu versorgen – selbst an kalten Wintertagen. Um den

Prozess möglichst emissionsarm zu halten, setzt Schörghuber bei der Holzfeuerung diverse Abscheider sowie einen E-Filter zur Reinigung der Rauchgase ein. Grobe Verbrennungsrückstände werden gesammelt und haushaltsüblich als kompostierbarer Abfall entsorgt.

Dieser Prozess ist sowohl ökonomisch als auch ökologisch sinnvoll. Denn er spart fossile Brennstoffe, deren Transport- oder Entsorgungskosten und liefert gleichzeitig die nötige Energie für den innerbetrieblichen Bedarf. Mit dem Einsatz moderner Abscheider und E-Filter-Anlagen werden die Emissionen der Heizung reduziert. Durch die vermiedenen Transporte der Späneentsorgung verkleinert sich der CO₂-Fußabdruck. Darüber hinaus bleibt Schörghuber unabhängig von den schwankenden Energiekosten. In Zahlen bedeutet die hauseigene Holzfeuerung zur thermischen Energiegewinnung eine Einsparung von 90% der zuvor benötigten Menge an Heizöl.



Im Spänesilo sammelt der Hersteller von Spezialtüren das Material aus eigenen Sägeresten. Von dort aus wird es in die Holzfeuerung befördert. Die dort erzeugte Wärme genügt, um Pressen und Lacktrockner sowie alle vier Produktionshallen und das Verwaltungsgebäude zu beheizen. Martin Dirnberger betreut die Wärmegewinnungs-Anlage, die 24 Stunden pro Tag läuft.

Weltholz als bundesweiter Partner für Embla-Thermoholz

Weltholz, Bremer Werkstoffspezialist und Sortimentler, führt seit April Terrassendielen und Fassadenverkleidungen der Marke „Embla-Thermoholz“ des dänischen Herstellers Frøsløv Træ.

Diese Terrassen- und Fassadenprodukte sind aus PEFC-zertifizierten skandinavischen Hölzern gefertigt und tragen das Typ-I-Umweltzeichen (ISO 14024) „Nordischer Schwan“, das unter anderem für strenge Umweltauflagen in allen Phasen des Produktlebenszyklus steht. Ausgangsmaterial ist feinjährige, skandinavische Rohware, deren technische

und optische Vorzüge durch die thermische Behandlung zusätzlich gesteigert werden: So sind die Thermohölzer laut Hersteller dauerhaft (Dauerhaftigkeitsklasse 2), form- und dimensionsstabil sowie harzfrei. Die thermische Modifizierung erfolgt mittels Hitze und Wasserdampf unter Ausschluss anderer Chemikalien.

Unbehandelt patinieren die Hölzer unter UV-Einstrahlung von anfangs warmem Rotbraun zu elegantem Silbergrau, bleiben dabei aber unvermindert leistungsstark. Falls gewünscht verlängert pigmentiertes Holzpflege-Öl den Farberhalt.



Terrassendielen und Fassadenprofile aus Thermoholz

Foto: Frøsløv Træ

Elka mit „QNG ready“ ausgezeichnet

Rückbau- und Wiedereinbaufähigkeit der Produkte hervorgehoben

Das Bundesbauministerium hat die „Bundesförderung für effiziente Gebäude – Klimafreundlicher Neubau“ gestartet. Gefördert wird der Neubau sowie der Ersterwerb neu errichteter klimafreundlicher und energieeffizienter Wohn- und Nichtwohngebäude, die spezifische Grenzwerte für die Treibhaus-Gasemissionen im Lebenszyklus unterschreiten und den energetischen Standard eines Effizienzhauses 40 bzw. eines Effizienzhauses 40 für Neubauten erreichen.

Größere Unterstützung gibt es, wenn zusätzlich das neue „Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude“ (QNG) vorliegt, welches an anspruchsvolle Förderkonditionen geknüpft ist. Bereits 2022 hat Elka seine Holzbaustoffe erfolgreich geprüft und weiterentwickelt.

Die wohngesunden, zertifizierten Frischholz-Holzwerkstoffe in Fichte „ESB Plus“ und Naturholzplatte „Vita“ vereinen alle Anforderungen einer zukunftsfähigen, nachhaltigen Holzbauplatte. Der Schwerpunkt liegt hierbei auf geringen Schadstoffemissionen, der Rückbau- und Wiedereinbaufähigkeit, dem regionalen Holzeinsatz (Zertifiziert nach PEFC und FSC) sowie einer CO₂-optimierten Produktion.



Das erste „QNG-Premium“-Haus in Deutschland, gebaut von Baufritz mit „ESB Plus“ Frischholz-Platten in Fichte von Elka-Holzwerke.

Foto: Baufritz/Tom Jasny

Mit dem neuen „QNG ready“ der Elka-Holzprodukte erhält der Holz- und Baustoffhandel, Bauunternehmer, Planer, die Fertighauindustrie und das Handwerk einen einfachen und schnellen Nachweis, dass die

QNG-Voraussetzungen für einen KfW-Kredit eingehalten werden.

► Benötigte Unterlagen der Elka-Produkte können heruntergeladen oder ausgedruckt werden unter www.sentinel-portal.de.

Möbel- und Einrichtungsbranche trifft sich am Rhein

»Interzum« findet nach vier Jahren wieder physisch statt – aber auch in digitaler Form als »interzum@home«

Am 9. Mai startet in Köln die „Interzum“ als Branchenevent für die internationale Möbelzulieferindustrie und das Interior Design. Entscheider, Meinungsführer, Multiplikatoren und Trendsetter aus aller Welt informieren sich über die Innovationen der Branche, suchen und finden neue wie bereits vorhandene Businesskontakte. Bezüglich der Anzahl der teilnehmenden Unternehmen und Institutionen kann die diesjährige Messe fast an die „Interzum 2019“ anknüpfen, werden doch etwa 1500 Aussteller erwartet.

Die „Interzum“ bietet alle zwei Jahre der globalen Zulieferindustrie die Gelegenheit, ihre ganze Innovationskraft zu zeigen: Was bleibt? Was kommt? Thematisch gegliedert bietet sie alle Voraussetzungen für einen effektiven Messebesuch, denn die Struktur bringt die Akteure der Wertschöpfungsketten eng zusammen – und schafft eine gute Übersichtlichkeit für Aussteller wie für Besucher. Nachdem auf der letzten „Interzum“

im Jahr 2019 über 70000 Fachbesucher und 1800 Aussteller aus der ganzen Welt gezählt wurden, haben sich bis dato etwa 1500 Aussteller aus 60 Ländern in den Hallen der Köln-Messe eingebucht.

„Im Markt gibt es eine fast schon sehnsüchtige Vorfreude auf ein persönliches Wiedersehen in Köln im Mai 2023“, berichtet Maik Fischer, Director der „Interzum“. „Wir spüren in den vielen Gesprächen, die wir derzeit führen, dass die Besucher und Aussteller die Messe fast schon herbeisehnen, um sich vor allem endlich wieder persönlich zu treffen.“

Laut Messeveranstalter haben sich nahezu alle globalen Branchengrößen aus den drei „Interzum“-Segmenten angemeldet, unter ihnen auch einige namhafte Rückkehrer und Neuaussteller, zudem zahlreiche KMUs.

„Erfreuliche Ausstellerezahlen“

Die „Interzum“ ist der Treffpunkt der internationalen Möbelindustrie und des Interior Designs. Wie keine andere Veranstaltung der Szene bildet die Messe die gesamte Bandbreite des globalen Marktes ab. Drei The-



Etwa 1500 Aussteller aus 60 Ländern haben sich in den Hallen der Köln-Messe eingebucht.

Fotos: Jens Fischer

mensegmente werden bei der diesjährigen Messe im Vordergrund stehen: Der Bereich „Materials & Nature“, das Segment „Function & Components“ sowie der Bereich „Textile & Machinery“.

Im Trend

Global gesehen, verändern sich die Ansprüche an Wohn- und Arbeitswelten. Megatrends wie die voranschreitende Digitalisierung, die stetig zunehmende Individualisierung und der große Wunsch nach noch mehr Nachhaltigkeit beeinflussen die Möbelindustrie und ihre Produkte. Einrichtungsinnovationen müssen umweltfreundlicher und zugleich vernetzter und persönlicher werden. Die Organisatoren der „Interzum“ präsentieren die aus ihrer Sicht aktuellen Themen der Möbel- und Einrichtungsbranche in drei so genannten Trendforen. So wird sich z. B. das Fo-

rum zu „Materials & Nature“ neuen, innovativen und zukunftsweisenden Materialien und Fertigungstechniken widmen, während das Forum zum Thema „Textile & Machinery“ die wichtigsten Trends und Innovationen in der Matratzenproduktion und der damit verbundenen Kreislaufwirtschaft vorstellen wird. Ergänzt wird der Wissenstransfer für die Besucher und auch Aussteller durch ein neues Format, der „Interzum Academy“: Hier präsentiert die Messe ein in ihren Worten hochkarätiges und inhaltlich visionär ausgerichtetes Vortragsprogramm, das ergänzt werden wird durch die Ausstellervorträge mit einem starken Ready-to-market-Fokus.

Megatrend Neo-Ökonomie

Nachhaltigkeit und Neo-Ökonomie werden zentrale Themen auch auf der diesjährigen „Interzum“ sein.

So wird sich das Trend-Forum „Textile & Machinery“ mit dem drängenden Problem der Matratzenentsorgung auseinandersetzen: Der Bundesverband Sekundärrohstoffe und Entsorgung (BVSE) hat nach Angaben der Köln-Messe ermittelt, dass allein in Europa jährlich etwa 30 Mio. Matratzen entsorgt werden müssen. Heute noch werden sie verbrannt oder deponiert. Dass dies auch anders geht, will die Messe unter dem Titel „Mattress Recycling – From Linear to Circular“ zeigen.

Auch bei „Function & Components“ und „Materials & Nature“ wird es um Recycling und Kreislaufwirtschaft gehen. Maik Fischer: „Wir zeigen das, was jetzt schon geht. Wir wollen Kreativität und das Weiterdenken anregen, einen Blick in die nahe Zukunft werfen – und natürlich darüber ins Gespräch kommen, wo wir noch besser werden können.“

►interzum.com



Von außen gesehen wird sich die „Interzum 2023“ von der Vorcorona-Ausgabe vor vier Jahren vermutlich kaum unterscheiden.

»IMM« 2024 wieder im Januar

Die internationale Möbel- und Einrichtungsbranche „IMM Cologne“ findet 2024 von 14. bis 18. Januar auf dem Kölner Messegelände statt. Nach pandemiebedingter Pause und der im Juni 2023 stattfindenden Sonderausgabe „IMM Spring Edition“ soll die Interior-Messe ab kommendem Jahr an ihrem etablierten Termin anknüpfen und das neue Einrichtungsjahr einläuten.

„In enger Abstimmung mit der Industrie und den beteiligten Verbänden freuen wir uns sehr, bekannt geben zu können, dass die ‚IMM Cologne‘ ab 2024 wieder zu ihrem angestammten Januartermin zurückkehrt. Die zu Jahresbeginn herrschende Dynamik bildet den perfekten Zeitpunkt, Industrie und Handel zusammenzubringen, um die Lebenswelt von morgen gemeinsam zu gestalten“, erklärt Gerald Böse, Vorsitzender der Geschäftsführung der Köln-Messe.

►imm-cologne.de

bod'or KTM dextúra Brüchert+Kärner

ALLER GUTEN
DINGE SIND...
UNVERWECHSELBAR.

BAU 2023 - HALLE B4 - STAND 310 | 312 | 314

»Globale Key Accounts sind dabei«

Interview mit Maik Fischer, Director der »Interzum« bei der Köln-Messe

ulf. Die „Interzum 2023“ findet vom 9. bis 12. Mai als hybrides Event statt: live in den Kölner Messehallen sowie digital im Netz als „interzum@home“. Messe-Director Maik Fischer findet, dass sich die beiden Formate perfekt ergänzen und freut sich auf 1500 Aussteller aus etwa 60 Ländern. Im Gespräch äußert er sich außerdem zu dem neuen Hallensetting, den geplanten Trendforen und möglichen Alternativen zur „ZOW“.

Herr Fischer, im Mai findet die „Interzum“ erstmals wieder physisch statt. Wie sehen Sie und Ihre Kollegen dem Neustart entgegen?

Wir freuen uns sehr, dass wir nach vier Jahren Pause endlich wieder eine Messe vor Ort veranstalten und die Community persönlich bei uns in Köln zusammenbringen können. Darum haben wir für unsere Aussteller und die Besucherinnen und Besucher auch ein spannendes Programm auf die Beine gestellt. Auch das Engagement der Industrie für die „Interzum“ ist nach wie vor ungebrochen. Und das ist doch wirklich ein Grund zur Freude.

Globales Leitthema der „Interzum 2023“ ist Neo-Ökologie. Wie wird es von der Messe und von den Teilnehmern umgesetzt werden?

Neo-Ökologie ist eines der Top-Themen unserer Zeit. Darum wollen wir es als „Interzum“ auch vorantreiben. Zumal viele unserer ausstellenden Unternehmen auf diesem Gebiet bereits aktiv sind. Darum werden sicherlich auch viele spannende Initiativen, Produkte und Entwicklungen an den Messständen zu sehen sein. Dabei wollen wir als globaler Impulsgeber fungieren und dem Ganzen mit der „Interzum“ eine internationale Bühne geben.

Im Vorfeld werden wir das Leitthema daher vielfältig und umfangreich in der Kommunikation aufgreifen und zum Beispiel Content-Stories, teilweise auch mit Herstellern, entwickeln. Auf der Messe selbst wird Neo-Ökologie bei der Wissensplattform „Trend Stage“ einen starken Schwerpunkt bilden und auch in den Trend Foren und unseren Sonderschauen aufgegriffen. Darüber hinaus gibt es noch weitere Ansatzpunkte: So haben wir für die Aussteller etwa den „Boulevard of Sustainability“ im Nordboulevard unseres Messegeländes ins Leben gerufen, auf dem zahlreiche Produkte zu diesem Thema zu sehen sein werden.

Was hat sich seit dem letzten Live-Event alles verändert?

Die größte Veränderung wird das neue Hallensetting sein. Damit schaffen wir ein deutlich effizienteres Besuchererlebnis. Wir haben Segmente enger zusammengeführt, sodass die Besucher weniger Zeit brauchen, um von A nach B zu kommen. Und wir werden die neu gebaute Halle 1 mit dem Bereich „Materials & Nature“ erstmals für die „Interzum“ nutzen. Wir freuen uns, dass sich hier viele tolle Unternehmen präsentieren werden. Unter ihnen auch einige Unter-

nehmen, die bisher in der Halle 6 vertreten waren wie zum Beispiel Impress Surfaces oder Ungricht/Saueressig Surfaces. Eine kleine Veränderung mit großem Effekt ist ein neues Feature in der Online-Ausstellersuche. Besucher können nun danach filtern, an welche Industrien unserer Aussteller jeweils liefern. Das ist insbesondere für die noch nicht so etablierten Industrien der „Interzum“ von Relevanz: So kann etwa ein Caravan-Hersteller oder auch ein Ausstatter von Arztpraxen schon im Vorfeld herausfinden, welche Unternehmen für ihn interessant sind. Das sind nur zwei Beispiele für die vielen Neuerungen seit 2019.



Maik Fischer freut sich nach vier Jahren Pause auf eine „Interzum“ in Präsenz

Wie viele Aussteller erwarten Sie?

Aktuell gehen wir von über 1.400* Ausstellern aus rund 60 Ländern aus. Insgesamt erwarten wir ein Niveau wie 2017 – und das kann sich nach dem, was wir an Krisen hinter uns haben, wahrhaftig sehen lassen. Die gute Nachricht: Nahezu alle globalen Key Accounts sind dabei. Bei den wenigen, die es nicht sind, hat das aber immer unternehmensindividuelle Gründe und beinhaltet keine Grundsatz-Entscheidung gegen die „Interzum“. Es gibt auch viele Neuzugänge, und zum jetzigen Zeitpunkt gehen immer noch viele Anmeldungen ein, die lange abgewartet und sich dann doch für uns entschieden haben. Ebenfalls wichtig: Die Beteiligungen aus China und Hongkong ziehen nach dem Kurswechsel in der dortigen Corona-Politik deutlich an. Es wachsen auch manche andere Länderbeteiligungen deutlich, zum Beispiel aus der Türkei. Uns freut besonders, dass eine kleine Anzahl ukrainischer Aussteller dabei sein wird, die sich trotz des Krieges nicht unterkriegen lassen und auf dem Weltmarkt präsent sein wollen. Wir tun alles, um sie dabei zu unterstützen.

Können Sie uns ein paar namhafte Aussteller nennen?

Es würde ein bisschen den Rahmen sprengen, einzelne Key Accounts zu nennen. Wir sehen uns vor allem in den Bereichen „Function & Components“ und „Textile & Machinery“ sehr gut aufgestellt. Da sind bis auf ein paar Ausnahmen alle großen Player mit dabei. Im Bereich „Materials & Nature“ haben wir auch eine starke Beteiligung, darunter ein paar spannende Neuzugänge. Das sind Unternehmen, die noch nie oder lange nicht bei uns ausgestellt haben. Darunter würde ich insbesondere Kastamonu, Finsa oder Yildiz hervorheben.

Wie viele Besucher erwarten Sie?

Ich denke, dass wir nicht versuchen sollten, die Zahlen der „Interzum 2023“ mit denen aus 2019 zu vergleichen. Wir leben in einem neuen Zeitalter und müssen deshalb auch an-

dere Maßstäbe anlegen. Was wir aber sagen können: Von unseren Ausstellern hören wir schon jetzt, dass viele ihrer Kunden einen „Interzum“-Besuch fest eingeplant haben.

Woher werden die Besucher kommen?

Die Besucherinnen und Besucher aus Europa, die schon immer das Gros ausmachen, werden zum Mesetermin frei reisen können, ebenso die Interessenten aus Nord- und Südamerika sowie aus großen Teilen Asiens, sodass wir hier wieder viele Besucher erwarten können. Auch für China, ein wichtiges Besucherland, sieht es wieder positiv aus. Gar nicht oder in sehr geringer Zahl werden wir Besucher aus der Russischen Föderation sehen. Auf Basis der Erfahrung der „Orgatec 2022“ können wir davon ausgehen, dass die Besucherqualität insgesamt sehr hoch sein wird. Die Personen, die 2023 nach Köln kommen werden, sind definitiv die Entscheidungsträger. Und für die, die nicht kommen können, gibt es ja parallel zur physischen Messe als deren fester, integrativer Bestandteil die „interzum@home“. Zusammen beinhaltet das Konzept viele Vorteile, etwa was das Thema Sales-Lead-Generierung für Aussteller angeht.

Apropos „interzum@home“: Welchen Mehrwert bietet sie in diesem Jahr? 2021 hatte sie ja die Präsenzmesse noch komplett ersetzt.

Grundsätzlich ist die „interzum@home“ das flankierende Digital-Event zur Messe, das ist wichtig herauszustellen. Dabei konzentrieren wir uns auf zwei Schwerpunkte, das haben wir aus 2021 gelernt. Einerseits auf die Produktpräsentationen, das heißt, die digitalen Besucher werden von den Ausstellern die Neuheiten und „All time Favorites“ sehen. Das zweite wichtige Thema ist Content, also Wissensvermittlung durch die Aussteller, aber auch die „Interzum“ selbst. Da schließt sich dann der Kreis zur Veranstaltung in Köln, denn dort werden aktuelle Inhalte ebenfalls wichtig sein. So zeichnen wir etwa die Vorträge, die auf der Trend Stage oder der Product Stage gehalten werden, auf und spielen sie auch auf den digitalen Stages aus. Und selbstverständlich werden wir auch die Sonderschauen auf die „interzum@home“ bringen.

Welche neuen Tools, die mehr Sales Leads für die Aussteller schaffen, wird es bei der „Interzum“ geben?

Zum einen verstehen wir die „interzum@home“ als digitales Tool zur Reichweitensteigerung, als Generierung zusätzlichen Sales-Potenzials, als weiteren Akquise-Kanal für unsere Aussteller. Ein weiteres neues digitales Tool ist „Lead + Meet“, ein spannendes digitales Produkt, das auf der Geofencing-Technologie basiert. Es ermöglicht Ausstellern, zusätzliche relevante Messebesucher anzusprechen und an ihren Stand zu leiten. Aus unserer Sicht ist auch die Product Stage ein tolles Format, um sich aus der Masse hervorzuheben. Es kann von den Ausstellern für die Besucher vor Ort, aber auch digital ge-

nutzt werden. Die Zweitplatzierungen auf dem Boulevard of Sustainability sind ebenfalls eine Möglichkeit, zusätzliche Aufmerksamkeit zu schaffen. Ebenso wie der „Interzum Award“. Auch er generiert über die Auszeichnung letztlich Sales Leads.

Welche Rolle wird die „Interzum“-App spielen?

Sie ist für uns sehr wichtig. Die App ist aber nur für die physische Messe in Köln relevant. Zunächst einmal, was das Organisatorische angeht: Jeder Besucher und jeder Aussteller muss sich die App herunterladen, weil die Aussteller- und Besuchertickets nach dem Kauf beziehungsweise der Einlösung im Online-Ticketshop in der Wallet-Funktion der App automatisch hinterlegt werden. Nur mit diesen digitalen Tickets ist der Zutritt in Köln möglich. Das ist wichtig, denn es wird keine physischen Eintrittskarten mehr geben und auch keine PDF-Tickets oder eine Tageskasse vor Ort. Aber auch inhaltlich hat die App wesentliche Funktionen: Sie ist zunächst einmal die technische Basis für das Thema Lead + Meet. Man kann in der App aber zum Beispiel auch auf dem Gelände Aussteller suchen. Das Eventprogramm ist komplett enthalten und alle Besuchsinformationen sind hinterlegt.

Was ist in den Trendforen der einzelnen Bereiche zu erwarten?

Gegenwärtig sind wir noch in der Konzeptionsphase. Am weitesten fortgeschritten ist sicherlich das Trendforum „Materials & Nature“, das wir wieder gemeinsam mit dem Trendforscher Prof. Dr. Sascha Peters realisieren. Er wird sich unter dem Titel „Sustainability matters“ mit neuen Materialien befassen, mit besonderem Fokus auf Ressourcenschonung und Zirkularität. Im Bereich „Textile & Machinery“ werden wir uns erneut mit der Matratzenkreislaufwirtschaft auseinandersetzen, einem weiterhin hochaktuellen Thema für die Industrie. Und im Bereich „Function & Components“ ist es un-

ser Ziel, ebenfalls eine Sonderschau zu konzipieren. Unter dem Titel „Shifting boundaries“ wird es vorrangig darum gehen, Altbewährtes und Gewohnheiten in Frage zu stellen. Das Thema Flatpack ist ein Beispiel dafür: Wie bekomme ich die Möbel künftig zum Kunden? Muss das immer alles schon aufgebaut sein? Hier befassen wir uns gerade konzeptionell mit den Grenzen, die wir aufzeigen und dann infrage stellen möchten. Auch hier spielt natürlich das Thema Nachhaltigkeit eine starke Rolle.

Ein neues Format auf der Messe ist die „Interzum-Academy“. Was muss man sich darunter vorstellen?

Das ist die Überschrift für zwei wichtige Content-Themen: Ein Strang ist die „Interzum Trend Stage“, wo ein umfangreiches Programm, kuratiert von Katrin de Louw, mit hochinteressanten Vorträgen stattfinden wird. Der zweite Strang wird die Product Stage sein, wo Unternehmen sich und ihre Produkte präsentieren. Letzteres ist nicht als reine Verkaufspräsentation gedacht, sondern auch als Update, was es derzeit am Markt gibt.

In diesem Jahr wird der schon für 2021 geplante Gemeinschaftsstand Flooring realisiert. Sollen darüber weitere Besuchergruppen erschlossen werden?

Natürlich wollen wir auch neue Besuchergruppen erschließen. Wir sehen in unseren Besucherstrukturdaten aber auch, dass schon viele Menschen mit Interesse am Thema Boden zu uns kommen. Viele Aussteller haben einzelne Produkte aus dem Bodenbereich auf ihren Ständen, über die Jahre sind uns allerdings reine Bodenbelagshersteller, gerade aus der Parkettindustrie, ein bisschen abhandengekommen. Da wir die Nachfrage beim Thema ja haben und sehen, wollen wir nun etwas am Angebot tun. Deshalb wollen wir es interessierten Unternehmen so einfach und kostengünstig wie möglich machen, die „Interzum“ wieder für sich zu entdecken. ► interzum.com



Die Präsenzmesse wird ergänzt durch die „interzum@home“, die für 2021 konzipiert wurde und sich bewährt hat. Foto: Jens Fischer

* Zum Zeitpunkt des Interviews hat die Köln-Messe mit 1400 Ausstellern kalkuliert, im Rahmen einer Pressekonferenz am 29. März hat Fischer die Zahl auf 1500 erhöht.

Parkettindustrie optimistisch

»Wir gehen davon aus, dass im Zuge des Green Deal der Marktanteil von Parkett weiter steigen wird«

Im Interview beantwortet der Vorsitzende des Verbandes der deutschen Parkettindustrie (VDP), Michael Schmid, zentrale Fragen zum klimafreundlichen Bodenbelag. Im Zuge des Ukraine-Krieges gab es zwischenzeitlich Knappheiten bei der Versorgung mit Eiche, die sich momentan aber wieder gebessert haben. Neben Eiche sind Buche und Esche in der Deckschicht gefragt, aber auch Roteiche, Robinie, Nussbaum oder Kirsche.

Herr Schmid, wie ist der Stellenwert von Parkett gegenüber anderen Bodenbelägen einzuschätzen?

Schmid: Parkett bringt es auf einen Marktanteil von rund einem Fünftel am deutschen Markt für Bodenbeläge. Wir gehen davon aus, dass der Stellenwert von Parkett am Markt künftig weiter steigt. Komfort, Wohlfühleffekt und hohe Klimaschutzwirkung sind hier entscheidende Faktoren.

Als Naturprodukt aus Holz besitzt Mehrschichtparkett eine Speicherleistung von rund 3,48 kg Kohlenstoff pro Quadratmeter. Der Klimakiller CO₂ wird im Wald, wo der Rohstoff für unsere Produkte wächst, von den Bäumen aufgenommen und in den

Pflanzen als Kohlenstoff gespeichert. Im Holzboden Parkett wird der Kohlenstoff dann viele Jahrzehnte und länger gespeichert, je nach Gebäude. Parkett verlegen heißt also aktiven Klimaschutz zu betreiben. Wir begrüßen daher auch den »Grünen Deal« der Europäischen Union mit seinem Fokus auf klima- und umweltschonendem Wirtschaften, der die thermische Nutzung der Reststoffe zur Trocknung unserer nachhaltigen Produkte als CO₂-neutral einstuft. Wenn dann noch die Elektrizität für Prozessenergie durch nachhaltige Stromerzeugung wie Solarpaneele erzeugt wird, sind wir ein Industriezweig, der CO₂-neutral Kohlenstoff speichernde Produkte bereitstellt.

Welche Trends gibt es bei der Parkett-Verlegung?

Schmid: Bei der Verlegung von Parkett spielt die gewünschte Raumwirkung eine große Rolle für die Verbraucherentscheidung. Eine Möglichkeit: Die Dielen immer mit dem Lichteinfall des größten Fensters ver-

legen. Auf diese Weise folgen die Dielen dem Verlauf des Lichts, das Fugen und kleine Unebenheiten schluckt.

Das Resultat ist eine glatte, ebene Oberfläche, die eine harmonische Wirkung erzeugt. Neben den klassischen Landhausdielen, die parallel zueinander verlegt werden, ist momentan das Fischgrätmuster auch wieder sehr populär.

Welche Holzarten liegen im Trend?

Schmid: Traditionell ist Eiche die mit Abstand beliebteste Holzart für die Deckschicht, also die oberste Lage beim Mehrschichtparkett. Ihre Maserung und die vielen Bearbeitungsmöglichkeiten sind besonders beliebt. Im Zuge des Ukraine-Krieges gab es zwischenzeitlich Knappheiten bei der



Michael Schmid,
Vorsitzender
des VDP

Foto: Adrian Hofmann

Ausgezeichnete Trittschalldämmung

Steico erhält auf der »Domotex« den »Green Collection Award«

„Floored by Nature“ lautete das Motto der »Domotex 2023«, der Weltleitmesse für Fußbodenbeläge, die vom 12. bis 15. Januar in Hannover stattfand. Und Steico erfüllte dieses Motto ganz hervorragend, fand die Jury des »Green Collection Award« und verlieh ihm den begehrten Preis.

Ausgezeichnet wurden die Holzfasertrittschalldämmungen für Fertigparkett und Laminat. Die standen natürlich auch am Steico-Messestand im Mittelpunkt: die »Ecosilent«, die »Ecosilent Flex« und die »Ecosilent Premium«.

Ihre hohe ökologische Qualität basiert vor allem auf dem Ausgangsmaterial: Wie alle Steico-Produkte werden auch die Trittschalldämmungen ausschließlich aus frischem Nadelholz hergestellt, das aus nachhaltiger,

PEFC-zertifizierter Forstwirtschaft stammt. Das garantiert zum einen eine hohe baubiologische Qualität – geprüft und empfohlen vom Institut für Baubiologie Rosenheim (IBR). Zum anderen bleiben große Mengen CO₂ dauerhaft gespeichert – ein wirksamer Beitrag zum Klimaschutz.

Daneben erfüllen die Holzfasertrittschalldämmungen natürlich auch ihre Kernaufgaben: Sie reduzieren die Schallübertragung um bis zu 21 dB und verbessern dadurch die akustische Qualität eines Raums, indem sie Gehgeräusche leiser, tiefer, angenehmer klingen lassen. Punktuelle Unebenheiten des Fußbodens bis zu 3 mm werden durch die Dämmschicht ausgeglichen. Nach Angaben des Herstellers werden durch die Trittschalldämmung zudem herabfallende Gegenstände abgefedert, was zur Folge hat, dass das Risiko einer Beschädigung der Fußbodenoberflä-

che gemindert wird. Und gleichzeitig sorgen Weichfaserplatten mit ihrer hohen Druckfestigkeit dafür, dass die filigranen Klickverbindungen des Bodenbelags auch bei hohen Belastungen nicht brechen.

Mit ihren abgestuften Dicken eignet sich vor allem die »Ecosilent« hervorragend für den Ausgleich geringfügig divergierender Höhenniveaus. Das kann vor allem bei Sanierungen wichtig sein, um durchlaufende Bodenoberflächen zu ermöglichen. Die 3 mm dicke »Ecosilent« eignet sich zudem hervorragend für Fußbodenheizungen. Nach Angaben des Unternehmens sind alle Holzfasertrittschalldämmungen aufgrund ihrer stabilen Faserstruktur langlebig und halten sowohl statischen als auch dynamischen Belastungen dauerhaft stand – auch dies sei ein wichtiger Aspekt der Nachhaltigkeit, der sich in Dauerhaftigkeit ausdrücke.



Das Steico-Team freut sich auf seinem Messestand über den Preisgewinn.
Foto: Steico

MADEIRA
FLOORS•PURE•NATURE

NATÜRLICH
DESIGNBODEN!

Aus 100 % natürlichen
Rohstoffen

Holz, Kork, Rapsöl,
Kautschuk und andere
Naturfasern



FÜR MEHR
LEBENDIGKEIT
24 einzigartige
Extend-Dielen.

PRODUZIERT IN
EUROPA

- Swiss made
- Umweltbewusste
Produktion
- Flexible Lieferketten

BAU 2023

17.–22. April • München

Wir informieren Sie gern
über die NEUHEITEN 2023!

Sie finden uns in
Halle A5 | Stand 330

www.kwg-bodendesign.de

50 Jahre KWG
Faszination
Boden!



PEFC
vinyl
Made in Europe

MIT TWINSON TERRASSEN NACHHALTIG IM TREND

In Twinson Terrassendielen aus Holz-Kunststoffverbundmaterial vereinen sich die warme Natürlichkeit von Holz und die Widerstandsfähigkeit von Kunststoff mit der Idee der Nachhaltigkeit.

- **Zeitsparend & ergonomisch:** Montage ohne Schrauben
- **Langlebig:** unempfindlich gegen Flecken, pflegeleicht
- **Individuell:** Vielzahl von Oberflächen und natürlichen Farben
- **Nachhaltig:** Holz aus PEFC-zertifizierten Wäldern, Produktion in Europa, Kunststoffanteil des Ökokerns zu 100 % aus recyceltem PVC, zu 100 % wiederverwertbar
- **Herausragend:** Erste WPC-Diele mit VinylPlus-Zertifikat

Erfahren Sie mehr unter deceuninck.de/terrassen

Deceuninck Germany GmbH · Bayerwaldstraße 18 · 94327 Bogen
kundenservice.twinson@deceuninck.com



Majestic Massive Pro
mit Kunststoffummantelung



Character Massive
mit natürlicher Holzoptik

TWINSON
A BRAND OF
deceuninck

»Spoga/Gafa 2023«: größer und vielfältiger

Weltleitmesse der Gartenlifestyle-Branche weitgehend ausgebucht

Vom 18. bis 20. Juni treffen auf dem Kölner Messegelände Anbieter aus allen Kontinenten auf die Entscheider des Fachhandels. Gemeinsam mit ihren Ausstellern hat die Messe das Angebot für Outdoor-Dekoration, für Spiel im Garten, für Gartenmöbel- und Beschattungen sowie Barbecue/Grillen (BBQ) ausgebaut. Die »Spoga/Gafa« beginnt zwei Tage nach dem »Global DIY-Summit«, der 2023 in Berlin stattfindet.

Bereits letztes Jahr begrüßte die »Spoga/Gafa« in Köln mehr als 1000 Aussteller aus 52 Ländern. Zahlen, die 2023, mit der Öffnung von vier zusätzlichen auf nun 14 Hallen, noch einmal übertroffen werden.

»Wir sind sehr zufrieden mit den aktuellen Entwicklungen. Für den neuen, bereits im letzten Jahr eingeführten Termin im Juni, erhalten wir abermals verstärkten Zuspruch aus

der Branche. Dieser spiegelt sich auch in der hohen Aussteller-Resonanz wider. Die Besucher können sich somit auf eine noch größere und internationalere »Spoga/Gafa« freuen«, sagt Stefan Lohrberg, Direktor der Messe.

Ausbau der Flächen

Die Gründe für das Messe-Wachstum sind laut Lohrberg vielfältig: Zum einen suchen vermehrt wieder interkontinentale Aussteller, so z.B. aus Nordamerika und Asien auf der »Spoga/Gafa« Kontakt zum globalen und nationalen Handel. Gleichzeitig stieg auch die Teilnehmerzahl aus der DACH-Region, den Beneluxländern und den übrigen europäischen Ländern im Gegensatz zum Vorjahr deutlich.

Gemeinsam mit ihren Ausstellern hat die Messe die vier Angebotssegmente »Garden Unique«, »Garden Creation & Care«, »Garden BBQ« und »Garden Living« abermals in-

haltlich ausgebaut. Der Erfolg, dieser kontinuierlichen Weiterentwicklung der »Spoga/Gafa« kann an den vergrößerten Ausstellungsbeiträgen und den damit positiven Flächenentwicklungen festgemacht werden.

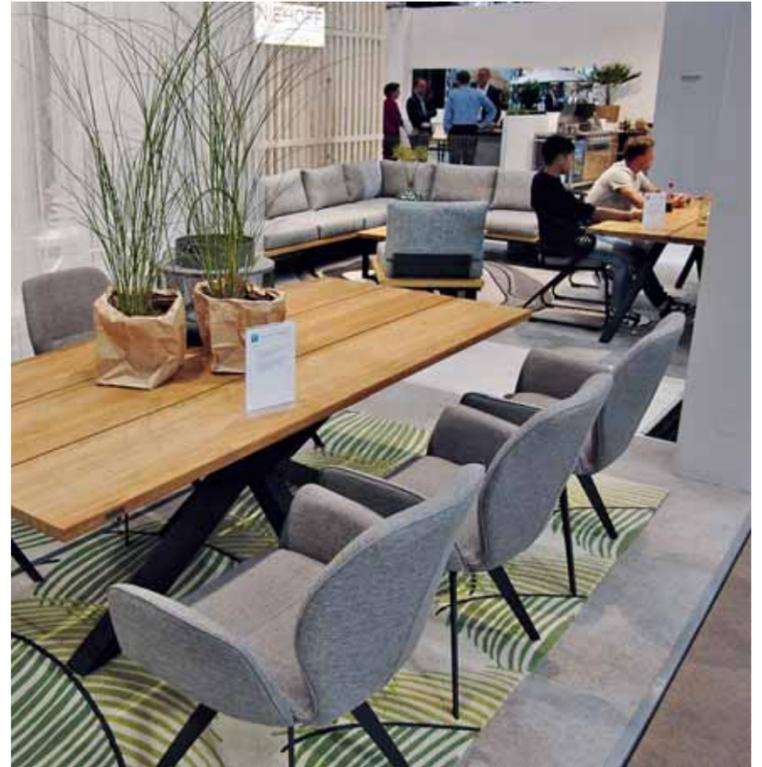
BBQ-Showflächen

»Schaut man in die einzelnen Segmente, so sehen wir, dass in Köln das weltweit größte Angebot für Outdoor-Dekoration, für Spiel im Garten, für Gartenmöbel- und Beschattungen, sowie BBQ auf die Besucher wartet. So werden in den BBQ-Hallen z.B. die Anzahl an exklusiver BBQ-Showflächen und Live-Cooking-Stationen weiter ausgebaut«, ergänzt Lohrberg.

Durch die zeitliche und räumliche Nähe zu dem in diesem Jahr in Berlin stattfindenden Kongress der weltweiten DIY-Branche »Global DIY-Summit« verspricht sich die Messeleitung der »Spoga/Gafa« positive Zusatzeffekte. Der »DIY-Summit« findet vom 14. bis 16. Juni und somit wenige Tage vor der »Spoga/Gafa« statt.

Gärten der Begegnung

Bei der Gestaltung des Messegeländes spielt das diesjährige Leitthema »Social Gardens – Orte der Begegnung« eine wichtige Rolle. Der heimische Garten, der Balkon oder die Terrasse nehmen stetig an Bedeutung zu und sind einmal mehr Treffpunkt für Familien, Freunde und Nachbarn. Hersteller und Handel unterstützen diese soziale Funktion des Gartens mit neuen Produkten und Lösungen. Mit »Social Gardens – Orte der Begegnung« greift die Messe die Bedeu-



»Social Gardens – Orte der Begegnung« ist ein Leitthema, das auf der diesjährigen Messe an mehreren Stellen zu finden sein wird. Fotos: Jens Fischer



Unter dem Dach der Garten-Lifestylemesse finden sich traditionell auch Grill- und BBQ-Geräte jeder Art und Größe.

tung des Gartens auf und macht nach eigenen Worten auf die gesellschaftliche Relevanz des privaten Grüns aufmerksam. Entsprechend sollen Vorträge mit internationalen Experten der Grünen Branche das Leitthema vertiefen.

Ergänzt wird das Rahmenprogramm der Messe durch attraktive Sonderflächen wie den »Boulevard of ideas«, die Trendshow »Outdoor Furniture, Decoration and BBQ« sowie abwechslungsreiche, thematische

Rundgänge über das Messegelände. Neben einem jährlichen Treffen in Köln bietet die »Spoga/Gafa« der Garten- und Outdoor-Branche auch eine virtuelle Heimat. Die Plattform »Spoga Gafa 365« führt ganzjährig Angebot und Nachfrage, Mensch und Produkt zusammen. Das KI-gesteuerte Matchmaking, die einfache Möglichkeit zur Vor- und Nachbereitung der Messe sowie spannende B2-Buyer Events verlängern das Angebot der »Spoga/Gafa« in die digitale Welt.

Holzterrasse am Bruchsteinhaus in Mainz

»Heco«-Clipperset zur Befestigung von Terrassenbelägen

Das Bruchsteinhaus von Christian Kraus in Mainz kombiniert moderne und historische Stilelemente. Bei der Dachsanierung entstand eine Flachdachkonstruktion mit aufgebauter Terrasse. Die Verlegung der Holzterrasse sollte mit hochwertigen Befestigungsmitteln erfolgen, welche zudem möglichst edel und langlebig sind. Bauherr Kraus entschied sich daher für den Einsatz der Heco-Clippersets zur Befestigung von Terrassenbelägen der Firma Heco-Schrauben GmbH & Co. KG mit Sitz in Schramberg.

Moderne und historische Stilelemente werden im 1847 erbauten Bruchsteinhaus der Familie Kraus in Mainz vereint. Im Rahmen einer Dachsanierung möchte das Ehepaar die ungenutzte Fläche über dem Badezimmer im ersten Stock durch eine Flachdachkonstruktion mit aufgebauter Terrasse ersetzen. Die Befestigung der Holzterrasse sollte durch langlebige Materialien ermöglicht werden, weswegen sich Bauherr Kraus für das »Heco«-Clippersystem entschied, um die Terrassenbeläge zu befestigen.

Für die Terrasse wurden Holzdielen aus südamerikanischem Diamantnuss/Ipé verwendet, diese gelten als besonders fest und widerstandsfähig. Montiert wurden diese mit dem nachhaltigen und sehenswerten »He-

co«-Clipperset. Dieses kann ohne Nut unsichtbar befestigt werden, also ohne sichtbare Schrauben an der Belagsoberseite. Die Clipper bestehen aus glasverstärktem Polyamid, dieses wird aus mindestens 98%-igem recyceltem Material angefertigt. Mit Hilfe dieser werden Dielen aus Holz oder WPC zu einem gleichmäßigen Fugenbild verschraubt. Die Clipper besitzen eine Montagehöhe von 15 mm, somit wird eine Verlegung von Holz auf Holz verhindert und eine Hinterlüftung der Auflagefläche zum Schutz vor Feuchtigkeit gewährleistet. »Mir gefiel die Idee, das Holz von der Unterkonstruktion zu entkoppeln und zu hinterlüften. So staut sich kein Wasser unter den Dielen, sodass das Holz geschützt wird. Das trägt auch zur Langlebigkeit der Terrasse bei«, so Bauherr Kraus. Dieser konstruktive Holzschutz ermöglicht durch indirekte Montage zudem das Quellen und Schwinden der Dielen in jede Richtung. Im englischen Verband, also wechselhaft von links und rechts gestoßen, verlegte Christian Kraus zusammen mit Schreinermeister Roland Bechthold die Holzterrasse innerhalb von vier Tagen.

Das System der Dielen-Montage mit dem Clipperset von »Heco« wird im Folgenden erklärt: Der Clipper wird zuerst auf der Unterseite des Bretts mit »Heco-Topix-plus« Clipperschrauben verschraubt. Die Löcher müssen insbesondere bei Terras-



Die Montageposition der »Heco«-Clipper wird von Schreinermeister Roland Bechthold auf den Dielen aus Diamantnuss/Ipé angezeichnet.

Foto: Heco-Schrauben GmbH & Co. KG

sendielen vor dem Verschrauben vorgebohrt werden. Als nächstes wird das Dielenbrett umgedreht und der Clipper wird auf der Unterseite montiert. Wenn der Clipper auf dem zweiten Brett montiert wurde, wird dieses umgedreht und der Clipper wird bis zum Anschlag in den bereits montierten Clipper der vorigen Diele gesteckt. Trotz der schnellen Montage stellt ein integrierter Abstandhalter von 5 mm Breite ein ebenmäßiges Fugenbild sicher. Anschließend wird die zweite Diele auf der Unterkonstruktion montiert und der eben beschriebene Vorgang wird für alle Dielen wiederholt. »Das System ist gut durchdacht. Wenn man sich an die Richtlinien hält, kann man es fast nicht falsch verlegen«, fasst Kraus zusammen.

Ein Clipperset enthält 50 »Heco«-Clipper und insgesamt 250 Holzbauschrauben in zwei Längen aus

Edelstahl A2 mit Rundkopf und T-Drive für eine passgenaue Verschraubung für eine Dielenstärke von je 20 bis 24 mm. Die Breite der Clipper ist variabel und eignet sich für eine Dielenbreite von 120 bis 150 mm. 15 »Heco«-Clipper werden pro Quadratmeter benötigt, somit reicht ein Set im Normalfall für etwa 3,3 m² aus. Je nach Anzahl der Stöße sollte man mehr Clipper einplanen.

Eine Herausforderung war auf jeden Fall die Verarbeitung der Stöße auf der Holzterrasse des Bruchsteinhauses. Die Unterkonstruktion wurde so angelegt, dass einige Stoßfugen direkt auf einer Latte der Unterkonstruktion lagen. Kraus und Bechthold sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden, denn sie haben die Verlegung auf den ersten Versuch ohne Rückbau gemeistert.

Hersteller: Heco-Schrauben GmbH & Co. KG, 78713 Schramberg

Karriere mit Jordan

Für einen schnellen Zugang zu allen wichtigen Informationen und Jobangeboten des Markenanbieter W. & L. Jordan hat dieser die Karriereseite www.jordan-karriere.de ins Leben gerufen. Die dazugehörige Kampagne #RaumFürMich des Familienunternehmens mit Hauptsitz in Kassel soll zusammen mit der Karriereseite Einblicke in das Unternehmen geben und über die möglichen Berufsfelder, Praktika, Duales Studium und Ausbildungsmöglichkeiten informieren.

KGM setzt auf Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist für die Karl G. Miller Holding GmbH & Co. KG (KGM) ein wichtiger Leitgedanke. Deswegen setzt der Leistungsspezialist aus Oettingen auf Zertifizierungen und ständige Qualitätskontrolle. Das Holz kommt aus kontrollierter, nachhaltiger Waldbewirtschaftung. Das PEFC-Zertifikat »Chain of Custody« und das FSC-Siegel zeugen davon. Außerdem verzichtet KGM bei der Rohwarenbeschaffung seit Jahren konsequent auf Konfliktholz oder Hölzer aus zweifelhaften Quellen. Die Lackierung der Produkte erfolgt ausschließlich mit lösemittelfreien Produkten auf Wasserbasis. Der Strom kommt aus der eigenen PV-Anlage.

»Über Social Media Azubis gewinnen«

Recruiting-Experte David Cordes gibt Tipps zur Verbesserung der Gewinnung junger Mitarbeiter in mittelständischen Unternehmen

David Cordes ist Recruiting-Experte für mittelständische Bau-, Handwerks- und Industrieunternehmen und kennt die Probleme der Betriebe genau. Mit welchen Ideen die Unternehmen ihr Image verbessern und wieder mehr Bewerber erreichen können, verrät der Geschäftsführer der Cordes Consulting GmbH im Interview.

Vielen Schreibern und Tischlern fällt es derzeit zunehmend schwerer, freie Ausbildungsplätze zu besetzen. Was sind nach Ihrer Erfahrung die Ursachen?

Im Tischler- und Schreinerhandwerk hat der allgemeine Einstellungsrückgang heute mehrere Ursachen. Ähnlich wie beim Fachkräftemangel, spielen zunächst demografische Faktoren eine Rolle: Es gibt hierzulande schlicht immer weniger junge Menschen. Zum anderen wurde gesellschaftlich über längere Zeit darauf hingearbeitet, dass möglichst viele Schulabgänger an die Fachhochschulen gehen oder ein duales Studium aufnehmen. Den Handwerksbetrieben bleiben daher meist nur noch Bewerber, bei denen sie auf den ersten Blick an einer erfolgreichen Abschlussprüfung zweifeln.

Es gilt also, gute Bewerber anzulocken. Wie sieht es mit dem dafür wichtigen Image des Handwerks aus? Die Branche sieht sich auch vielen Vorurteilen ausgesetzt: Die jungen Menschen gehen heute davon aus, dass dieses Berufsfeld im Aussterben begriffen ist, etwa nach dem Motto, wenn ich Möbel brauche, gehe ich doch zum Möbelhaus. Die meisten Schulabgänger haben sich nie richtig mit dem Tischlerhandwerk auseinandergesetzt und gehen von einer geringen Bezahlung und einem monotonen Arbeitsalltag aus. Hier können die Unternehmen durch effektives Marketing in den sozialen Medien und Einblicke in ihren Betrieb gegensteuern.

Ihre Agentur hilft Betrieben nicht nur bei der Fachkräftegewinnung, sondern auch bei der Besetzung von freien Ausbildungsplätzen. Welche Ratschläge geben Sie Ihren Kunden? Die Unternehmen sollten zunächst die Vorurteile angehen, die bei den Schulabgängern über sie kursieren. In den Anzeigen und auf der Unternehmenswebseite sollten sie also besonders Dinge wie den Abwechslungs-

reichtum des Berufsfeldes in den Mittelpunkt stellen. Vielen jungen Leuten ist gar nicht bewusst, dass in der Branche größtenteils in den Werkstätten und nicht auf einer Baustelle gearbeitet wird. Im Gegenteil handelt es sich um einen Beruf, in dem hochwertige Einzelstücke in Millimeterarbeit gefertigt werden. Manche Schüler dagegen denken tatsächlich, es ginge nur um die Massenproduktion von Tischen.

Was können Betriebe konkret tun?

Diese Vorurteile lassen sich am besten ausräumen, wenn man die eigenen Beschäftigten und Auszubildenden auf sozialen Medien wie Instagram oder TikTok das Wort ergreifen lässt. Mit Storys vom Arbeitsalltag und Bildern und Videos vom Arbeitsplatz lassen sich die vielen Vorteile dieses spannenden Berufsfeldes schnell und anschaulich vermitteln. Das gelingt dort viel besser als durch eine einfache Zeitungsannonce oder eine Stellenausschreibung auf einem Jobportal. Die Nutzung der sozialen Medien für die Gewinnung neuer Azubis hat noch einen weiteren Grund: Hier verbringen die jungen Menschen heute einen großen Teil ihrer freien Zeit.

Sie haben von der Imageverbesserung als zentrales Element für mehr Bewerbungen von Auszubildenden gesprochen. Welche weiteren Vorteile können die Betriebe noch herausstellen?

Tischler und Schreiner sollten besonders die Chancen herausstellen, die ihr Berufsfeld heute zu bieten hat. Neben einer krisenfesten Anstellung ist das wichtigste Argument für die Schulabgänger die Bezahlung: Hier sollte deutlich gemacht werden, dass sich als gut ausgebildeter Beschäftigter im Handwerk hierzulande viel

Geld verdienen lässt. Zudem sollten die Betriebe die Aufstiegschancen bis hin zum Meistertitel thematisieren: So lohnt sich ein Hinweis auf die vielen Spezialisierungsmöglichkeiten bis hin zur Selbstständigkeit mit einer eigenen Firma und einem hohen Maß an Verantwortung. Anders als viele Unternehmer denken mögen, sind die jungen Leute von heute in der Regel genauso leistungsbereit wie früher, sie haben jedoch mehr Auswahlmöglichkeiten und erwarten einen interessanten Beruf mit vielen Entwicklungsmöglichkeiten.

Diese Argumente können natürlich alle Handwerksbetriebe, auch aus anderen Gewerken, bringen.

Um sich im Schreiner- und Tischlerhandwerk von anderen Betrieben im Wettbewerb um neue Mitarbeiter abzusetzen, sollten in den Anzeigen und Stellenbeschreibungen daher auch zusätzliche Vorteile angeboten werden. So sollte man den potenziellen Auszubildenden vermitteln, dass sie im Unternehmen ein fester Ansprechpartner erwartet, der sie auch in der Prüfungsphase nicht allein lässt und von Anfang an als Teil der Belegschaft behandelt. Bewährt haben sich auch kleine Benefits, die bei geringen Kosten große Wirkung bei den jungen Leuten erzielen: Ein kostenloser Handyvertrag kann neben einem klassischen Azubi-Gehalt sehr attraktiv sein.

Ihre Agentur arbeitet viel mit der Zielgruppenansprache auf den sozialen Medien. Wie können sich die Betriebe das vorstellen?

Viele unserer Kunden haben bereits erkannt, dass sie den Nachwuchs über normale Stellenanzeigen in Zeitungen und ähnlichem heute kaum noch erreichen. Internet und besonders Smartphone dagegen sind heute allgegenwärtig und machen einen großen Teil des Privatlebens aus. Indem wir die jungen Menschen daher auf sozialen Medien wie Instagram oder TikTok auf die Unternehmen aufmerksam machen, können wir wieder mehr Beachtung für das Handwerk erreichen.

Doch auch mittlerweile althergebrachte Plattformen wie Facebook

sollten dabei nicht vernachlässigt werden. Zwar wird das soziale Netzwerk heute vor allem von Erwachsenen genutzt, bei Schulabgängern ist die Ausbildungsplatzsuche jedoch meist eine Angelegenheit der ganzen Familie, die interessante Stellenangebote an die jungen Menschen weitergibt. Daneben geben wir unseren Kunden auch den Ratschlag, zusätzlich ein Sponsoring von lokalen Vereinen in Betracht zu ziehen. Hier können die Betriebe oft schon mit einem kleinen vierstelligen Betrag große Wirkung erzielen: Wenn die Marke bei den Schulabgängern bereits länger bekannt ist, erscheint der jeweilige Betrieb viel eher als eine attraktive Option.

Möchten Sie Unternehmen auf der

Suche nach Auszubildenden noch einen abschließenden Rat mitgeben?

Die Betriebe sollten sich von der klassischen Bewerbungsmappe mit Lebenslauf und Motivationsschreiben verabschieden. In der heutigen Situation kommt es darauf an, von den Kandidaten als attraktiver Arbeitgeber auf der Höhe der Zeit wahrgenommen zu werden. Dazu gehört auch, dass die jungen Menschen sich mit wenigen Klicks bei den Betrieben melden können. Hier können die Geschäftsführungen dann zum Beispiel ein Kennenlerngespräch oder einen Probetag vereinbaren.

Wichtig ist, die Hürden für die erste Kontaktaufnahme zu senken und verfehlte Vorstellungen von der Berufswirklichkeit auszuräumen.



Neben einer krisenfesten Anstellung ist das wichtigste Argument für Schulabgänger die Bezahlung



Junge Menschen fürs Handwerk zu begeistern (hier beim Schulwettbewerb „Mach was“), ist eine ebenso schwierige wie wichtige Aufgabe. Fotos: Würth

osmo[®]
...in form und farbe

**WIR FREUEN
UNS AUF
IHREN BESUCH!**

Halle B5, Stand 303

BAU 2023
17.-22. April · München

WWW.OSMO.DE

Türen digital konfigurieren

Garant präsentiert Türenplanung mit Onlinetool »Die Tür«

In Halle B4 am Stand 111 präsentiert Garant auf der diesjährigen »Bau« neben seinen Produktneuheiten die digitale Zukunft, die vor allem auf dem gegenüberliegenden Messestand »Garant Digital« (Stand 105) vorgestellt wird.

Mit seinem innovativen Online-Portal zeigt der Türenhersteller, in welcher Weise digitale Tools und Services wie »Doorit« und »Die Tür« in-

einander greifen, um den Türenkauf zu einem Erlebnis zu machen. Dazu präsentiert der Türenhersteller vielfältige Produktneuheiten und Türrentrends.

Nach Angaben des Unternehmens ermöglicht das Onlinetool »Die Tür« den Kunden, ihre Wunschtür aus über einer Million möglicher Produktkombinationen herauszufiltern. Ergänzt wird der Entscheidungsprozess durch die digitale Produktpräsentation »POE« (Point of Experi-

ence), welche den digitalen Zwilling der Wunschtür im Maßstab 1:1 in 4K-Bildqualität abbildet.

Im Bereich der Produktneuheiten verweist Garant auf die hohe Kantentrostfestigkeit seiner Türen, die ausgestattet sind mit 2 mm starken Premiunkanten mit Funktionsbeschichtung. Die RAL-Gütegemeinschaft bescheinigt der innovativen Kante die Stoßfestigkeit der Gruppe E. Damit zeigt sie sowohl im Objektbereich, in Kitas, Krankenhäusern, Büros und Hotels wie auch im privaten Zuhause, dass sie härtesten Alltagsbelastungen standhalten kann.

Eine weitere Neuentwicklung ist die Garagenverbindungstür »GVT«, die dem Wunsch vieler Hauseigentümer nach einer einheitlichen Optik bei Innen- und Verbindungstüren nachkommt. GVT ist in drei Ausbaustufen mit unterschiedlichen Schallschutz-, Einbruchschutz- und Brandschutz-Funktionen erhältlich. Zusätzlich sind auf der »Bau« ein multifunktionales Türelement sowie innovative Lösungen für Wohnungseingänge zu sehen.

Holz ist für Garant der wichtigste Rohstoff. Das Unternehmen hat im Rahmen eines Aufforstungsprojekts in Thüringen schon mehr als 5000 Bäume gepflanzt. Im Sinne einer nachhaltigen Produktion entsteht in Amt Wachsenburg eine Kraft-Wärme-Kopplungsanlage. Sie ermöglicht das Recycling der eigenen Abfallstoffe, vermeidet Entsorgungstransporte und reduziert damit den CO₂-Ausstoß deutlich.



Mit diesen und vielen weiteren Innovationen, Neuentwicklungen und der Digitalstrategie zeigt Garant auf der »Bau«, wie die Zukunft des Türenmarktes aus Sicht des Unternehmens aussieht. Foto: Garant

Warme Farben

Grauthoff-Türenkollektionen auf der »Bau«

Heimat ist kein Ort, Heimat ist ein Gefühl. Nach diesem Motto präsentiert die Grauthoff-Türeggruppe ihre neue Heimatholzkollektion, welche eine besondere Wohlfühlatmosphäre im Wohnumfeld vermitteln soll. Sie konzentriert sich dabei speziell auf Holzarten, die innerhalb Deutschlands und den anliegenden Nachbarländern beheimatet sind.

Natürliche Materialien, warme Farben und unaufgeregte Designs – dieser Wohntrend spiegelt sich ebenso in der »Astra CPL«-Kollektion 6.0 des Herstellers wider. Dieser hat sich in den Bereichen Echtholz, Echtlack und CPL noch breiter aufgestellt und setzt mit den neuen Oberflächen auf die aktuellen Trends im Wohnbereich.

Die Kollektion der »Astra-Effektwelt« setzt ebenfalls auf eine außergewöhnliche und dezente Holzstruktur mit besonderem Designanspruch. Die

Kollektion wird ab sofort mit neuen und sehr wohnlichen Effekt-Oberflächen ergänzt und sorgt damit für ein vollumfängliches Angebot. Die optische und haptische Finesse wird bei allen Effekt-Oberflächen deutlich und wird je nach Lichteinfall mal stärker und mal weniger stark sichtbar. Alle »Astra CPL«-Oberflächen besitzen ein mattes Oberflächen-Finish.

Ebenfalls auf der »Bau« in München zu sehen sind klassische, weißlackierte Stiltüren. Dabei ist eine Modellreihe entstanden, die mit ihrer schlichten Eleganz bekannte Stiltürformen in die Gegenwart überträgt. Türen mit Rillenfräsungen verleihen einer lackierten Tür das besondere Etwas. Dabei erhält das »HGM-Echtlack«-Programm ebenfalls ein komplett überarbeitetes und mit neuen Verarbeitungsvarianten versehenes Portfolio, das zur Abrundung des kompletten Angebots im Bereich Echtlack und Oberflächentechnologie beiträgt.



Eiche-Nuss-Optik der »Astra«-Kollektion mit schwarzen Beschlägen: Die Effekt-Oberfläche überzeugt mit beeindruckender Optik und Haptik. Foto: Grauthoff

BESUCHEN SIE UNS

BAU 2023 // Halle B4 / Stand 321



SÜHAC
Türen leben

Holz trifft Farbe

Um stets adäquat auf aktuelle Trends reagieren zu können, brauchen Industrie und Handwerk Anstrichsysteme, die optimal auf die Bedürfnisse professioneller Anbieter und Verarbeiter zugeschnitten sind. Wohngesundheit, Nachhaltigkeit, Qualität und Individualität sind gefragt – und mit mehr als 60 Jahren Know-how in der Entwicklung und Produktion moderner Anstrichsysteme hat sich Osmo dabei als starker Partner für Handwerk und Industrie etabliert.

Auf der diesjährigen »Bau« präsentiert das Warendorfer Traditionsunternehmen auf seinem Messestand in Halle B5, Stand 303, sein breites Produktsortiment aus bewährten Klassikern und Innovationen.

Nach Angaben des Warendorfer Herstellers unterliegen alle Osmo-Anstrichsysteme strengen Qualitätsansprüchen und basieren auf natürlichen Ölen und Wachsen. Abgestimmt auf Unternehmensgröße, vorhandenes maschinelles Equipment und präferierte Applikationsverfahren bietet Osmo passgenaue Lösungen für den individuellen Bedarf. Vom Spritz-Wachs, das sich komfortabel per Becherpistole, Airless/Airmix oder HVLP verarbeiten lässt, über 2K-Holzöle für fertige und emissionsgeprüfte Oberflächen innerhalb eines Tages bis hin zu Hartwachs-Öl können sich Profis der holzbe- und -verarbeitenden Branche auf dem Messestand von der Vielfalt der Osmo-Produkte überzeugen.



Osmo stellt seine Expertise in der Entwicklung und Produktion moderner, wohn- gesunder Anstrichsysteme auf der »Bau« vor. Foto: Osmo

Schiebetür im urbanen Design

Weiß und Schwarz im Blick

Die Sühac Industrievertretungen stellt auf der „Bau“ eine Reihe von Produktneuerungen vor. Im Bereich CPL-beschichteter Türen warten vier neue Touch-Oberflächen im Weißlack-Sortiment auf die Besucher in den Modellreihen „Ravello“ und „Verano“. Auch das Thema Schwarz, das in den letzten Monaten das Interior Design dominiert hat, spielt eine Hauptrolle bei der Präsentation. So bietet Sühac ein schwarzes Gesamtpaket an, von Drückern und Schiebetürbeschlägen über Zargen und Türen bis hin zu schwarzen Schlössern, Schließblechen und Bändern.

Eher ausgefallen sind die Produkte rund um den Einrichtungstrend „Industrial-Style“, die auf dem Messestand präsentiert werden. Dabei werden neben den bekannten Modellen der „Industrial Edition“ mit den Ausführungen in Weißglas auch noch drei anderen Glasarten zu sehen sein. Mit sieben neuen Motiven hat das Unternehmen nach eigenem Bekunden auf die Wünsche seiner Kunden reagiert und das Modell-Spektrum

der „Industrial Edition“ umfangreich erweitert. Daneben haben Messebesucher die Möglichkeit, ein Windfang-Element aus der Unikat-Serie „Loft“ unter die Lupe zu nehmen und sich von der hochwertigen Konstruktion aus geschlossenen Stahlprofilen, VSG-Verglasungen und dem Design in urbanem Chic zu überzeugen. Als weiteres Highlight ist ein Glastrennwand-System mit schwarzer Aluminiumzarge zu bestaunen.

Da nicht nur die Optik maßgebend ist, sondern ebenso die Funktionalität, werden auf der Messe auch Garagen-Verbindungsstüren, eine Raumspar-Tür sowie eine Schallschutz-Ganzglastür gezeigt, die neuerdings in das Sortiment aufgenommen wurden. Im Kontext einer ausführlichen und kompetenten Beratung steht neben dem kompetenten Team aus dem Innen- und Außendienst auch der Türenkonfigurator „Die Tür“ zur Verfügung, welcher Einrichtungsentwürfe in 4K-Bildqualität zeigt und die Möglichkeit eröffnet, ein großes Sortiment an Türen und Beschlägen digital zu konfigurieren und in Lebensgröße zu visualisieren.

➤ Sühac zeigt sich auf der „Bau“ in Halle B4, Stand 321.



Die auf der „Bau“ vorgestellten Lofttüren aus Stahlprofilen und VSG-Verglasungen zeichnen sich durch ein urbanes Design aus. Foto: Sühac

Polipol-Gruppe tritt Klimapakt für Möbel bei

Die Polipol-Gruppe aus Diepenau mit ihren verschiedenen Vertriebskanälen und Marken in den Bereichen Polstermöbel und Betten hat sich dem Klimapakt für die Möbelindustrie der Deutschen Gütegemeinschaft Möbel (DGM) angeschlossen. Im Zuge dessen bilanziert und analysiert der niedersächsische Hersteller fortan gemeinsam mit einer professionellen Klimaschutzberatung seine CO₂-Emissionen, um Einsparpotenziale zu identifizieren und die Treibhausgas-Emissionen zu verringern. „Wir freuen uns über den namhaften Zuwachs für unsere Klimaschutzinitiative“, sagt DGM-Geschäftsführer

Jochen Winning. „Jedes weitere Unternehmen und jede eingesparte Tonne an CO₂-Emissionen vergrößert die Wirkung, welche die Möbelindustrie zum Erreichen des 1,5°-Ziels erzielt, und unterstreicht umso deutlicher das Verantwortungsbewusstsein und die Pionierarbeit unseres Industriezweigs im Rahmen der Transformation der deutschen Wirtschaft.“

Winning ergänzt: „Je größer das Engagement eines Unternehmens für nachfolgende Generationen, für die Umwelt und das Klima ist, desto besser wird es gesehen und desto erfolgreicher wird es langfristig am Markt sein.“

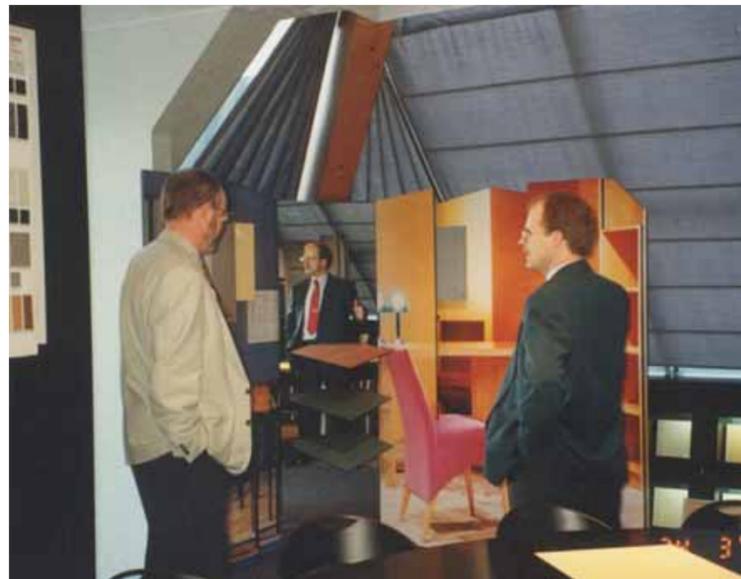
30 Jahre Happy Hours

»Eggerzum« begeht ihr 30-jähriges Jubiläum

Es ist ein Erfolgskonzept: Die „Eggerzum“ feierte in diesem Jahr ihr 30-jähriges Jubiläum und ist damit eine der langjährigsten und erfolgreichsten Hausmessen der Zulieferindustrie. Der ständigen Weiterentwicklung von Dekoren und Produkten sowie dem Konzept ist es zu verdanken, dass Egger mit diesem Veranstaltungsformat auf eine so lange erfolgreiche Zeit zurückblicken kann.

„Alles begann mit einer kurzfristigen Lösung, um die Neugierde unserer Kunden zu stillen“, blickt Klaus Monhoff, Leitung des Dekor- und Designmanagements bei Egger, zurück. Bereits im März 1993 veranstaltete der Holzwerkstoffhersteller, noch vor dem eigenen Auftritt auf der Interzum in Köln, eine Art „Preview“ am Standort Brilon in Deutschland.

„Die Kunden wünschten sich von den Zulieferern, bereits früher im Jahr die Neuheiten präsentiert zu bekommen. Als relativ neuer Player im deutschen Markt wollten wir damals natürlich nicht den Anschluss verlieren. Und so waren wir gefordert, innerhalb von vier Wochen eine Präsentation auf die Beine zu stellen, um



Mann der ersten Stunde: Klaus Monhoff (rechts) berät einen Kunden im alten Forum St. Johann in Tirol. Foto: Egger

schon vor der „Interzum“ im Mai die Neuheiten zu zeigen. Diese Präsentationswoche setzte den Grundstein, auf dem 1994 die erste professionelle Hausmesse „Eggerzum“ aufgebaut wurde“, erinnert sich Monhoff.

Der Name für die Hausmesse entstammt einem Begriff, den Firmen-

chef Michael Egger für die letzte Stunde eines jeden Messetages auf der „Interzum“ prägte: Er nannte die Zeit von 17 bis 18 Uhr als eine Art Happy Hour für das Standpersonal die „Eggerzum“ – damit war auch ein idealer Name für die Egger-Hausmesse gefunden.

MEISTER

Die nachhaltigen und wohngesunden Designböden

Designboden WOOD

✓ **Pflegeleicht und strapazierfähig**

✓ **Besonders authentische Dekore**

✓ **Einfach zu verlegen**

1

MeisterDesign.comfort

2

MeisterDesign.next

3

MeisterDesign.flex

www.blauer-engel.de/uz170

MeisterDesign.next

MeisterDesign.comfort

MeisterDesign.flex

www.meister.com

HZ-online

www.holz-zentralblatt.com

ROBINIE (AKAZIE)

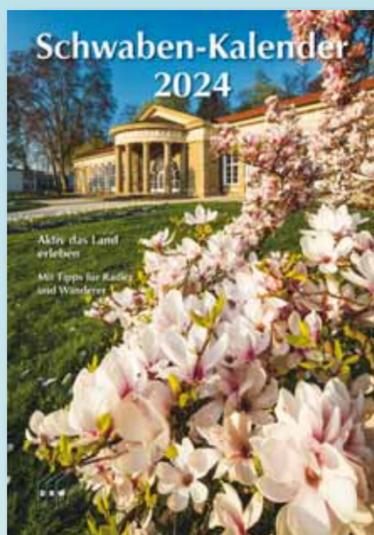
Rundholz - Schnittholz - Sägeware

Wir liefern zuverlässig und preiswert nach Ihren Wünschen!

Beck & Böder GmbH

Zeppelinstraße 3, D-71332 Waiblingen, Tel. 07151/600876, Fax 61439
www.beck-und-boeder.de

Kalender für 2024 aus dem DRW-Verlag



Schwaben-Kalender 2024

Rückseiten mit ausführlichen
Rad- und Wandervorschlägen
inkl. Übersichtskarten

ISBN 978-3-87181-955-1

Format 29 x 42 cm,
Spiralbindung, € 16,50



Waidmannsheil 2024

Rückseiten mit Hinweisen
zum Schutz von Wildtieren

ISBN 978-3-87181-956-8

Format 29 x 42 cm,
Spiralbindung, € 16,50



Baum und Wald 2024

Rückseiten mit Informa-
tionen über Standort-
anzeiger im Wald

ISBN 978-3-87181-957-5

Format 29 x 42 cm,
Spiralbindung, € 16,50



Wald und Holz 2024

Rückseiten mit Informa-
tionen über seltene und
gefährdete Waldsträucher

ISBN 978-3-87181-958-2

Format 29 x 42 cm,
Spiralbindung, € 16,50