



Unser Thema:



Türen, Fenster und Treppen

Sie lesen heute:

Unternehmen

Jordan sponsert Eintracht Frankfurt **Seite 3**

Nachwuchs führt selbständig Obi-Märkte **Seite 3**

„Gesund Wohnen“ bei Bauhaus **Seite 3**

Eurobaustoff erweitert Gesellschafterkreis im Holzhandelsbereich **Seite 4**

Dextura-Mutter Svedex eröffnet neues Verwaltungsgebäude in Varsseveld **Seite 4**

Mayrose und Hagebau feiern 50 Jahre Zusammenarbeit **Seite 13**

Lichttechnik bietet hohes Stromsparpotenzial **Seite 14**

Türen

Prüm: Moselschlösschen – durchdesignt bis zur Premiumkante **Seite 6**

Mosel-Türen: Zargenwerk im Vollbetrieb **Seite 7**

Hörmann investiert in Bereich Pendeltüren **Seite 15**

Fenster

Solarlux: Bis zu 6 m hohe Schiebefenster lösen Raumgrenzen auf **Seite 9**

Sunflex: Kombination aus dem Aufenthalt im Freien und Witterungsschutz **Seite 11**

Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie und Verband Fenster und Fassade (VFF) informieren zum Einbruchschutz **Seite 16**



Messen

„Eisenwarenmesse“ zeigt aktuelle Trends **Seite 2**

Naturoptik im Trend

Verband Fenster und Fassade berichtet über aktuelle Kundenwünsche bei Außentüren

Wie der Verband Fenster und Fassade (VFF) erklärt, sind derzeit Haustüren mit einem natürlichen Aussehen im Trend. Nach wie vor beliebt sei der nachhaltige Werkstoff Holz, aber auch Keramikoberflächen in Stein- oder Stahloptik seien ebenso gefragt wie der Marmor-Look im Carrara-Stil.

Durch die Maserung und dank der warmen Farbe erzeuge eine Haustür aus Holz eine besonders lebendige Wirkung und kein Exemplar sieht aus wie das andere, so der VFF. Mit regelmäßiger Pflege erhielten sich die natürlichen Qualitäten des Holzes. Wer es hingegen lieber besonders pflegeleicht habe, für den stünden Alternativen zur Verfügung: Haustüren mit Dekorfolien in echt wirkender Altholzoptik oder einer Vielzahl weiterer attraktiver Designs. „Mit der Wahl des Haustüren-Designs wird wie mit dem gesamten Eigenheim der eigenen Persönlichkeit Ausdruck verliehen“, erläutert VFF-Geschäftsführer Frank Lange.

Die Visitenkarte des Eigenheims dürfe derzeit aber auch gerne in dezenten Grautönen daherkommen. Aber auch auffällige Farben wie zum Beispiel Blau oder Rot können ins Spiel kommen – ganz, wie es die Besitzer möchten. Klassisch weiß sei ein Evergreen. Neben dem Rahmen ganz wichtig, nicht nur für die Optik einer modernen Haustür: der Türgriff. Hier



Im Trend bei Haustüren ist eine natürliche Anmutung, z.B. durch Holz, oder zumindest Holz-Optik. Holz kann auch bei den Griffen für Akzente sorgen.

seien in die Türfläche integrierte Griffschalen ebenso gefragt wie zum Beispiel mit Leuchtdioden versehene Griffe, die aus einer schon schönen Haustür einen echten Hingucker machen können, nicht nur nachts. Auffälliger und mit dem Willen zur Strukturierung der Türfläche: Vertikal angebrachte Griffe aus Edelstahl oder Holz, die parallel zur Längsseite des Rahmens angebracht sein können. Sie sorgen auf Holz ebenso wie

auf anderen Rahmenmaterialien für einen eleganten Eindruck.

Unabhängig vom Design müssen moderne Haustüren vielfältige Funktionen erfüllen. Dazu zählen eine gute Wärmedämmung und ein starker Einbruchschutz. Auch ein aktuelles Thema: Barrierefreiheit. „Eine breite Tür, die sich auch mit Gehhilfen gut nehmen lässt, sowie Fingerprint- und Karten-Systeme, die ohne Schlüssel auskommen, bieten neben hoher Si-



Neben der Optik spielen bei Fenstern und Türen auch Themen wie Einbruchschutz und Langlebigkeit eine Rolle.

Fotos: Rodenberg Türsysteme AG

cherheit eine optimale Bedienbarkeit“, unterstreicht der VFF-Geschäftsführer. Wer in jedem Fall sicher gehen möchte, dass sich die eigene Haustür auch nach jahrelangem Ein und Aus gut schließen und öffnen lässt, vertraue auf das RAL-Gütezeichen für Haustüren. Dieses Qualitätssiegel garantiere eine Fertigung und Montage nach genau definierten, gütesichernden Kriterien für eine dauerhafte Funktionstauglichkeit.

Fenster-Käufer fachgerecht informieren

Gütegemeinschaft überarbeitet Richtlinien für Beschläge von Fenstern und Fenstertüren

Die Richtlinien für Beschläge von Fenstern und Fenstertüren für Endanwender (VHBE) sowie zum Produkt und zur Haftung (VHBH) sind ab sofort in einer überarbeiteten Version verfügbar. Die Gütegemeinschaft Schlösser und Beschläge stellt sie auf ihrer Homepage zum kostenlosen Download zur Verfügung.

Zu den Nutzern der Richtlinien VHBE und VHBH zählen neben den internationalen Mitgliedern der Gütegemeinschaft auch deren Kunden und Endanwender. Die Richtlinie „Beschläge für Fenster und Fenstertüren – Vorgaben und Hinweise zum Produkt und zur Haftung“ (VHBH) richtet sich dabei an die Anwender

von Beschlägen für Fenster und Fenstertüren, also deren Hersteller. Diese erhalten damit wichtige Informationen zu Anforderungen und verbindliche Anweisungen zum Umgang mit den Beschlägen bei der Weiterverarbeitung. Die Richtlinie zeigt zudem verbindliche Vorgaben auf, um die Einhaltung der Instruktionspflicht bis hin zum Endanwender zu gewährleisten.

Die Richtlinie „Beschläge für Fenster und Fenstertüren – Vorgaben und Hinweise für Endanwender“ (VHBE) gibt den Benutzern von Fenstern und Fenstertüren wichtige Informationen zur Bedienung und der Pflege der Bauelemente und den darin verbauten Beschlägen. Die VHBE wird somit dem Hersteller der Bauelemente in Hinblick auf die Weitergabe der

relevanten Informationen an seine Kunden, letztendlich den Endanwendern, zur Verfügung gestellt.

Die Gütegemeinschaft Schlösser und Beschläge hat nun in Zusammenarbeit mit dem IFT Rosenheim und dem Verband Fenster und Fassade (VFF) diese beiden Richtlinien überarbeitet und dabei auf den neuesten Stand gebracht. So wurde sowohl in der VHBE als auch in der VHBH die Beschreibung in Abschnitt 2.2, wie die Vorgaben durch Fensterhersteller und Endanwender zu beachten sind, angepasst. Des Weiteren wurden die Hinweise zu öffnbaren, absturzsichernden Bauelementen in Abschnitt 2.2.7 überarbeitet und die Vorgaben für den Abschluss von Wartungsverträgen in Abschnitt 7.4.1 geändert. Zudem gibt es nun einen

Verweis auf die Informations-Schrift zu öffnbaren, absturzsichernden Bauelementen (ISAB) der Gütegemeinschaft Schlösser und Beschläge.

Die Gütegemeinschaft Schlösser und Beschläge stellt die Richtlinien seit Jahren auf ihrer Homepage zum kostenlosen Download zur Verfügung, und das in 25 Sprachen. Neben deutsch und englisch ist es möglich, die Richtlinien unter anderem in den Sprachen Spanisch, Französisch, Italienisch, Griechisch, Türkisch, Schwedisch oder auch Polnisch abzurufen.

Diese und weitere Richtlinien der Gütegemeinschaft Schlösser und Beschläge sind zu finden unter www.guetegemeinschaft-schlösser-beschlag.de/Pruefen-Zertifizieren/Richtlinien/

„Eisenwarenmesse“ zeigt aktuelle Trends

Mit rund 25 000 Fachbesuchern aus 125 Ländern und 1400 Ausstellern knüpft Kölner Messe an Vor-Corona-Zeiten an

Die „Internationale Eisenwarenmesse“ feierte nach mehr als vier Jahren ein erfolgreiches Comeback in Köln. Rund 1400 Aussteller aus 50 Ländern nutzten die Gelegenheit, ihre Produkte und Innovationen der gesamten Hartwarenbranche zu präsentieren. Das Angebot reichte von Werkzeugen und Zubehör über Bau- und Heimwerkerbedarf bis hin zu Beschlägen, Befestigungs- und Verbindungstechnik. Mit rund 25 000 Fachbesuchern aus 125 Ländern bestätigte die Messe ihre Bedeutung als Nummer 1 der internationalen Hartwarenbranche.

„Die Erleichterung darüber, sich nach dieser langen Zeit wieder physisch zu treffen und Geschäfte im persönlichen Austausch abschließen zu können, war während der gesamten Messezeit jederzeit bei allen Ausstellenden sowie Fachbesucherinnen und Fachbesuchern deutlich spürbar“, stellte Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse GmbH, fest. „Man hatte das Gefühl, dass eine große Familie nach langer Zeit wieder zusammengekommen ist. Die Messe war ein Erfolg, vor allem im Kontext noch bestehender Reiserestriktionen für Asiaten, der akuten Energie- und Rohstoffkrise und der geopolitischen Situation in vielen Ländern. Das Feedback der Aussteller im Hinblick auf die geschäftlichen Kontakte ist durch die Bank positiv. Offensichtlich haben die Unternehmen ganz gezielt ihre Entscheidungen für den Besuch der ‚IEM‘ getroffen – die Entscheider waren da.“

Neben dem persönlichen Gespräch standen hier Haptik und Funktionalität von Produkten im Vordergrund: Nicht nur Handwerkzeuge wollten in der Hand gehalten, von allen Seiten betrachtet und ausprobiert werden. Alle Segmente der „IEM“ profitierten vom Erlebnis vor Ort: Vom Elektrowerkzeug über Leitern und Baugerüste, Möbelbeschläge und Befestigungstechnik bis hin zum klassischen Heimwerkerbedarf.

In Kooperation mit dem Herstellerverband Haus & Garten präsentierte die Kölnmesse 56 DIY-Anbietern eine Präsentationsfläche von insgesamt 272 m Länge, die bereits lange vor Veranstaltungsbeginn ausgebucht war. Der „DIY-Boulevard“ bot den Herstellern das Erlebnis, den POS eigenständig über eine authentische Warenproduktion zu gestalten und darüber hinaus in den direkten Kontakt mit den Endkunden zu treten.

Megatrend Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist für das Handwerk eigentlich kein Trend, sondern

Bestandteil der eigenen Identität. Geht es doch bei handwerklichen Tätigkeiten vor allem darum, bleibende Werte zu schaffen. Um das zu erreichen, setzt die Eisenwarenbranche auf langfristige Lösungen bei Werkzeugen und Geräten. Dazu gehört die Optimierung der Produkte für die Schonung von Energie und Ressourcen. Neue Maschinenparks gewährleisten zum Beispiel die Fertigung hochwertiger Produkte aus recycelten Materialien. Das Spektrum aktueller Neuheiten reicht dabei von recyclingfähigen Koffern und Transporthilfen über Pinsel aus 100% recyceltem Kunststoff oder Dübeln aus nachwachsenden Rohstoffen. Andere Hersteller reduzieren den Materialverbrauch, indem sie ihre Produkte verschlanken und damit deutlich weniger Kunststoff verarbeiten. Außerdem kommen natürliche Materialien wie Holz aus nachhaltiger Forstwirtschaft bei der Produktion von Werkzeugen vermehrt zum Einsatz.

Energie wird beweglich: Akkus mit System

Schon länger beschäftigen sich Hersteller der Hartwarenbranche damit, Geräte energieeffizienter zu gestalten. Ausgefeilte Akkusysteme schonen die Umwelt und erleichtern zunehmend das Arbeiten. So bieten leistungsfähige Batteriespeicher heute eine abgasfreie und leise Alternative zu Dieselgeneratoren. Aktuelle Mobile Power Stations gewährleisten eine unterbrechungsfreie Stromversorgung selbst bei intensiver Verwendung, zum Beispiel mit einem großen Trennschleifer oder einem Zementmischer. Langlebige und wartungsarme Akkus lassen sich heute ohne giftige Schwermetalle herstellen und besonders schnell laden. Neue Lösungen gibt es auch für das Problem, dass die meisten Akkusysteme mit verschiedenen Geräten, aber nur innerhalb derselben Marke kompatibel sind. Aktuelle Geräte bieten die Freiheit, jeden beliebigen Akkupack un-

abhängig von der bevorzugten Marke zu verwenden. Das (Heim-)Arbeiten wird damit beweglicher, bequemer und vor allem auch preiswerter.

Nicht nur wegen der älter werdenden Gesellschaft wachsen die Ansprüche an Komfort und Sicherheit bei der Arbeit. Die Eisenwarenbranche antwortet darauf unter anderem mit der Verbesserung der ergonomischen Gestaltung und einer Vereinfachung der Bedienung. Ein Beispiel sind neue Akku-Schrauber mit einem besonders leichten und ergonomischen Gehäuse. Auch von Hand wird das Schrauben mit flexiblen Polstern unter dem Weichmantel von Schraubenziehern erleichtert. Diese wandeln die eingesetzte Kraft optimal in eine Drehbewegung um. Für mehr Arbeitskomfort sorgen ebenfalls neue Ratschengriffe mit Schnellverschluss für den bequemen Wechsel von Muttern. Ähnlich komfortabel sind neue Werkzeuge wie Nagelsetzer, die sich ohne Hammer bedienen lassen und trotzdem eine hohe Schlagkraft haben. Ebenso unabhängig vom Netzkabel sind Akku-Nagler, die mit Druckluft funktionieren und überall einsetzbar sind. Akku-Schubkarren helfen dabei, auch in anspruchsvollem Gelände rund um das Haus oder die Baustelle schwere Gegenstände zu transportieren. Erleichtert wird auch die Handhabung von Werkzeugkoffern, die sich mit integrierten Gasdruckfedern selbst im voll beladenen Zustand automatisch öffnen.

Lösungen für größere Flexibilität

Um das Arbeiten zu erleichtern, bieten viele Hersteller Produkte mit erhöhter Flexibilität. Eine Reihe von cleveren Lösungen vereinfacht zum Beispiel die Aufbewahrung oder den Transport. So lassen sich beispielsweise neue Koffer für Geräte im Handumdrehen in einen Rucksack verwandeln. Organizer können so miteinander kombiniert werden, dass man mehrere leicht von Hand tragen kann. Neue Transportwagen lassen sich für unterschiedliche Einsätze vollständig konfigurieren und individuell anpassen. Eine größere Arbeitsfreiheit ermöglichen auch mobile Steiglösungen für die Renovierung oder den Innenausbau. Innovative Falterüste können im montierten Zustand transportiert und aufbewahrt werden und finden mit ihrer



Ein wichtiges Thema waren Akkuwerkzeuge, wie hier bei Stand von Skill.

Foto: Kölnmesse

geringen Breite in vielen Nischen und Lücken Platz. Raumsparend lagern lassen sich auch neue Spann- und Arbeitstische mit Schnellklappfunktion, die trotz ihres geringen Gewichts sehr belastbar sind.

„eCommerce area“

Die digitale Transformation macht auch vor der Hartwarenbranche nicht halt. Die „Eisenwarenmesse“ trug dieser Entwicklung Rechnung und stellte mit der „eCommerce area“ eine Plattform zur Verfügung, um digitale Lösungen einerseits zu finden und andererseits zu präsentieren. Die thematische Bandbreite reichte von Shopssystemen, elektronischen Bezahlssystemen über Datenspeicherung und Datenverarbeitung bis hin zur Suchmaschinenoptimierung. Inhaltliche Gestalter der „eCommerce area“ waren unter anderem Ebay, Otto, DHL, Facebook und Shopware.

Zufrieden mit Messe

John W. Herbert, General Secretary European DIY Retail Association (Edra) und Global Home Improvement Network (Ghin) zeigte sich froh darüber, dass nach langer Pause endlich die Messe wieder vor Ort stattfand: „Die ‚Internationale Eisenwarenmesse‘ ist die wichtigste Plattform für unsere Branche. Sie ist ein Stimmungsbarometer und Impulsgeber zugleich. Also die Networkingplattform der globalen Hartwarenbranche.“ Dr. Peter Wüst, Hauptge-

schaftsführer des Handelsverbandes Heimwerken, Bauen und Garten (BHB) erklärte: „Die Messe ist absolut notwendig, um in diesen Krisenzeiten persönliche Geschäftskontakte zu pflegen. Trotz der schwierigen Zeit verspüre ich bei meinen Gesprächspartnern eine optimistische Stimmung für die Zukunft.“

► Die nächste „IEM“ soll vom 3. bis 6. März 2024 in Köln stattfinden.

Impressum



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 6,80 Euro. Jahresabonnement 40,80 Euro (inkl. 7% Mehrwertsteuer), im Ausland 51,- 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 11/7591-260, Fax -266
E-Mail: bh@holz-zentralblatt.com
Anzeigenverkauf:
Fon 07 11/7591-250, Fax -266
E-Mail: pbeerhalter@holz-zentralblatt.com
Abonnement: Fon 07 11/7591-246, Fax -368
E-Mail: hz-abo@holz-zentralblatt.com

Für unverlangt eingesandte 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.

Gestörte Lieferketten im Mittelfeld der Problemlage

Grund zur Sorge bereiten Energieversorgung und Kosten

Die auf Lieferketten spezialisierte Unternehmensberatung Kloepfel Consulting hat stichprobenartig branchenübergreifend 108 deutsche Manager des Mittelstands nach ihren größten Sorgen befragt. Die anonyme Online-Umfrage erfolgte von 3. August bis 14. September. Kopfzerbrechen bereiten den Managern demnach vor allem die Themen Energie und Kosten.

71% der befragten Manager machen sich große Sorgen um Engpässe bzw. Ausfälle der Gas- und Stromver-

sorgung. Ebenfalls machen sich 71% große Sorgen wegen steigender Kosten (z.B. Material, Lagerhaltung, Personal, Logistik). Gestörte Lieferketten bereiten 57% starke Kopfschmerzen. Geopolitische Risiken machen jedem zweiten Befragten große Sorgen. Fehlende Fachkräfte sind für 43% der Manager ein großes Problem. Rohstoffknappheit ist für 36% ein sorgenvolles Thema.

Klimawandel, Nachfragerückgang und Cyberkriminalität bereiten jeweils 29% der Befragten große Sorgen.

Keiner der Befragten äußerte dage-

gen große Angst vor Arbeitslosigkeit oder Kurzarbeit. 29% haben mäßige Angst davor und 71% berührt das Thema gar nicht. 43% der Befragten machen sich nur mäßig Gedanken zum Thema Kurzarbeit. 57% sehen keine Kurzarbeit auf sich zukommen.

WOVOR FÜRCHTEN SICH DEUTSCHE MANAGER?	GROSSE SORGEN	MÄSSIGE SORGEN	KEINE SORGEN
ENG PÄSSE / AUSFÄLLE DER GAS- UND STROMVERSORGUNG	71%	29%	0%
STIEIGENDE KOSTEN: (Z.B. MATERIAL, LAGERHALTUNG, PERSONAL, LOGISTIK)	71%	21%	7%
GESTÖRTE LIEFERKETTEN	57%	43%	0%
GEOPOLITISCHE RISIKEN	50%	50%	0%
FEHLENDE FACHKRÄFTE	43%	57%	0%
ROHSTOFFKNAPPHEIT	36%	57%	7%
KLIMAWANDEL UND NATURKATASTROPHEN	29%	71%	0%
NACHFRAGERÜCKGANG	29%	50%	21%
CYBER-KRIMINALITÄT	29%	50%	21%
ANGST VOR ARBEITSLOSIGKEIT	0%	29%	71%
ANGST VOR KURZARBEIT	0%	43%	57%

Sorgen deutscher Manager im Mittelstand

Quelle: Kloepfel Consulting

Auf internationalem Parkett

Jordan sponsert Eintracht Frankfurt als Pokaltrikot-Partner

Als neuer Pokalärmel-Partner von Eintracht Frankfurt ziert das Logo der Marke Joka die Trikots der Fußballer aus der Hessen-Metropole, die in diesem Jahr zum ersten Mal in ihrer Vereinsgeschichte in der UEFA Champions League antreten. Die Marke gehört zum Holz- und Bodenbelags-Großhandelsunternehmen W. & L. Jordan GmbH.

Das Familienunternehmen W. & L. Jordan GmbH mit Hauptsitz in Kassel ist in Deutschland sowie weiteren europäischen Ländern seit mehr als 100 Jahren dem Handwerk und Fachhandel ein zuverlässiger Partner.

Seit der Saison 2019/20 unterstützt es mit seiner Marke Joka als offizieller Partner auch den Fußball-Bundesligisten Eintracht Frankfurt tatkräftig – und das auf verschiedenen Ebenen: So hat W. & L. unter anderem das im vergangenen Jahr eröffnete Proficamp samt Geschäftsstelle der Eintracht in Frankfurt mit ausgestattet. Der Joka-City-Store Frankfurt befindet

sich in direkter Nachbarschaft. Eintracht Frankfurt und Joka vereinen sowohl ihre Verbundenheit zur Rhein-Main-Region und das stetige Wachstum, als auch gemeinsame Werte wie Fairness, Zusammenhalt und Hilfsbereitschaft, so das Kasseler Unternehmen. W. & L. Jordan engagiert sich zum Beispiel bereits seit Jahrzehnten auf sozialer Ebene mit Spenden, die hilfsbedürftigen Menschen zugute kommen. Entsprechend ist es für den Traditionsverein naheliegend, jene tatkräftigen Attribute in Form des Joka-Schriftzugs auf dem Ärmel europaweit zum Ausdruck zu bringen.

Jörg L. Jordan, geschäftsführender Gesellschafter, freut sich sehr über die starke Partnerschaft, die in dem neuen Trikot-Logo ihren Ausdruck findet: „Vor allem die traditionellen Werte und die Verbundenheit zum einzigen hessischen Verein in der UEFA Champions League machen uns sehr stolz, die Eintracht auf dem Weg durch Europa begleiten zu dürfen.“



Der weiße Joka-Schriftzug ist deutlich sichtbar auf dem linken Ärmel des schwarzen Mannschaftstrikots platziert, mit dem Eintracht Frankfurt in dieser Saison erneut europäisches Parkett betritt.

Nachwuchs führt Obi-Märkte

Jugendliche sehen DIY als ein Mittel zur produktiven und kreativen Betätigung

Ein neues Gemeinschaftsgefühl, das Erleben von Selbstwirksamkeit und das Wissen, auf die eigene Ausbildung nachhaltig vertrauen zu können: All diese Erfahrungen haben rund 450 Obi-Auszubildende gemacht, die in diesem Sommer eigenverantwortlich einen Obi-Markt betreuen durften.

„Alles machbar“ lautet das Motto von Obi. Das bedeute auch, andere dazu zu befähigen, Dinge konsequent und ganzheitlich umzusetzen. Exakt diese Botschaft sendet das Baumarkt-Unternehmen mit dem Konzept des Azubi-Marktes aus. Dabei verantwortet ein Team aus Auszubildenden der Zentrale in Wermelskirchen, aus Studierenden des dualen Studiengangs mit dem Schwerpunkt Handel sowie aus den verschiedenen Baumärkten der Gruppe für zwölf Arbeitstage lang komplett eigenständig einen Obi-Markt. Das eigentliche Team inklusive Marktleitung ist in diesem Zeitraum im Urlaub oder arbeitet in einem anderen Markt.

Das Azubi-Markt-Programm, das einmal jährlich durchgeführt wird, verdeutlicht, welchen Wert die Gruppe auf Qualifikationen wie Teamfähigkeit und Handlungskompetenz legt – und wie sehr sie auf die Qualität ihrer Ausbildung vertraut. So lagten nicht nur alle operativen Aufgaben in den Händen der Juniorenteams, vielmehr durften die Azubis in den diesjährigen vier Azubi-Märkten in Weinheim, Hilden, Merseburg und Würzburg auch eigene Projekte, soziale Aktivitäten, regionale Spendenaktionen und Events für die Kundschaft planen. Neben den vier Azubi-Märkten in Deutschland führten auch in der österreichischen Hauptstadt Wien Auszubildende eigenständig einen Markt.

„In der Ausbildung bei Obi legen wir nicht nur großen Wert darauf, das notwendige Fachwissen zu vermitteln, sondern fördern und begleiten junge Menschen in ihrer persönlichen Entwicklung. Für die Auszubil-

denden und dual Studierenden ist der Azubi-Markt jedes Mal ein Highlight während ihrer Ausbildungszeit. Sie arbeiten eigenverantwortlich, sind mit Spaß bei der Sache, vertiefen ihr Wissen und entdecken ganz neue Talente an sich“, sagt Meike Gansert, Teammanagerin Ausbildung/DH-Studium bei Obi. Und diesen Gestaltungsauftrag nahmen die rund 450 Auszubildenden, im Schnitt 18 bis 24 Jahre alt, dankbar an. Mit vielen sozialen und nachhaltigen Projekten wie Spendenaktionen für das Kinder- und Jugendhospiz Regenbogenland (Hilden) und die Caritas (Weinheim), einer Wasserbahn und einem Sinnespfad für den Kindergarten (Weinheim) sowie Kindermöbeln und einer Wandbegrünung für das Mehrgenerationenhaus (Merseburg) und einer mobilen Minigolfbahn für das Seniorenheim (Würzburg) unterstrichen die Juniorenteams, wie wichtig ihnen Gemeinschaft und ein verantwortungsvoller Umgang mit der Umwelt ist. Die vier Teams übergaben eine Spendensumme von 1948,49 Euro an die Einrichtungen.

Früh Verantwortung übertragen

Franz-Peter Tepas, Obi-Vorstand und Chief Sales Officer, sagt: „Dieses Jahr hat mir erneut gezeigt, wie wichtig es ist, jungen Menschen Verantwortung zu übergeben und ihnen einfach noch mehr zuzutrauen. In allen Märkten wurden individuelle und anspruchsvolle Situationen gemeistert und neue Talente in den eigenen Reihen entdeckt. Während meiner Besuche der Azubi-Märkte habe ich mich mit vielen Auszubildenden und Studierenden ausgetauscht. Es begeistert mich, mit welcher Leichtigkeit, mit welchem Selbstbewusstsein und Enthusiasmus die Aufgaben in den Azubi-Märkten übernommen und bewältigt wurden. Wir sind sehr stolz auf unseren Nachwuchs.“

Dieses Verantwortungsbewusstsein offenbaren die Jugendlichen nicht nur in der Praxis, es lässt sich auch

wissenschaftlich belegen: So zeigt eine repräsentative Kinder- und Jugendstudie, die das Marktforschungsinstitut Rheingold im Auftrag von Obi durchgeführt hat, dass eine Generation heranwächst, die sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung für eine lebenswerte Zukunft sehr bewusst ist.

DIY als Mittel gegen Zukunftsdruck

1017 Jugendliche aus Deutschland und Österreich im Alter zwischen 13 und 18 Jahren wurden zwischen April und Mai 2022 online zu ihrer Lebenswelt und der Einstellung zu DIY befragt. Zusätzlich wurden 42 qualitative Interviews durchgeführt. Das Ergebnis: 76% der Befragten sorgen sich, um die Zukunft der Erde und bezeichnen Nachhaltigkeit (87%) und einen verantwortungsvollen Umgang mit der Natur (88%) als sehr und eher wichtig.

Als möglichen Ausgleich für diesen von den Jugendlichen wahrgenommenen Zukunftsdruck identifiziert die Studie das Feld der Do-it-yourself-Projekte (DIY). Diese seien für Jugendliche ein Mittel, um aus der digitalen Welt auszubrechen und sich produktiv und kreativ selbst zu betätigen.

74% der Generation Z sind der Meinung, dass sie zu viel Zeit mit ihrem Smartphone verbringen und sie mit DIY die Möglichkeit haben, sich selbst auszudrücken. 70% der jungen Menschen reizt an der DIY-Bewegung vor allem der finale Werkstolz und 64% haben vor allem Spaß daran, ihre eigenen Vorstellungen nachhaltig zu verwirklichen.

Mit vielfältigen Ausbildungs- als auch mit Serviceangeboten, die von der Inspiration für DIY-Projekte bis zu mehrsprachigen DIY-Videos reichen, will Obi auch künftig die junge Generation darin unterstützen, gesellschaftliche und ökologische Verantwortung zu übernehmen und sich zugleich mit DIY einen persönlichen Ausgleich zu schaffen, so das Unternehmen.

Hagebau übernimmt Häsele-Gruppe vollständig

Die Hagebau übernahm mit der hundertprozentigen Tochtergesellschaft BBG Beratungs- und Beteiligungs-GmbH zum 1. Oktober die Häsele-Unternehmensgruppe mit einem Bauzentrum und einem Hagebaumarkt mit Floraland in Schwäbisch Hall sowie einen Hagebaumarkt mit Gartencenter in Tuttlingen. Die entsprechenden Verträge wurden am 22. September von Vertretern beider Unternehmen unterzeichnet.

Mit dem Übergang der Häsele-Unternehmensgruppe in die Hagebau-

Gruppe scheidet Dieter Häsele aus der Unternehmensleitung aus. Sein Sohn Christoph Häsele steht der künftigen Eigentümerin weiterhin beratend zur Seite. Nun übernehmen Jan Buck-Emden und Sven Grobrügge auch die Geschäftsführung der Häsele-Unternehmensgruppe. Diese erzielt mit 180 Mitarbeitern einen Jahresumsatz in Höhe von rund 40 Mio. Euro. Bereits seit 1980 ist das Unternehmen Gesellschafter der Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG in Soltau.

„Gesund Wohnen“ bei Bauhaus

Bauhaus bietet mit dem Gütesiegel „Gesund Wohnen“ seinen Kunden fortan geprüfte Produkte und Beratungsleistungen rund um das Thema Wohngesundheits. Im Baustoffhandel gibt es aktuell nahezu 60 Umwelt- und Ökolabel. Angesichts dieser Fülle stellen sich Verbraucher immer häufiger die objektiv schwer zu beurteilende Frage: Welches Label ist wirklich vertrauenswürdig und hält, was es verspricht? Deshalb habe Bauhaus in Zusammenarbeit mit dem Freiburger Sentinel Haus Institut (SHI) und dem SGS-TÜV Saar das Gütesiegel „Gesundes Wohnen“ entwickelt, um mehr Klarheit und Transparenz für den Verbraucher zu schaffen. Damit sieht sich der Baumarktbetreiber als Vorreiter unter den Anbietern im Do-it-yourself-Umfeld.

Das jetzt bundesweit in nahezu allen Bauhaus-Fachcentren erhältliche Sortiment „Gesund Wohnen“ enthält rund 1800 vom SHI geprüfte, nachweislich besonders schadstoff- und emissionsarme Produkte. Dazu gehören unter anderem Anstrich- und Beschichtungsmittel, Bodenbeläge, Bodenbelagsklebstoffe und andere Verlegewerkstoffe, Dämm-, Dicht- und Klebstoffe, Produkte aus Holzwerkstoffen und Reinigungsmittel. Die Produktprüfungen erfolgen anhand strenger Kriterien. Besonders angesprochen werden sollen mit dem Sortiment auch die über 20 Millionen

Asthmatiker und Allergiker bundesweit.

Das Sentinel Haus Institut ist Experte auf dem Gebiet der Wohngesundheits. Sein Fokus liegt auf der Entwicklung von Standards für gesündere Gebäude in Zusammenarbeit mit Prüfinstituten. Unter anderem beschäftigt sich das Institut mit der Bewertung von Produkten und der Auswertung von Produktprüfungen anhand strenger Kriterien. Diese sind teilweise noch strenger als die Vorgaben des Blauen Engels oder die Empfehlungen des Umweltbundesamtes, vor allem in Bezug auf Grenzwerte für flüchtige organische Verbindungen und Formaldehyd.

Neben den Produktprüfungen seien mehrere Tausend Bauhaus-Mitarbeiter durch das Sentinel Haus Institut rund um das Thema Wohngesundheits professionell geschult worden. Auch per Telefon-Hotline oder im Internet erhalten Kunden kompetente Auskunft. Denn „Gesund Wohnen“ heiße nicht nur geprüfte Produkte auszuwählen, sondern diese auch richtig anzuwenden. Dafür sei eine fachmännische Beratung für Kunden unerlässlich.

Der SGS-TÜV Saar führt jährlich als unabhängige Instanz, teils anonym, die Auditierung der Beratungsleistung in den Bauhaus Fachcentren durch und prüft die Kennzeichnung der Produkte.

Nachhaltiges Bauen bewerten

Mit rund 230 Mio. t pro Jahr ist der Bausektor einer der größten CO₂-Verursacher in Deutschland. Auch in unseren Breiten spüren immer mehr Menschen die Auswirkungen des Klimawandels. Die Notwendigkeit steigt, klimafreundliches Bauen neu zu definieren. Neben der Energieeffizienz soll zukünftig bei Gebäuden die Wiederverwendbarkeit von Baumaterialien eingeschätzt werden. Bewertungstools schaffen die Grundlage dafür.

Über 80% der mineralischen Abfälle auf dem Bau werden bereits recycelt. Doch das meiste davon landet laut Dr. Anja Rosen von der Universität Wuppertal als Schotter im Straßenbau. Wertvolle Ressourcen bleiben so ungenutzt. Kaum nachvollziehbar bei den rasant steigenden Baustoffpreisen. Die Expertin für zirkuläres Bauen macht sich dafür stark, verbautes Material zurück in den Materialkreislauf zu lenken und so Rohstoffe zu sparen.

„Vorhandene Bauwerke können als Rohstoffquellen dienen“, sagt Krzysztof Pompa von der BHW Bausparkas-

se. „Das erfordert jedoch neue Bewertungskonzepte, die ausweisen, welche wiederverwertbaren Werkstoffe die Gebäude enthalten.“ So soll ein von der Regierung geplanter Ressourcenpass dazu beitragen, die Recyclingfähigkeit von Baustoffen und damit den längeren Lebenszyklus verbauter Produkte zu fördern.

Ein von Anja Rosen entwickelte „Urban Mining Index“ zielt darauf, bereits in der Planungsphase Materialien auf ihre Wiederverwendbarkeit und Wirtschaftlichkeit zu prüfen und zu dokumentieren. Und das Stuttgarter Start-up Concular macht derzeit mit einer Online-Datenbank für gebrauchtes Baumaterial von sich reden. Hier treffen Angebot und Nachfrage aufeinander, noch bevor das Material aus einem Gebäude ausgebaut wird. „Alle diese Tools werden zukünftig eine wichtige Rolle spielen, um eine echte Kreislaufwirtschaft zu realisieren, verantwortungsvoller zu bauen und die tatsächliche CO₂-Bilanz von Gebäuden abzubilden“, ist BHW-Experte Pompa überzeugt.

Fokus auf Eingangsbereiche

Hersteller von Designer-Eingangstüren Oikos schreibt Architekturwettbewerb aus

Seit mehr als 20 Jahren produziert das italienische Unternehmen Oikos Venezia Designer-Eingangstüren – in außergewöhnlicher Gestaltung, perfekter handwerklicher Qualität und mit den hochwertigen Beschichtungen des österreichischen Herstellers Adler. Nun schreibt Oikos einen internationalen Architekturwettbewerb aus.

Der Eingangsbereich ist ein zentraler Kultur-Raum jedes Gebäudes. Die Tür bewahrt die Intimität des Innenraums und schützt die Bewohner des Hauses. Gleichzeitig werden Besucher und Gäste an der Schwelle begrüßt und willkommen geheißen. Und schließlich setzt der Eingang auch ein architektonisches Statement und vermittelt einen prägenden ersten Eindruck von Form und Design des Gebäudes.

Mit dem Wettbewerb „Doorscape“, den Oikos und die Fondazione Querini Stampalia gemeinsam mit Adler sowie weiteren Partnerunternehmen ausschreiben, werden Architekten, Designer und Gestalter sowie Architekturstudenten eingeladen, über den Eingangsbereich in seinen verschie-



Eine internationale Jury, hier der Vorsitzende Michele De Lucchi mit seinem Team des Architekturbüros AMDL Circle, wird über den Sieger bestimmen, dem 10 000 Euro Preisgeld winken. Fotos: Oikos Venezia

denen kulturellen und funktionalen Aspekten und in seiner Funktion zwischen Zugänglichkeit und Schutz zu reflektieren. Die eingereichten Projekte werden von einer Fachjury unter Vorsitz von Michele De Lucchi und seinem Team des Architekturbüros AMDL Circle in Mailand beurteilt

und bewertet. Das Siegerprojekt wird mit einem Geldpreis von 10 000 Euro prämiert und darüber hinaus bei der Internationalen Architekturbiennale in Venedig 2023 vorgestellt. Einreichungen sind noch bis zum 15. Januar 2023 unter www.doorscape.eu möglich.



Der Eingang als Kunstform: Oikos Venezia hat die Kultur der Eingangstüregestaltung auf ein neues Niveau gehoben.



Eurobaustoff erweitert Gesellschafterkreis

Vier Holz-Spezialisten treten Kooperation bei

In den ersten sieben Monaten dieses Jahres haben sich weitere Kooperationspartner aus Holz-Spezialisten dem Gesellschafterkreis Eurobaustoff angeschlossen.

Die Kooperation Eurobaustoff hat derzeit 454 Gesellschafter mit 1650 Standorten in Deutschland, Frankreich, Italien, Liechtenstein, Luxemburg, den Niederlanden, Österreich, Schweden und der Schweiz. Auch wenn man zwischen Holzhandel und Baustoffhandel nicht explizit unterscheidet, weil sich die Betriebstypen in der Kooperation zunehmend vermischen, strebt man doch an, die Holzkompetenz weiter auszubauen. Holzhändler würden zunehmend Baustoffe in ihr Sortiment aufnehmen, z.B. aus dem Bereich Trockenbau, während sich die Baustoffhändler verstärkt mit dem Thema Holz beschäftigen und in ihr Sortiment integrieren bzw. dieses erweitern. Vor diesem Hintergrund verzeichne man aktuell ein reges Interesse von Holzhändlern an der Kooperation, so ein Sprecher, weil man ihnen einen einfacheren Zugang zu den Baustoffen bieten könne und andererseits im Bereich Holz weiterwachsen wolle. In diesem Jahr kamen vier Firmen hinzu, die sich überwiegend im Holzhandel bewegen.

Seit 1. Januar gehört die Holz Heinenmann GmbH, (ehemals Holzland kooperiert), dem Gesellschafterkreis an, die als „Bauwelt Harz“ mit ihren Stand-

orten in Goslar, Osterode, Reddeber und Nordhausen beiträgt. Außerdem folgten zum 1. April die Holz Kogler GmbH auf Deisenhofen, zum 1. August der Cloppenburg Holzfachhandel Johannes Meyer GmbH und zum 1. September die Winkler Holz GmbH in Arnstorf und Landau a. d. Isar. Diese Firmen besitzen eine ausgewiesene Kompetenz in der Holzbranche und sind davon überzeugt, in der Eurobaustoff mit ihrer Spezialisierungsstrategie und mit dem gewerkeübergreifend aufgestellten Dienstleistungscampus der Kooperation einen idealen Partner gefunden zu haben.

Dr. Eckard Kern, Vorsitzender der Eurobaustoff-Geschäftsführung, betont: „Wir freuen uns, dass sich vier weitere mittelständische Unternehmen entschlossen haben, das volle Leistungsprogramm der Kooperation einzufordern, um die Traditionsbetriebe mit allen Prozessen für die Zukunft aufzustellen und somit die eigene Marktposition zu festigen.“ „Nach dem bereits gemeldeten Beitritt der vier Dach-Profis aus der Coba können wir nun vier ausgewiesenen Holzspezialisten im Eurobaustoff-Gesellschafterkreis eine kompetente, neue Heimat bieten.“

Die Neuzugänge belegen unsere Expertise im Bereich Holz und sorgen für eine weitere Stärkung unserer Spezialisierungsstrategie in diesem Wachstumsmarkt“, erklärte Dr. Kern.



Die Eurobaustoff-Geschäftsführung freut sich über Zugänge aus dem Holzhandelsbereich (von links): Jörg Hoffmann, Dr. Eckard Kern (Vorsitzender) und Hartmut Möller. Foto: Eurobaustoff

Svedex eröffnet neues Verwaltungsgebäude in Varsseveld

Muttergesellschaft von Weißlack-Türenhersteller Dextūra reagiert auf dessen anhaltendes Wachstum

Die Firma Svedex, die niederländische Muttergesellschaft des Türenspezialisten Dextūra, eröffnete ein neues Verwaltungsgebäude in Varsseveld (Niederlande). Dieses Gebäude beherbergt nun neue Büroräume, einen Empfangsbereich, einen Showroom, Schulungsräume sowie ein Betriebsrestaurant. Das Gebäude ermöglicht es Dextūra, weiter zu wachsen.

Die Firma Dextūra Innentürsysteme GmbH wurde 1972 gegründet als Deutsche Export von Türen-Agentur. Das Unternehmen hat sich in den 80er- und 90er-Jahren vom Lieferant für die Industrie zu einem erfolgreichen Hersteller von Weißlack-Innentürsystemen entwickelt. „Superlak“ als Marke steht dabei für lösemittelfreie Lacke, die kratzest, lichtecht und

reinigungsmittelbeständig sind. Seit 2000 liegt der Fokus im Vertrieb auf Handelspartnern, wodurch die Liefermöglichkeiten stark gewachsen sind. Die Produkte werden in Varsseveld (Niederlande) und Wartenberg (Deutschland) hergestellt. Sie gelten im Groß- und Fachhandel als sehr beliebt. Deshalb ist Dextūra in den letzten Jahren schnell gewachsen. In Folge dessen bestand Bedarf an Ausstellungs- und Schulungsmöglichkeiten sowie weiteren Büroflächen, worauf man mit einem Neubau bei der Muttergesellschaft Svedex reagierte. Mittlerweile ist das Dextūra-Team in die zusätzlichen Räumlichkeiten eingezogen und kann hier wachsen.

Zu den neuen Räumlichkeiten gehört ein ansprechender Empfangsbereich für Besucher. Neben Produkten werden im Ausstellungsraum auch Inspirationen für Türpräsentationen

für den Fachhandel vorgestellt und dort können Schulungen mit Händlern und/oder Partnern sowie Verarbeitern durchgeführt werden. Die Mitarbeiter von Dextūra und Svedex können auch gemeinsam im Betriebsrestaurant essen. Dies stärkt das Zusammengehörigkeitsgefühl und Engagement der Mitarbeiter, was besonders relevant für das Familienunternehmen ist.

Bei dem Neubau des Verwaltungsgebäudes wurde auf Nachhaltigkeit Wert gelegt. Daher ist der Bau unter anderem außen mit dauerhaftem Lärchenholz verkleidet. Das Gebäude wird ohne fossile Brennstoffe mit einer Wärmepumpe beheizt, und auf dem Dach befinden sich Solarzellen.

Sandra Winkelhorst, Geschäftsführerin von Dextūra, über die neuen Räumlichkeiten: „Wir hatten bereits eine moderne helle Produktionsum-



Das neue Gebäude wurde mit einer Fassade aus Lärchenholz versehen. Auch beim Thema Energie ist man auf Nachhaltigkeit bedacht. Foto: Svedex/Dextūra

gebung mit vielen neuen Anlagen und Erweiterungen und haben nun Büro- und Besprechungsräume, die zu diesem Umfeld passen. Auch der neue Showroom ist eine Bereicherung. Da wir dort in direktem Kontakt mit Partnern und Fachleuten ste-

hen, können wir unsere Produkte noch besser auf deren Bedürfnisse abstimmen. Kurz gesagt, dieses neue Gebäude bietet den Platz und die Möglichkeiten, die wir brauchen, um unsere Wachstumsambitionen für die Zukunft zu erfüllen.“

»Sturmopfer« zieren nun Häuser

Bei Kowa prägt Holz von entwurzelten Eichen Optik von Haustüren

Wenn die Wahl des Kunden auf Holz als Material am Bau fällt, entscheidet er sich nicht nur für beste Wärme- und Schalldämmung sowie eine angenehme Oberfläche, sondern auch für einen nachwachsenden Rohstoff, der von der Natur erschaffen wird. Oft kommen jedoch auch weitere Vorteile hinzu, wie eine individuelle Holzherkunft.

Holz erzählt stets eine Geschichte, so wie die zahlreichen Eichen, die aufgrund eines Sturms im niedersächsischen Goldenstedt entwurzelt wurden. Spezialisten von Kowa sahen in ihnen die Möglichkeit einer ein-



Mit dem leichten Glanz der Kohleschicht sorgt dieses Modell für einen besonderen Look im Eingangsbereich. Zusätzlich ist diese Schicht so hart, dass sie sich als langjährige Fassadenverkleidung bestens bewährt hat.

maligen Edition: handverlesene Haustüren mit Beplankung aus Holz mit besonderer Geschichte auf der Außenseite. Diese bringen vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten für den Eingangsbereich mit. Robuste Eichenbohlen sind geprägt von Astlöchern, Kerben, Rissen und Verfärbungen – eben ganz natürlichen Spuren eines Baumlebens.

Eine weitere optische Note bietet ein Modell des Herstellers aus massiven Eichenleisten, für die die Hölzer kontrolliert abgeflammt werden –

was nicht nur für einen natürlichen Witterungsschutz sorgt, sondern auch eine Veredelung der besonderen Art. Dank ihrer besonderen Konstruktion sind nur wenige fachmännische Handgriffe nötig, um die Vorhangschale der Außenseite von Bestandstüren auszutauschen. So kann das Design der Haustür ohne viel Aufwand verändert werden. Die Gestaltung der Innenseite ist davon völlig unabhängig.

Hersteller: Kowa Holzbearbeitung GmbH, 49424 Goldenstedt



Die Sorgfalt, mit der besondere Haustüren entstehen, sorgt für Qualität auf hohem Niveau. Fotos: HLC/Kowa

Alles im Griff

„Smart2lock by Griffwerk“ steht für integrierte Schließtechnik für Innentüren. Der Verriegelungsschieber befindet sich dabei direkt auf dem Türgriff und liegt bequem in Daumenreichweite. Türen lassen sich so mit einer Hand schließen und abschließen. WC-Riegel und Buntbarschlüssel seien passé, so der Anbieter. Die Griffe passen auf konventionelle Standard-Türschlösser und können sogar auf alten Türen nachgerüstet werden. Ideal für Sanierungen und Modernisierungen: Strom oder Batterien werden nicht benötigt. Die Türen sollten allerdings ohne Schlüsselrosette bestellt werden. Für bestehende Türen finden sich Blindrosetten im Sortiment.

Laut Anbieter entsteht mit den neuen Türgriffen eine puristische Türenästhetik, da die Schließrosetten entfallen. Alle Funktionen wurden im Griff vereint. Gerade stumpf einschlagende oder zargenlose Türen wirken mit der „Smart2lock“-Technik noch schlichter. Gleichzeitig lassen sich damit edle Stiltüren in Kasetenoptik modern interpretieren.

Die Türgriffe eignen sich nicht nur für das WC oder Bad, sondern auch für das Gästezimmer, Jugendzimmer oder der Bereich der Eltern. Wer ungestört sein will, kann den „Klick zu mehr Freiraum“ nutzen und per „Smart2lock by



Eine puristische, neue Türenästhetik ohne Schließrosetten

Griffwerk“ die Tür verriegeln. Ein dezenter Signalpunkt außen zeigt, dass hier jemand Zeit für sich braucht. Der Hersteller findet, es sei das vielleicht das „schönste Pausenzeichen der Welt“.

Hersteller: Griffwerk GmbH, 89134 Blaustein



Schließen und Abschließen mit einer Hand per integrierter Schließtechnik Fotos: Griffwerk

EXPERTLACK

WILLKOMMEN IN DER NEUEN KLASSE

ExpertLack ist: Unser neues Spritzlack-Sortiment. Mit vier neuen Modellreihen in modern stilvollem Design und insgesamt 34 Varianten. ExpertLack ist aber vor allem ein Statement. Ein Statement in Form und Design. Erfahren Sie jetzt mehr.



JW JELD-WEN
DOOR SOLUTIONS

www.jeld-wen.de

Moselschlösschen – durchdesignt bis zur Premiumkante

Prüm stattet Hotel-Anbau aus: von der normalen Standardtür bis hin zu einer Vielzahl an multifunktionalen Sondertüren

Am Ufer der Mosel, im geschichtsträchtigen Traben-Trarbach, liegt ein Hotel mit klangvollem Namen: das Moselschlösschen. Mit einem Ensemble an historischen Gebäuden und einem neuen mehrstufigen Anbau. Das Allgäuer Architekturbüro Alpstein schuf das neue Herzstück der Hotelanlage: eine Spa- und Wellnesslandschaft auf 2.500 m² mit funktionalen wie auch optisch stilgebenden Innentüren von Prüm-Türenwerk.

Direkt an der Mosel gelegen, umgeben von Weinbergen und ausgestattet mit Jugendstilbauten ist Traben-Trarbach eine der schönsten Städte an der Mosel. Und vis-à-vis der malerischen Uferpromenade und eingebunden in einen romantischen Hotelpark liegt das Vier-Sterne-Superior Hotel Moselschlösschen Spa & Resort. In dem Ensemble aus historisch anmutenden Gebäuden finden sich zudem die hoteleigene Kochschule „Tafelkunst“ und die coole Hotelbar „Bettys Bar & Lounge“. Das neue Spa-Areal mit weiteren 13 Zimmern und Suiten besticht durch sein modernes Design, das trotzdem zur traditionsreichen Geschichte des Moselschlösschens passt. So befinden sich etwa 60 Gästezimmer in zwei historischen Bauwerken, die der Neubau miteinander verbindet. Neu und Alt schmiegen sich harmonisch in die gesamte Schlösschen-Anlage ein.



Die 2 mm starke Premiumkante zeichnet sich durch sehr hohe Stoßfestigkeit und Verarbeitungsqualität aus, bedingt durch die homogene Versiegelung der Türblattkante.



Im neuen Anbau befinden sich 13 neue Zimmer und Suiten. Dort trennen Schiebetüren die Schlafbereiche von den Bädern.

Exklusives Wellness-Ambiente

In puncto Spa-Neubau hat man nichts dem Zufall überlassen. Zusammen mit der renommierten Spa-Beraterin Dagmar Rizzato von Rizzato Spa Consulting entwickelten die Hoteldirektoren Jeannette und Marcel Burbach ein Spa-Konzept, das sich auf einen ganzheitlichen Wellness-Ansatz mit Saunalandschaft, Pool, Fitness, Regeneration und Treatment bezieht. Das Entspannungsangebot im Moselschlösschen Spa & Resort ist groß: Sei es durch die entspannende Atmosphäre des sehr schönen Wellnessbereichs, der mit großem Panorama-Pool, Kneipp-Becken und einer Vielzahl an Behandlungsräumen für Erholung sorgt. Besonders beliebt: die großzügige Saunawelt mit Eisbrunnen und Schneeraum sowie vielfältigen, individuellen Ruhezonen.

Aussichtsreiche Entspannung finden Gäste in der Sauna-Lounge, im Panoramaruheraum oder auf der Dachterrasse mit gigantischem Moselblick. Entstanden ist ein eleganter Lifestyle mit Wohlfühlfaktor, gepaart mit hochwertigen Naturmaterialien, erdigen Farbtönen und geschwungenen Formen, welche die Vorzüge der Region sowie die Umgebung und den Flusslauf auch im Inneren widerspiegeln.

Genussvoll entspannen

Die Mosel steht für deutsche Genussskultur par excellence. Und dass das Moselschlösschen da locker mithalten kann, stellt Executive Chef Ralf Fischer täglich unter Beweis. Der sympathische Kochkünstler steht für eine neue kulinarische Ausrichtung und setzt die Authentizität lokaler, moselländischer und saisonaler Qualitätsprodukte in Szene. Gern auch mal mit Einflüssen aus fernen Ländern. Gäste nehmen auf der zauberhaften Parkterrasse Platz oder im behaglichen Restaurant „Zum Schlösschen“.

Im Moselschlösschen Spa & Resort wird herzliche Gastfreundschaft gepflegt mit genussvoller Entspannung. Und überall ist auch die Handschrift des Hotelier-Ehepaars Jeannette und Marcel Burbach sowie von Hoteleigentümer und Geschäftsführer Matthias Ganter zu spüren, denen das Hotel seit vielen Jahren eine Herzensangelegenheit ist.



Hingucker sind Schichtstoff-Oberflächendesign aus der Egger-Dekorserie „Metal Slate“ in schwarz-gold und silber-grey.



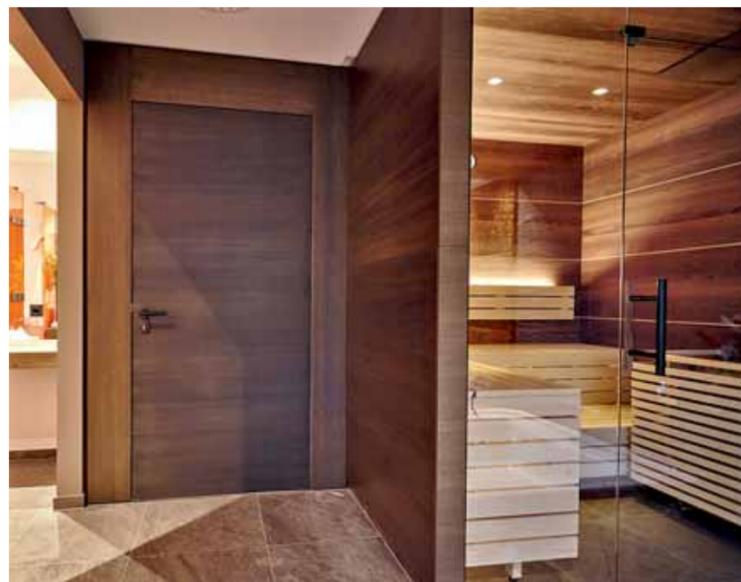
Aussichtsreiche Entspannung finden Gäste im Panorama-Pool in der neuen Spa- und Wellnesslandschaft.

Exklusives Türendesign kooperiert mit Funktion

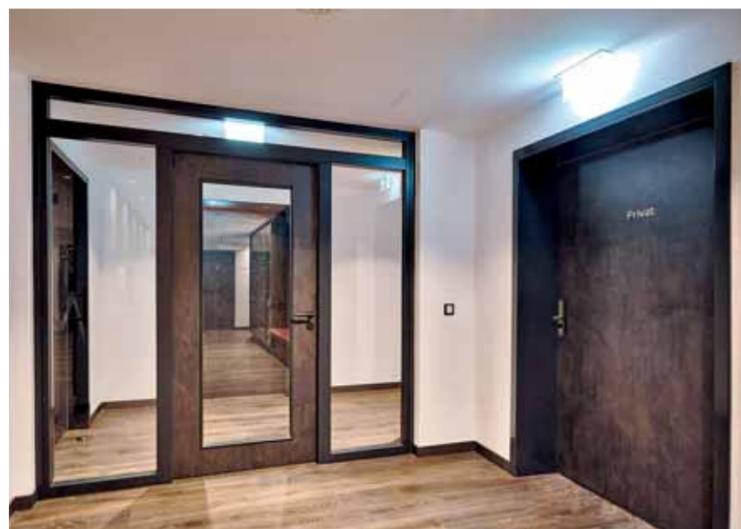
Zur Innenausstattung gehören technisch-funktionale und designorientierte Innentüren, die von Prüm geliefert wurden. Aufgrund der sehr hohen Anforderungen fiel die Wahl auf eine robuste Schichtstoffoberfläche mit starker und widerstandsfähiger Premiumkante, die sich durch eine hohe Stoßfestigkeit auszeichnet. Außerdem ist die Kante ausgesprochen temperatur- und chemikalienbeständig sowie feuchteresistent und daher optimal geeignet für Spa-Bereiche. Zudem korrespondiert das exklusive und stimmige Oberflächendesign der Türen aus der Dekorserie „Metal Slate“ mit gold-metallischen oder schwarz-silbernen Effekten besonders gut mit der Akzentfarbe Schwarz. Was sich eindrucksvoll an den schwarz-matten Drückergarnituren und dem Schließsystem „Dialog DT 710“ von Häfele demonstrieren lässt. Ein stilvolles Statement, welches definitiv nicht alltäglich ist.

Das ganze Spektrum von normaler Standardtür bis hin zu einer Vielzahl an multifunktionalen Sonderelementen wurde vom Türenhersteller Prüm abgedeckt. Hierbei war die gesamte Klaviatur an individuell anzufertigenden Türen in den unterschiedlichsten Ausführungen gefordert: Innentüren mit eckiger Türblattkante oder mit starker 2-mm-Premiumkante, mit Holzumfassungszarge, Stahlzarge, Blend-/Blockrahmen, Feuchtraumelemente, Brand- und Rauchschutzelemente T30 bis T90, Schallschutztüren von SD 37 bis hochschalldämmend HSD 43 sowie Funktionstüren mit Lichtausschnitt.

Um einen erhöhten Brandschutz zu gewährleisten, kamen unterschiedliche Schutzklassen zum Einsatz, die eine Brandhemmung von 30 bzw. 90 Minuten garantieren. Zusätzlich stellen verdeckt liegende Obertürschließer sicher, dass die Brandschutztüren nach Gebrauch automatisch geschlossen werden. In den verschiedenen Eingangsbereichen sichern ein- und zweiflügelige Windfangelemente mit Brand-, Rauch- und Schallschutzkomponenten und Lichtausschnitten (FS30-1 LA RD SK1/ FS30-2 LA RD SK1) die Maßnahmen im Bereich des effizienten Brandschutzes ab. Die verglasten Seitenteile bringen zusätzlich eine hohe Transparenz und erlauben



Raumhohe Innentüren und stumpf einschlagende Türen mit querverlaufender Schichtstoff-Holzstruktur (Foto) integrieren sich passgenau in die Wände.



Einflügelige Windfangelemente mit Brand-, Rauch- und Schallschutzfunktion und großflächigen Lichtausschnitten
Fotos: Prüm/ Monika Nonnenmacher

großzügige Durch- und Einblicke. Raumhohe, stumpf einschlagende Türen, mit verdeckt liegenden Tectus-Bändern und Schließern sowie einer querverlaufenden Schichtstoff-Holzstruktur, integrieren sich passgenau und verschmelzen optisch mit den Wänden.

Schallschutz spielt besonders im Hotelbereich eine wichtige Rolle, und so war die Anforderung für die Zugangstüren zu den Zimmern und Suiten: Schallschutzelemente SK3 (Rw, R37) mit Premiumkante, Holzumfassungszarge mit kleiner Rund-

kante und Feuchtraum-Schiebetüren mit Premiumkante. Unabhängig vom Türtyp werden alle Schallschutzelemente von Prüm serienmäßig mit Klimaklasse 2 ausgeführt.

In diesem außergewöhnlichen Ambiente tragen die Prüm-Türen mit ihrem ansprechenden Design erfolgreich bei. Sie gewähren den Hotelgästen Einlass zum Wohlfühlambiente und vermitteln schon vor dem ersten Betreten einen Eindruck davon, was ihn dahinter erwartet: ein exklusiver Spa- und Wellnessbereich mit Wohlfühlfaktor.

Zargenwerk im Vollbetrieb

Mosel Türen investiert in Produktion und Kunden-Service

Die Mosel Türen Vertriebsgesellschaft mbH (Mosel Türen) aus Trierweiler in Rheinland-Pfalz will ihre Fertigung weiter optimieren und zudem bis zum Jahresende ihre Produkt-Features erweitern. Das in den letzten Jahren neu errichtete Zargenwerk arbeitet inzwischen im Vollbetrieb.

Der Türen- und Zargenhersteller aus Trierweiler verfügt über eine der modernsten Fertigungsanlagen Europas mit einer Produktionsfläche von etwa 93 000 m² und beschäftigt aktuell etwa 600 Mitarbeiter, davon 35 Auszubildende in sieben Ausbildungsberufen. Mosel Türen wird im Markt vor allem auch für seine Weißlack-Kompetenz geschätzt.

In den letzten Jahren wurde in ein neues Zargenwerk mit einem besonderen Logistikkonzept und ein Holz-Heizkraftwerk investiert, welches dazu beiträgt, dass das Unternehmen klimaneutral produzieren kann. Der Familienbetrieb aus Trierweiler setzt in seiner Produktionsanlage mit vollautomatisiertem Hochregallager auf „Industrie 4.0“. Das Konzept des Zargenwerks erlaubt eine Logistik ohne Gabelstapler.

Mit der vollautomatisierten kamerabasierten Qualitätsprüfung erreicht der Hersteller zudem eine 100%ige Kontrolle. In der Endfertigung reduziert sich damit der Ausschuss drastisch und schafft eine konstant hohe Qualität, heißt es bei Mosel Türen.



Bei den neuen Zargentypen lösen Metallklammern die bisherigen Schraubverbindungen als Verbinder ab. Weiterhin muss Leim an die Eckverbindung angegeben werden, da dieser alles dauerhaft zusammenhält. Dennoch ermöglicht das neue System eine sehr schnelle und einfache Montage, die auch ungeübten Monteuren oder Laien zugute kommt. Die Doppelexzenter werden fertig zusammengebaut geliefert, so dass der Handwerker schneller ist und keine Teile aus dem Montagebeutel mehr zusammenbauen muss. Eine Holzfeder in der Eckverbindung verbessert die Stabilität und Führung. Ein weiterer Vorteil ist die neue Schnittführung auf der neuen Zargenanlage, die eine wesentlich dichtere und sauberere Gehrung ermöglicht.

Neuer Zargentyp in der Sortimentsumstellung

Seit etwas mehr als einem Jahr werden in dem neuen Produktionswerk bereits neue Zargentypen gefertigt, bei denen das Unternehmen auf Metallklammern als Verbinder setzt. „Die Klammern lösen die bisherige Schraubverbindung ab. Mit diesen Details verkürzen wir die Montagezeit für Handwerker“, erläutert Jörg Follmann, Vertriebsleiter von Mosel Türen. Die schrittweise Sortimentsumstellung soll in den nächsten Monaten abgeschlossen werden. Neu dabei sind die bereits aktuell verfügbaren, einschaligen Zargen bis 500 mm Wandstärke für alle Oberflächen.

Einfacher wird es auch beim Verpackungsmaterial. Die stabilen und

robusten Kartonagen kommen ohne Styroporeinlagen aus, sodass nahezu plastikfrei verpackt werden kann. Der Karton besteht aus recycelter Pappe und ist bequem mit einer Seitenlasche zu öffnen – für ein schnelleres und werkzeugfreies Entpacken überall und jederzeit. Dem Handwerker entsteht so wenig Verpackungsmüll auf der Baustelle und es muss nur Kartonnage entsorgt werden. Auf Kundenwunsch sind darüber hinaus die Etiketten größer und somit besser lesbar für lagerführende Händler gestaltet.

„Tagesaktuell, prozesssicher und mobil“, verspricht Mosel Türen. Bereits jetzt verkürzten Fachhändler mit dem exklusiven Händlerbereich auf der Website ihre Bestellprozesse auf wenige Minuten. Durch neue, praktische Features wird das digitale Bera-

ten, Kalkulieren und Bestellen weiter vereinfacht. So lässt sich ab Mitte Oktober etwa der Warenkorb speichern und Daten können in „Optinet“ via CSV-Datei reibungslos in andere Warenwirtschaftssysteme importiert werden. Auch die Produktkonfiguration wird mittels weiterer Attribute komfortabler und die Benutzbarkeit durch ergänzende Scroll- und Zoomfunktionen verbessert, verspricht das Unternehmen.

Lieferzeiten verkürzen sich

Bei Bestellungen sind Liefertermine über den Händlerbereich der Mosel Türen Website generell schneller möglich als per Mail oder Fax, da sie in der Terminfindung priorisiert werden. Ab Oktober wird das Standard-



Mosel Türen will in seinem Zargenwerk in Trierweiler in Rheinland-Pfalz bis Jahresende weitgehend automatisiert produzieren. Fotos: Mosel Türen

Sortiment innerhalb von zwei bis drei Wochen lieferbar sein, so Follmann. Bei Sonderanfertigungen strebt das Unternehmen bis zum Jahresende rund sechs Wochen als Lieferzeit an.



freud



Premium-Vollhartmetallfräser für CNC-Nesting-Anwendungen

www.freudtools.com

Oberflächenqualität wie vom Möbelschreiner

Mit „Expert-Lack“-Türensoriment neue Käufer ansprechen

„Redesignte Innentür-Klassiker in modernen Farben, gepaart mit hochwertiger Verarbeitung und perfektem Oberflächen-Finish. Dieser Mix wird zu neuen Vermarktungsmöglichkeiten für unsere Partner im Fachhandel sowie im Handwerk führen, da mit dem „Expert-Lack“-Sortiment neue Kundengruppen angesprochen werden können“, erläutert Christian Wienand, Sales Director und Geschäftsführer von Jeld-Wen Deutschland, die Einführung eines neuen Türensoriments.

Die Marke „Jeld-Wen“ bietet ein umfangreiches Sortiment von hochwertigen Innentüren bis hin zu technischen Türlosungen für sehr hohe Ansprüche z.B. an Brand-, Rauch-, Schall-, Strahlenschutz oder Sicherheit im Objektbereich. Die Vermarktung ist auf den spezialisierten Fachhandel sowie den professionellen Verarbeiter ausgerichtet. Dank vielseitiger Systemlösungen für unterschiedliche Marktsegmente und Anforderungen, engagierter Mitarbeiter und nicht zuletzt dank ihres Liefersystems „5 plus“ steht die Marke für Verlässlichkeit und Qualität auf hohem Niveau. Mit der neuen Produktserie bietet man nun den Kunden die Möglichkeit, ihr Spektrum zu vergrößern. Dabei sei es nicht die Mission gewesen, „die Tür neu zu erfinden“. „Vielmehr wollten wir mit „Expert-Lack“ ein Statement abgeben für Design und Qualität“, berichtet Wienand. Herzstück ist die Oberfläche:



Die „Expert-Lack“-Serie besteht aus klassischen Innentüren in hochwertiger Verarbeitung und Oberfläche.

Hierbei setzt Jeld-Wen auf die Kompetenz des österreichischen Standortes in Spital sowie dessen langjährige Expertise im Bereich hochwertiger, emissionsgeprüfter Spritzlack-Oberflächen. In bis zu neun Arbeitsschritten werden die „Expert-Lack“-Modelle, teils von Hand per Spritzlackierung veredelt. „Das notwendige Schleifen der Oberflächen zwischen den Lackiervorgängen versteht sich hierbei von selbst“, erläutert Wienand. „Das Ergebnis ist eine Oberflächenqualität, wie man sie sonst nur vom Möbelschreiner gewohnt ist.“

Das bestimmende Thema bei Innentüren ist nach wie vor Weiß. Mit „Expert-Lack Brillantweiß“ (EWL16, ähnlich RAL 9016) verbindet Jeld-Wen den Anspruch, im Marktsegment Weißlack-Türen eine noch bedeutendere Rolle zu spielen. Einen zweiten Trend sieht Jeppe Visby, Produktmanager des Türenherstellers in einem hellen, zeitgemäßen Grauton, der beispielsweise in der Küchen- und Möbelindustrie zu einem festen Design-Element geworden ist. Aus diesem Grund wurde Nickelgrau (EFL47, ähnlich RAL 7047 bzw. NCS S 1500-N), als zweiter Farbton ins Programm aufgenommen.

tiken („Contour“) bis hin zu modernen Design-Türen („Shape“). Neben den geschlossenen Varianten umfasst das neue Sortiment auch entsprechende Modelle mit Lichtöffnung für jede der vier Modellreihen.

In Summe stehen Fachhandel und Handwerk so 34 neue Modelle, wahlweise in stumpf oder gefälzt sowie Brillantweiß oder Nickelgrau, zur Verfügung. Abgerundet wird das Sortiment durch optionale Zusatzausstattungen bei den Modellreihen „Classic“, „Shape“ und „Contour“. Diese Modelle sind z. B. als Schallschutzelement und bis Sicherheitsklasse RC2 erhältlich.



Türen aus der mit Spritzlack behandelten Serie „Expert-Lack“ gibt es in Nickelgrau (oben) und Brillantweiß.



Ein wichtiges Verkaufsargument ist die hohe Qualitätsanmutung bis ins Detail.

auf gute Qualität und Verarbeitung legen, werden in dem „Expert-Lack“-Sortiment fündig. Jeld-Wen typisch sei hierbei aber auch hier ein attraktives Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Hersteller: Jeld-Wen Deutschland GmbH & Co. KG, 86732 Oettingen



„Shape“ (links) und „Shape Zero“ in stumpf einschlagend (rechts)



Vier Modellreihen – von klassisch bis modern

Beim Umfang des neuen Sortiments wird deutlich, dass Jeld-Wen es mit dieser Qualität ernst meint. Gleich vier Modellreihen hat der Türenhersteller in diesem Jahr zu diesem Thema eingeführt. Dabei reicht das Spektrum von zurückhaltend gestalteten Türmodellen („Classic“) mit glatter Oberfläche, über modern interpretierte massive Rahmentüren („Solist“) sowie gefrästen Füllungsop-

Attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis

Besonders interessant sei das „Expert-Lack“-Sortiment auch deshalb, so der Hersteller, weil es für Jeld-Wen sowie seine Kunden ein neues Qualitätssegment und damit eine neue Zielgruppe adressiert. Durch diese neue Klasse in puncto Oberflächenqualität kann besonderen Kundenwünschen besser entsprochen werden. Gerade Bauherren, die mehr als den Standard wünschen und Wert

Mehr Komfort und Sicherheit

Individuelle Sicherheits-Features für Außentüren

Sicherheit zählt zu den absoluten Grundbedürfnissen, ganz besonders in den eigenen vier Wänden. Qualitätshersteller bieten hierfür facettenreiche Haustüren, die sich nicht nur in puncto Design flexibel an den persönlichen Stil anpassen lassen, sondern mit individuellen Sicherheits-Features ausgestattet werden können.

Haustüren von der Noblesse GmbH verfügen bereits in der Standardausführung über eine Dreifachverglasung mit Sicherheitsglas, spezielle Schließzylinder samt Aufbohrschutz sowie Sicherungsbolzen, die als solide Aushebelsicherung den Einbruchschutz erhöhen. Auch sind unterschiedliche Türschlösser und Verriegelungsarten wählbar. Beispielsweise sorgt eine vollmotorische



Mit zusätzlichen Funktionen wie einer im Edelstahlgriff integrierten Kamera und einer schicken Glas-Tastatur zur Code-Eingabe lässt sich die Haustür mit individuellen Sicherheits-Features ausstatten.

Dreifach-Verriegelung für das automatische Einlass-Management und perfektes Schließverhalten. Die Einbindung von Überwachungsanlagen oder Smart-Home-Systemen ist möglich.

Zudem lassen sich Haustüren mit smarten Sicherheits-Produkten ausstatten. Experten für Fingerprint-Zutrittslösungen bieten u.a. ein intelligentes Zutrittsystem mit vielen Innovationen: Ein Fingerprintscanner – wahlweise im Griff oder in der Tür-Oberfläche – sorgt für hohen Komfort, wobei die verschiedenen Zugangsfunktionen bequem per App gesteuert werden können. Neben dem schlüssellosen Zugang über einen Flächensensor sind auch Funktionen wie Fernöffnung, Sprachassistent, Push-Nachrichten und personalisierte Zeitfenster möglich, z.B. für Handwerkertermine oder Haushaltshilfen. Alles im Blick behält man dank einer in den Edelstahlgriff integrierten Kamera. Ein dazugehöriger Mini-LCD-Farbmonitor wird auf der Türinnen-seite montiert. Auch ein in verschiedenen Farben erhältliches Keypad



Moderne Haustüren vereinen Design, Sicherheit und Komfort in einem überzeugenden Gesamtpaket. Fotos: HLC/Noblesse GmbH

eine bedienerfreundliche Codetastatur mit Glas-Touchpad – kann für die Zutrittskontrolle genutzt werden.



Hersteller: Noblesse GmbH – Haustüren, 76767 Hagenbach

Uneingeschränkte Ausblicke in die Umgebung

Bis zu 6 m hohe Schiebefenster von Solarlux lösen die Raumgrenzen auf

Wie viel Wand braucht man eigentlich zum Leben? So wenig wie möglich, beschloss eine Familie bei Leipzig bei der Gestaltung ihres neuen Zuhauses. Sie gaben einen modernen Anbau an eine denkmalgeschützte Gründerzeitvilla in Auftrag, dessen Fassade fast ausschließlich aus Glas besteht. Große Schiebefenster, die bis zu 6 m hoch sind, erweitern die Wohnräume und lassen zu jeder Jahreszeit Innen- und Außenräume fast nahtlos ineinander übergehen.

Uneingeschränkte Ausblicke in die Umgebung – nicht nur zur Sommerzeit, sondern auch im Winter – dies wünschte sich die Leipziger Bauherrenfamilie im kompletten Anbau. In diesem sind die Schlaf- und Wohnräume untergebracht sowie ein weitläufiger Spa-Bereich mit Pool. Bewusst sollte der zweistöckige Neubau mit viel Glas, Holz und Beton einen auffälligen Kontrast zur eher verspielten Bestandsvilla herstellen. Raumhohe Verglasungen, die vollständig beiseite geschoben werden können, lassen innen und außen zu jeder Jahreszeit nahtlos ineinander übergehen und verwandeln den Indoor-Pool in den Sommermonaten in ein bei der ganzen Familie beliebtes Freiluftschwimmbad.

Imposante zwei-etagige Fensterfront

Die größte und imposanteste Fensterfront befindet sich direkt am Essbereich. Die 6 m hohen und über 2 m breiten Glaselemente öffnen den Wohnraum mitsamt Galerie zum Garten hin. Zwei Etagen werden mit dem Schiebefenster „Cero“ von Solarlux verbunden. Was auf den ersten Blick unmöglich erscheint: Sie lassen sich mühelos zur Seite schieben und gewähren uneingeschränkten Zugang ins Freie. Mit 34 mm Profildicke und einem Glasanteil von 98% wirkt das Schiebefenster „Cero“ nahezu



Der komplette Neubau sowie der Verbindungsgang zum historischen Bestand besitzen auf der Gartenseite eine gläserne, teilweise öffnere Fassade und ermöglichen freie Sicht und Zugang ins Grüne. Fotos: Malik Pahlmann für Solarlux

rahmenlos und lässt so Innen- und Außenraum schwellenlos ineinander übergehen. Bis zu 15 m² Fläche pro Fenster sind mit den hochwärmegeämmten Schiebefestern möglich. Im Poolbereich und im darüber gelegenen Schlafzimmer geht diese Größe

eher in die Breite – für das scheinbare Outdoor-Badevergnügen selbst im Winter und für den uneingeschränkten Blick in die Natur gleich nach dem Aufwachen.

Raumhohe Verglasungen stellen dabei nicht nur eine fast nahtlose



Verbindung zwischen Innen- und Außenraum her, sondern auch zwischen Alt- und Neubau. So ist auch der Übergang zwischen den beiden Gebäuden beidseitig verglast und verbindet sie zu einer architektonischen Einheit.

Den Traum vom naturnahen Wohnen mit maximalem Ausblick und uneingeschränktem Lichteinfall erfüllte sich die Bauherrenfamilie mit insgesamt 19 „Cero“-Glaselementen von Solarlux. Ein Highlight sind dabei auch die schwellenlosen Schiebefenster im Spa-Bereich, da sie sich über Eck verfahren lassen. Auf diese Weise kann der Raum vollständig geöffnet werden und die obere Etage scheint darüber zu schweben.

Viele Extras

Neben den unterschiedlichen Höhen und Breiten, der Öffnung über Eck und der einfachen Bedienung per Hand bei bis zu 1000 kg schweren Glaselementen, bietet das Schiebefenster „Cero“ laut Hersteller auch eine exzellente Wärmedämmung bis hin zur Passivhaustauglichkeit und einen Einbruchschutz bis RC3. Eine automatische Steuerung bietet der Hersteller auch für komplexe Grundrisse an, wahlweise mit Tastschalter oder vollautomatisiert mit Gruppensteuerung und Smart-Home-Einbindung.

Hersteller: Solarlux GmbH, 49324 Melle



Die 6 m hohen „Cero“-Schiebefenster im Essbereich öffnen den Raum über zwei Etagen und durchfluten ihn mit Tageslicht.



Das Schlafzimmer im Obergeschoss ist ebenfalls von fast raumhohen Schiebefestern eingefasst und bietet einen uneingeschränkten Ausblick in den Garten.

Fehlervermeidung auf dem Weg vom Händler zum Produzenten

Neue Funktionen im Online-Beschlagkonfigurator – Schnittstellen zu Händler-Warenkörben in Vorbereitung

Der Online-Beschlagkonfigurator „Roto Con Orders“ hat sich bei Herstellern wie Fachhändlern bewährt. Mit seiner Benutzeroberfläche in 18 Sprachen unterstützt er international die schnelle und fehlerfreie Planung von Beschlaglösungen für Fenster, Türen und Schiebesysteme. Vor wenigen Tagen gab die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (Roto FTT) nun den Startschuss für die Erarbeitung zahlreicher neuer Features.

Hersteller sollten die Daten einer Konfiguration direkt in den Warenkorb eines Beschlaghändlers senden können – ein Service, der den Aufwand im Bestellwesen senkt und Fehlerquellen noch weiter reduziert. „Roto wird die technischen Voraussetzungen dafür schaffen, dass Händler ihren Kunden diese Option eröffnen können“, erklärt Eberhard Mammel, Leiter Sortimentsvermarktung und Produktpassungen der Roto FTT und verantwortlich für das Projekt

„Roto Con Orders 2.0“. Ebenfalls für Fensterhersteller spannend: neue bildgebende Funktionen mit Mehrwert. So wird es möglich sein, mit einem Klick eine Darstellung des Bohrbildes zur gerade entwickelten Beschlaglösung zu erzeugen.

Für 2023 ist zudem die Integration eines Produktfinders für Deventer-Dichtprofile in den Konfigurator angekündigt. „Ein sehr innovatives Tool, mit dem die zum eigenen Profil- und Fenstersystem passenden Dichtprofile leicht auszuwählen sind“, so Martin Werk, Verantwortlicher für den Datenservice „Roto Con Orders“.

Günstige Voraussetzungen für die Planung schafft der Beschlaghersteller seit Jahren durch die permanente Aktualisierung der für „Roto Con Orders“ aufbereiteten Daten. „Nutzer können sich darauf verlassen, dass zum Lieferstart neuer Produkte deren Daten bereits hinterlegt sind“, betont Werk. So sind auch die Daten der zuletzt in den Programmen „Door“ und „Patio“ neu eingeführten Produkte

bereits im Beschlagkonfigurator enthalten. „Aus meiner Sicht ist ‚Roto Con Orders‘ auch deshalb ein unverzichtbares Werkzeug für alle, die hochwertige und innovative Fenster und Türen anbieten wollen.“ Nach Integration der neuen Funktionen leiste das Online-Tool zukünftig einen noch größeren Beitrag zur digitalen Beschlagzusammenstellung.

Die Arbeit mit den zusätzlichen, gänzlich neuen Funktionen des Beschlagkonfigurators wird in einem eLearning-Modul des Roto Campus erläutert, das pünktlich zum „Startschuss“ bereitstehen soll.

Fehlervermeidung

Den generellen Nutzen des Konfigurators erklärt der Hersteller so: Die Arbeit mit „Roto Con Orders“ garantiert technisch korrekte Resultate, denn jede Konfiguration wird über einen Abgleich sämtlicher Parameter auf Plausibilität geprüft. Namhafte Fensterhersteller hätten bereits Schnittstellen programmiert, über die

Daten aus „Roto Con Orders“ automatisch zu Stücklisten und Aufträgen im eigenen IT-System weiterverarbeitet werden. Auch Materiallisten und Preise aus dem PC des Anwenders können eingebunden werden. Stets entsteht in wenigen Arbeitsschritten eine exakte Stückliste für eine Beschlaglösung samt technischer Illustration. Fensterbauer und Händler können diese in die Datenformate PDF, Excel sowie CAD exportieren, um sie auch in eigene Angebote und Bestellungen einzubinden.

Planung im Team

Die Funktion „Key-User“ erlaubt registrierten Anwendern die Hinterlegung von Beschlagvorlagen bzw.



Der Konfigurator ermöglicht die Planung einer Beschlagkonfiguration überall und jederzeit leicht und sicher für Bauelemente aller Öffnungsarten. Foto: Roto

-daten in einem eigenen „Roto-Archiv“. Auf Wunsch haben mehrere Nutzer gleichzeitig Zugriff auf den so geschaffenen Datenpool. Sie können gemeinsam an einer Planung arbeiten.

► Der Beschlagkonfigurator steht Kunden von Roto kostenlos unter <https://ftt.roto-frank.com/de-de/services/online-beschlagkonfigurator/> zur Verfügung. Er ist für den mobilen Einsatz auf Tablets und Smartphones optimiert.

Hitzeschild schützt Fenster und Türen

Immer heißere Sommer setzen auch den Beschichtungen von Bauelementen zu

Der letzte Sommer bestätigte den Trend zu immer mehr sehr heißen Tagen, die auch Auswirkungen auf Fenster und Türen haben, zumal, wenn diese, wie aktuell Mode, oft dunkel beschichtet sind. Abhilfe will Adler mit einem Anti-Heat-Zusatz zu seinen Lacken schaffen: Das Additiv auf Basis einer Weltraumtechnologie senkt die Oberflächentemperatur des Bauteils laut Hersteller um rund 25°C und schützt so Material und Beschichtung vor Hitzeschäden.

Die allsummerlichen Temperaturrekorde stellen in der Baubranche tätige Unternehmen vor große Herausforderungen: Die Hitze setzt vielen verwendeten Materialien zu, vor allem bei dunklen Farbtönen. Die bei



Bereits bei dunkelroten Farbtönen ist ein zusätzlicher Hitzeschutz sinnvoll.
Foto: Adler

Architekten und Planern derzeit beliebten Schwarz- und Dunkelgrauschattierungen heizen sich unter der sommerlichen Sonneneinstrahlung besonders stark auf. Das schmerzt beim Anfassen, aber noch viel mehr, was die Haltbarkeit betrifft – gerade bei Fenstern und Türen: „Starke Hitzeeinwirkung verkürzt die Lebensdauer der Beschichtung. Bei Holzelementen kann es zu unangenehmen Harzausfluss kommen. Und Kunststoff verformt sich sogar“, schildert Rainer Troppmair, Leiter der Adler-Entwicklungsabteilung für Bautenlacke. Deshalb setzt der österreichische Hersteller von Lacken, Farben und Holzschutz schon seit Jahren auf Weltraumtechnologie: Den Beschichtungen kann auf Wunsch ein spezieller Anti-Heat-Zusatz beigegeben werden, der die Oberflächentemperatur niedriger hält und so Beschichtung und Material zuverlässig schützt.

Wärmestrahlung prallt ab

Die Anti-Heat-Ausrüstung enthält infrarotreflektierende Partikel. „Diese Pigmente lassen die Wärmestrahlung regelrecht abprallen, die Oberfläche erhitzt sich dadurch um etwa 25°C weniger“, erklärt Troppmair. Das macht natürlich besonders bei „Hitzefängern“ wie Anthrazit oder Dunkelgrau Sinn. Aber auch rötliche, braune oder sogar grüne und blaue Farbtöne profitieren vom zusätzlichen Hitzeschutz. Interessant sei die innovative Entwicklung vor allem für Fenster und Türen, deren Rahmen bzw. Flächen durchaus auch Hitze ins Haus weiterleiten. Bei dunklen beschichteten Holzfassaden wäre eine Anwendung der Anti-Heat-Technologie zwar möglich, aber sehr aufwän-



In den Wenger-Hallen werden die mehr als 6500 Fensterelemente mit „Aquawood Covatop XT“ samt Anti-Heat-Zusatz in einem schlammgrauen Farbton lackiert.
Foto: Wenger Fenster AG

dig und aufgrund der großen Flächen teuer. Darüber hinaus stehen Holzfasaden meist nicht direkt mit der tragenden Hausstruktur in Verbindung und geben dementsprechend keine oder wenig Hitze nach innen ab.

Geringere Belastung, höhere Lebensdauer

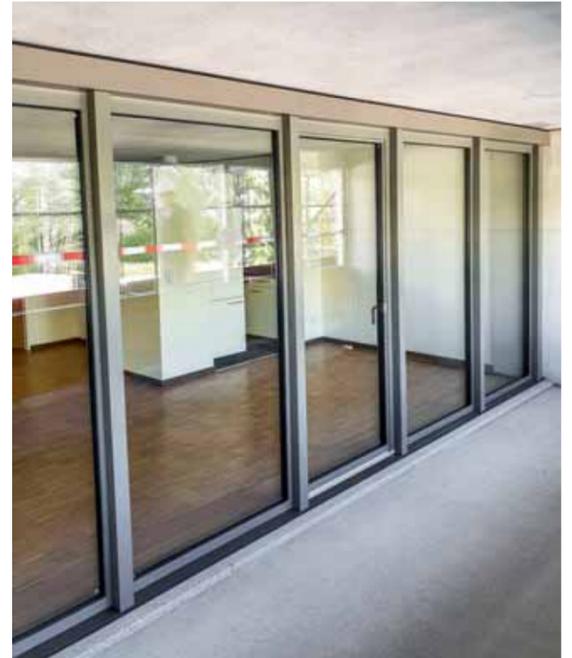
Besonders für Kunststoff-Fenster empfiehlt Adler hingegen dringend eine Lackierung mit der hochwertigen Beschichtung „Polycolor 2K SQ“ samt Anti-Heat-Ausrüstung, um der gefürchteten Verformung vorzubeugen. Aber auch die Spitzenprodukte für die deckende Holzfensterlackierung, „Aquawood Covapro“ und „Aquawood Covatop XT“, lassen sich selbstverständlich mit dem Hitzeschutz ausrüsten, ebenso wie die Haustürbeschichtung „Aquawood Protor“. „Jedes Grad weniger bedeutet eine viel geringere thermomechanische Belastung für die im Lack enthaltenen Bindemittel und damit auch eine viel längere Lebensdauer der Beschichtung“, verrät Troppmair. Das Holz kommt außerdem nicht ins „Schwitzen“ – störender Harzausfluss wird vermieden.

Dunkle Töne, helle Freude

Deshalb setzt zum Beispiel auch die Tischlerei Holtkamp in Borchen, Deutschland, regelmäßig auf den Anti-Heat-Zusatz von Adler: „Wir empfehlen unseren Kunden von Anfang an eine Beschichtung mit Anti-Heat-Funktion, wenn sie sich dunklere

Farbtöne wünschen“, berichtet Hubert Holtkamp von dem auf die Fenster- und Türenherstellung spezialisierten Betrieb in Nordrhein-Westfalen. „Das ist zwar ein bisschen teurer, aber das ist es wert“, ist der Handwerksprofi überzeugt. Vor allem auf Lärche bewähre sich die Speziallackierung, sogar schon bei dunkelroten Tönen. Bei Anthrazit- und Schwarzgrau sei sie für Holtkamp quasi ein Muss.

Und nicht nur für ihn: Auch bei einem großen Projekt in der Schweiz war eine Anti-Heat-Lackierung mit Adler jüngst unverzichtbar: Für die energetische Sanierung der Siedlung Telli in Aarau erhielt die Wenger Fenster AG den Auftrag für die Fertigung von mehr als 6500 Holzfensterelementen in einem eleganten schlammgrauen Farbton. Nach Rücksprache mit dem Außendienstmitarbeiter des österreichischen Lackherstellers, Jürg Niebeck, entschied sich Wenger-Betriebsleiter Michael Allenbach für eine Beschichtung mit „Aquawood Co-



Für die Sanierung der Siedlung Telli in Aarau setzt die Wenger Fenster AG auf Holzfenster mit Anti-Heat-Beschichtung.
Foto: Wenger Fenster AG



Auch die norddeutsche Tischlerei Holtkamp setzt bei dunklen Fenster- und Haustürbeschichtungen auf die Anti-Heat-Technologie von Adler.
Foto: Tischlerei Holtkamp

vatop XT“ im Farbton NCS S 6502-Y mit Anti-Heat-Zusatz. Im letzten Sommer wurden die ersten Fenster eingebaut und haben sich bestens bewährt, derzeit läuft die Produktion für die zweite Etappe des Vorzeigesanierungsprojekts auf Hochtouren. Denn dank der Anti-Heat-Technologie bleiben Fenster und Haustüren auch im heißesten Sonnenschein strahlend schön, so werben die Schwazer.

Adler-Werk Lackfabrik,
6130 Schwaz (Österreich)



Versuch bei prallem Sonnenschein auf dem Dach des Herstellers in Schwaz: Durch die Ausrüstung mit dem Anti-Heat-Zusatz weist die Musterfläche eine deutlich niedrigere Oberflächentemperatur auf.
Foto: Adler

Ansprüche an Holzfenster steigen

Remmers entwickelt neuen Lack, der Fenster besser vor Wind und Wetter schützt

Die neue Zwischen- und Schlussbeschichtung „Induline LW-742 X-climate“ von Remmers soll dem Holzfenster dem bestmöglichen Schutz bieten.

Das Klima verändert sich und somit auch das Wetter, dem Gebäude alltäglich ausgesetzt sind. Was in der Vergangenheit extrem war, ist in Zukunft womöglich bereits normal. Me-

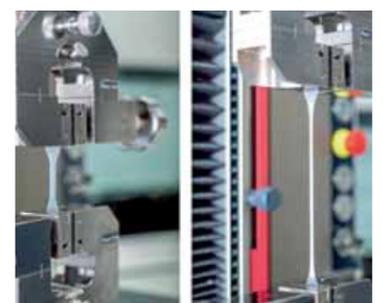
teorologen sagen voraus, dass wir uns zukünftig zunehmend mit extremen Hitze- und Kälteperioden sowie mit sintflutartigen Regen-, Schnee- und Hagelfällen auseinandersetzen müssen. Die moderne Architektur, welche geprägt ist durch einen minimalistischen Look der Gebäude, verzichtet oft auf einen Dachüberstand, der die Fassade und die Bauelemente des Hauses vor den Witterungseinflüssen schützt.

Getreu dem Motto „Remmers schützt Werte am Bau“ hat sich der Hersteller aus Löningen mit diesem Thema auseinandergesetzt, um eine Beschichtung zu entwickeln die in jedem Klima zuhause ist. Das Ergebnis dieser Arbeit sei das Produkt „Induline LW-742 X-climate“. Dieses zeichnet sich durch eine temperaturunabhängige, dauerelastische und somit äußerst wetterbeständige Beschichtung aus, welche den klimatischen



Die neue Remmers „Induline LW-742 X-climate“ soll jedem Wetter trotzen können.

Herausforderungen von heute als auch von morgen gerecht werde.



Hochelastisch: Die maximale Reißdehnung der Fensterbeschichtung liegt bei über 200%.
Bilder: Remmers

Hersteller: Remmers GmbH,
49624 Löningen

Mehr Glas am Haus

Vielfältige Möglichkeiten für die Kombination aus dem Aufenthalt im Freien und Witterungsschutz

Ein warmes, gemütliches Gefühl und trotzdem die Nähe zur Natur, zum Wetter und zu den Jahreszeiten erleben – das bietet ein Wohnwintergarten für seine Nutzer. Doch nicht jeder Glasraum ist ein Wohnwintergarten. Dennis Schneider, Geschäftsführer der Sunflex Aluminiumsysteme GmbH und Experte für Glas-Schiebe-Systeme, gibt in einem kleinen Guide wichtige Tipps für alle, die mit dem Gedanken spielen, mehr Glas am Haus einzusetzen.

Dennis Schneider erklärt: „Die erste wichtige Entscheidung, die man treffen muss, ist: Möchte ich einen Wetterschutz oder einen Wohnwintergarten? Ganzglas-Schiebesysteme wie unser ‚SF20‘ bestechen durch vollkommene Transparenz, weil die einzelnen Schiebelemente keine Rahmen benötigen, jedoch ist ohne Rahmen nur ein ungedämmter Raum möglich, sodass hier kein offener Anschluss an beispielsweise ein Wohnzimmer oder eine Küche möglich ist. Wer das wünscht oder einen Glasraum außen ans Haus anbauen möchte, der aber genauso wie die Wohnräume beheizt werden kann, muss eine Lösung mit wärmedämmendem Zwei- oder Dreischeiben-aufbau wählen. Nach der Energie-sparverordnung von 2014 ist dabei in der Regel ein Wärmedurchgangskoeffizient mit dem U_w -Wert unter $1,3 \text{ W/m}^2\text{K}$ vorgeschrieben. Je nach Glas-Rahmenanteil erreichen Sunflex-Systeme wie das ‚SF75‘ oder das holzverkleidete ‚SF75c‘ hier sogar U -Werte bis $0,85 \text{ W/m}^2\text{K}$.“

Feststehend oder flexibel

Ein weiterer Aspekt, der gut bedacht werden sollte, ist der Punkt, inwieweit die Wände des Wohnwintergartens auch flexibel sein sollen. „Insbesondere bei Varianten, die an die Außenfassade anschließen, bietet sich die Möglichkeit an, in warmen Sommermonaten aus dem Wintergarten eine überdachte Terrasse zu machen, wenn die Wände flexibel zu verschieben und wegzuklappen sind“, so Schneider. Aber auch Wintergärten mit direktem Übergang zu anderen Wohnbereichen erhielten mit der Möglichkeit, Übergänge zwischen Innen und Außen zu schaffen, ein besonderes Flair. Flügelaufteilungen, Schieberichtungen und Designs können dabei sehr individuell angepasst werden und Griffe und Schösser ermöglichen, Elemente wie eine ganz normale Tür zu nutzen. Trotz der Flexibilität verfügen beispielsweise

die falt-Systeme „SF55“ und „SF75“ verdeckt liegende Pilzkopfverriegelungen und einbruchhemmende Beschlagteile sowie optionale Twin-Lock-Verriegelungen. Sie sind damit mit Widerstandsklasse RC2 zertifiziert und zum Einsatz als Fassadenwand geeignet.

Leichtgängig oder aufwendig

Wer sich für einen Wintergarten mit flexiblen Wänden entscheidet, sollte auch im Hinblick auf die Pflegeintensität schauen, welches System sich für ihn besonders eigne. Hier gebe es einige Details, deren Qualität für Langlebigkeit und Wartung eine große Rolle spielen. „Vor allem Komponenten wie Schienenaufbau, Laufrollen und -wagen, Scharniere oder Gummidichtungen, sprich die Elemente, die viel Bewegung unterliegen und zu Verschleißteilen zählen, machen bei schlechter Qualität oder Verarbeitung mit der Zeit oft Ärger. Damit sie nicht anfangen zu haken, das Bewegen nicht immer schwerfälliger wird, kleine Teile keinen Rost ansetzen oder die Säuberung der Laufschienen nicht viel Zeit in Anspruch nimmt, rate ich dazu, eben diese Punkte vor dem Kauf sehr genau zu prüfen und dem Anbieter diesbezüglich auf den Zahn zu fühlen“, so der Experte.

Alternative Terrassenüberdachung

Nicht jeder möchte einen Rundumschutz, vielen reicht auch eine Terrassenüberdachung, um auch bei schlechterem Wetter die Terrasse nutzen zu können. „Bei der großen Vielfalt an Terrassenüberdachungen ist für fast jeden Garten und jeden Wunsch ein Konstrukt verfügbar“, erklärt Schneider. „Allerdings gibt es einige Aspekte, die es bei der Wahl und vor der Anschaffung zu bedenken gilt.“ So stelle sich zunächst die Frage, ob ein solches Dach überhaupt in den Garten beziehungsweise zur Terrasse passt. „Hat der Garten keine geeignete Größe, kann es tatsächlich vorkommen, dass der Anbau eines Terrassendachs nicht möglich ist. So muss zum Beispiel in den meisten Bundesländern ein Mindestabstand zum benachbarten Grundstück eingehalten werden“, erläutert Schneider.

Da ein Terrassendachbau zu einer baulichen Veränderung eines Grundstücks gehört, ist je nach Dachgröße und -position in vielen Fällen eine Genehmigung nötig. Dabei müssen nicht nur die Vorschriften der Bundesländer eingehalten werden, son-



Ein Wohnwintergarten erweitert den Wohnraum, vielen reicht aber auch eine einfachere Variante.

Fotos: Sunflex

dern etwa auch kommunale Bebauungspläne für Wohngebiete.

„Beim Bau eines Terrassendachs müssen zahlreiche Faktoren in die Planung einbezogen werden, wie etwa die regionstypische Wind-, Schnee- und Regenlast, Gefälle auf dem Grundstück, vorhandenes oder benötigtes Fundament sowie der Zustand von Fassade und Grundmauer“, so Schneider. „Fachexperten können hier bestens unterstützen – auch beim Einholen nötiger Genehmigungen.“

Zahlreiche Dachvarianten ermöglichen verschiedenste Nutzungsweisen für eine Terrasse. Wer einen Regen- oder Sonnenschutz suche, benötige in der Regel nur eine Überdachung. Soll der Nutzungszeitraum auch den Frühling und Herbst miteinschließen, lohne sich die Installation von Glasschiebewänden, die die Terrasse in einen Sommergarten verwandeln. „Terrassendächer wie unser bewährtes ‚SF152‘ oder auch unser neues kubisches Dach ‚SF300‘ lassen sich bes-

tens mit leichtgängigen Schiebe-Dreh-Systemen wie dem ‚SF25‘ kombinieren und schützen den Terrassenbereich vor plötzlich aufkommendem Wind oder kühleren Temperaturen“, meint Schneider. Zusätzliche Ausstattungselemente wie LED-Beleuchtung, Heizstrahler oder Lautsprecher verwandeln die Terrasse in einen gemütlichen Wohnraum im Garten.

Hersteller: Sunflex
Aluminiumsysteme GmbH,
57482 Wenden



Eine Überdachung erweitert die Nutzungsmöglichkeiten von Terrassen.

Wir sind ein klimaneutrales Unternehmen.

Nachhaltige Argumente für Ihr Verkaufsgespräch:

55 Prozent durch Reduktion,
45 Prozent per Ausgleich durch
zertifizierte Klimaschutzprojekte
in Südamerika.

Erfahren Sie mehr:

sales24.mosel-tueren.de



Wohngesunder Holzschutz im Innenbereich

Innerhalb eines Tages zu hochwertigen Oberflächen

Die Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG hält ein umfangreiches Produktsortiment bereit, bei dem Wirksamkeit und Wohngesundheit sowie eine wirtschaftliche und effiziente Verarbeitung im Fokus stehen. Mit dem auf natürlichen Ölen und Wachsen basierenden Spritz-Wachs hat das Warendorfer Unternehmen ein Produkt im Angebot, das all diese Aspekte in sich vereint und pflegeleichte, robuste und attraktive Oberflächen kreiert.

Holz gehört im Innenraum dank seiner unverwechselbaren Optik, angenehmen Haptik und seinen natürlichen Eigenschaften zu den beliebtesten Einrichtungswerkstoffen. Um diese Vorteile langfristig zu erhalten, ist eine wirkungsvolle Oberflächenbehandlung unerlässlich. Der speziell für den Profi-Anwender entwickelte offenporige Öl-Wachs-Anstrich von Osmo eignet sich für sämtliche Hölzer im Innenbereich, die eine dauerhafte, pflegeleichte und strapazierfähige Oberfläche benötigen. Dazu gehören Treppen, Tischplatten und Küchenarbeitsplatten, aber auch Möbel und Spielzeug. Zudem ist er prädestiniert für die Verwendung in Feuchträumen wie etwa der Küche oder dem Bad. „Osmo Spritz-Wachs“ ist wasserabweisend, schmutzunemp-



Die Verarbeitung des Osmo Spritz-Wachs erfolgt per Becherpistole, Airless/Airmix oder HVLP. Neben zehn Grundfarbtönen lassen sich – in Kombination mit Osmo Öl-Beize – auch individuellere Farbergebnisse erzielen.

findlich und sorgt für eine griffsympathische sowie atmungsaktive Oberfläche.

Die Anwendung gelingt ebenso schnell wie effektiv: Mit zwei Applikationen an nur einem Tag lassen sich fertig endbehandelte Oberflächen mit Langzeitschutz realisieren. Dazwischen sollten lediglich sechs bis acht Stunden liegen. Das Produkt wird mittels Becherpistole, Airless/Airmix oder HVLP aufgetragen und anschließend bei guter Belüftung trocken gelassen.

Insgesamt stehen zehn unterschiedliche Farbtöne zur Auswahl –

von Natural halbmatt bis Farblos glänzend, von Weiß transparent bis Schwarz deckend matt. Für eine noch individuellere Farbgestaltung bietet sich die Kombination aus Spritz-Wachs und „Osmo Öl-Beize“ an. Das funktioniert auf zwei unterschiedliche Arten. Bei Variante eins wird zunächst die Öl-Beize mit einem Pinsel auf die Oberfläche aufgetragen und eingepaddet. Nach der Trocknung folgt dann der Spritz-Wachs.

Bei der zweiten Variante mischt man dem Spritz-Wachs bis zu 30% Öl-Beize bei und appliziert es dann auf die Oberfläche. Das Finish erfolgt



Osmos offenporiges Spritz-Wachs eignet sich für sämtliche Hölzer im Innenbereich, die eine dauerhafte, pflegeleichte und strapazierfähige Oberfläche benötigen. Dabei ist es wasserabweisend, schmutzunempfindlich und sorgt für eine attraktive Oberfläche. Fotos: Osmo

anschließend mit einem farblosen Spritz-Wachs. Auf diese Weise entstehen optisch und haptisch überzeugende und gleichsam wohngesunde Holzoberflächen, die nicht reißen,

blättern oder schuppen und widerstandsfähig sind gegen Wein, Bier, Cola und andere Getränke.

Anbieter: Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG, 48231 Warendorf

Treppen-Podest als Stauraum

Geländer aus durchgängigen Holzplatten

Drei Stufen, dann kommt schon ein Zwischenabsatz: Zum Verschnaufen ist das Podest des Modells „Octa“ von Treppenmeister allerdings weniger gedacht. Vielmehr ist der Zwischenabsatz eine Möglichkeit, auf dem Weg in die obere Etage eine Vierteldrehung zu vollführen, ohne dafür eine gewendelte Treppe zu benötigen. Stattdessen geht es auf parallel verlaufenden Stufen geradlinig nach oben. Zudem dient das Podest als Stauraum.

„Das Besondere an ‚Octa‘ ist das Geländer, das durchgehend aus Holzplatten besteht“, sagt Thomas Köcher, Geschäftsführer der Treppenmeister-Partnergemeinschaft. Diese flächige Begrenzung verleiht dem Modell eine ruhige Optik. Gleichzeitig übernimmt das Geländer die Funktion der Wange, an der die Stufen befestigt sind. Statisch kommt



Das Besondere an „Octa“ ist das durchgehend aus Holzplatten bestehende Geländer. Diesem kommt statisch eine tragende Rolle zu. Es übernimmt die Funktion der Wange, an der die Stufen befestigt sind. Fotos: Treppenmeister

diesem Geländer eine tragende Funktion zu.

„Octa“ ist nach dem Treppenmeister-System „Wangentreppe“ konstruiert. Ein besonderes Feature bildet das Podest, das auch als Stauraum dient. Es verfügt über Schubkästen, die sich einfach herausziehen lassen. Dort finden viele Dinge ihren Platz, die nicht täglich gebraucht werden, aber bei Bedarf unkompliziert zur Hand sein sollten.

Sind Wand und Geländer farblich angeglichen, lässt das den Treppenaufgang dezent in den Hintergrund treten. Farblich kann „Octa“ jedoch auch besondere Akzente im Raum setzen. Wenn die obere Etage über ein Brüstungsgeländer verfügt, bietet

es sich an, beides farblich aufeinander abzustimmen.

„Octa“ besteht durch und durch aus Holz. Anders als sonst finden sich selbst am Geländer keine Elemente aus Stein, Stahl, Glas oder Beton. Wie alle Modelle von Treppenmeister hat die Treppenkonstruktion eine europäische Zulassung bzw. europäische Technische Bewertung und trägt somit das CE-Zeichen. Auch zum ökologischen Fußabdruck von „Octa“ gibt Treppenmeister Einblick: Ein vom TÜV Nord zertifizierter Konfigurator zeigt, wie nachhaltig alle Treppen der Partnergemeinschaft sind.

Hersteller:
Treppenmeister GmbH,
71131 Jettingen

Versorgungsproblemen innovativ begegnen

Eichenoptik mit Massivholzkern

Ob Holz, Stahl oder Aluminium – viele Rohstoffe sind knapp. Die Folge: Bauvorhaben ziehen sich in die Länge oder müssen ganz verschoben werden. Auch im Treppenbau kann sich der Rohstoff-Engpass bemerkbar machen. Da sollen Alternativen helfen.

Wird eine Massivholztreppe geplant, kostet das Wunschholz eventuell mehr oder ist gerade nicht lieferbar. Eine Alternative ist das patentierte Stufenmaterial „Longlife“ von Kenngott. Die Trittstufen für Innentreppe bestehen aus einem tragenden, plattenförmigen Stufenkern aus Massivholzmaterial. Die Oberseite (Trittfläche) und Unterseite sind mit einer Deckplattenschicht versehen, die aus schwind- und quellfreiem Material besteht. Die besondere Ausgestaltung der Stufenvorderkante hat sich in der langjährigen Praxis bewährt. „Longlife“ bietet laut Hersteller eine hohe Abriebfestigkeit und eine damit verbundene lange Wertbeständigkeit. Das Stufenmaterial für die freitragende Treppe bietet Kenn-



Das Stufenmaterial – hier in der Ausführung Lofteiche – ist stabil und wertbeständig. Fotos: HLC/Kenngott

gott auch Eiche an – in vier verschiedenen Varianten, die den derzeit sehr beliebten Eichenlook verleihen. Da die Stufen eine strukturierte, nach der Rutschsicherheitsklasse R9 zertifizierte Oberfläche aufweisen, ist das Sturzrisiko deutlich reduziert – sogar wenn man barfuß oder „strümpfig“ unterwegs ist. Das Stufenmaterial erlaubt somit ein sicheres Auf und Ab. Es ist sowohl in 65 mm Stärke als auch in einer schlanken 39-mm-Variante erhältlich. Letztere eignet sich optimal für den Stufentausch bei Zweiholm-, Harfen- oder Metallwagentreppen.

Ob Neubau oder Renovierung: Für sehr guten Service vor Ort sorgen bundesweit mehr als 80 gut geschulte Partnerbetriebe von Kenngott.

Hersteller: Kenngott-Treppen,
74889 Sinsheim



Die Stufen – hier aus Wildeiche – mit strukturierter, rutschhemmender Oberfläche verringern das Sturzrisiko.

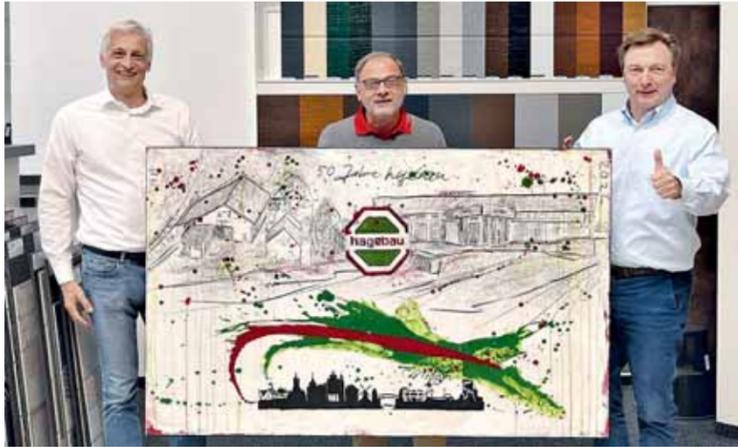


Das Podest dient auch als Stauraum. Es verfügt über Schubkästen, die sich einfach herausziehen lassen.

Mayrose und Hagebau feiern 50 Jahre Zusammenarbeit

Investitionen in kontinuierliches Wachstum – in diesem Jahr könnte 100-Mio.-Euro-Umsatzmarke geknackt werden

Die Anton Mayrose GmbH & Co. KG ist bereits seit einem halben Jahrhundert Hagebau-Gesellschafter. Zu diesem außergewöhnlichen Jubiläum gratulierte Hartmut Goldboom, Direktor Gesellschafterentwicklung der Hagebau, persönlich am Firmensitz in Meppen. Die Mayrose-Gruppe hat heute 300 Mitarbeiter und 18 Azubis an sieben Standorten. Der Absatz verteilt sich auf etwa 80% Profi- und Gewerbekunden (einschließlich Hallenbau) und 20% Endkunden.



Hartmut Goldboom, Direktor Gesellschafterentwicklung der Hagebau (rechts), übergibt den Mayrose-Geschäftsführern Andreas Augenthaler (links) und Wolfgang Zink (Mitte) ein Geschenk zum 50-jährigen Jubiläum der Zusammenarbeit. Das Bild zeigt Mayrose-Standorte von früher und heute. Foto: Mayrose

„Mayrose ist ein Unternehmen, das nicht nur die Leistungen der Kooperation nutzt, sondern sich auch aktiv in die Gremien der Hagebau einbringt“, lobte Goldboom und dankte Andreas Augenthaler, geschäftsführender Gesellschafter der Mayrose-Gruppe, für dessen langjähriges Engagement im Hagebau-Aufsichtsrat und im Beirat der Allianz Contract Company (CC). „Kooperation ist keine Einbahnstraße“, so Goldboom. „Je mehr sich die Gesellschafter einbringen, umso besser können wir unsere Leistungen an die Bedürfnisse der Händler anpassen.“ Goldboom stellte auch das „einzigartige Unternehmenskonzept“ der Gruppe heraus, die neben dem Baustoffhandel auch im Hallenbau tätig ist sowie ein eigenes Projektgeschäft betreibt.

Die Gruppe unterhält sieben Standorte mit Schwerpunkt im Emsland. Der Baustoffhandel, der die

ganze Bandbreite des Hoch- und Tiefbaus sowie den Innenausbau abdeckt, erwirtschaftet den Großteil des Umsatzes. Zwei Hagebaumärkte und eine „Werkers Welt“, die im kommenden Jahr in „Hagebau kompakt“ umfirmiert wird, wenden sich an den Privatkunden.

In den vergangenen sechs Jahren hat Mayrose stark expandiert und konnte den Umsatz deutlich steigern, sodass die Gruppe im laufenden Jahr die 100-Mio.-Euro-Umsatzmarke knacken will. Zu diesem Erfolg trägt auch der Hallenbau bei, der mit einem eigenen Handwerkerstamm – ergänzt durch Subunternehmen – arbeitet. „So können wir unseren Kunden neben dem Material immer auch

die Montage anbieten“, erklärt der geschäftsführende Gesellschafter die Synergieeffekte mit dem Baustoffhandel. Diese ergeben sich auch durch das Projektgeschäft. Dabei werden komplette Grundstücke mit gewerblichen Gebäuden überplant und bebaut – von Geschäfts- und Büroobjekten bis hin zu Lebensmittel- und Drogeriemärkten.

Seit einigen Jahren ist auch der Wohnungsbau im Portfolio. Die Projektierung läuft zwar über eine rechtlich eigenständige Firma, ist personell jedoch mit Mayrose vernetzt. So ist sichergestellt, dass die Materialien für die Projekte vom eigenen Baustoffhandel geliefert werden. Bei einem aktuellen Projekt in Emsbüren ergab

sich sogar die Gelegenheit, einen neuen „Hagebau kompakt“-Standort zu errichten. Die Eröffnung soll im nächsten Jahr gefeiert werden.

„Ich kenne kein anderes Unternehmen, das so aufgestellt ist wie wir“, stellt Augenthaler den USP von Mayrose heraus. Zum starken Wachstum der vergangenen Jahre hätten neben der guten Marktentwicklung auch weitere Maßnahmen beigetragen. „Wir haben eine neue Kundenbearbeitung eingeführt, uns verstärkt spezialisiert, die Hagebau-Eigenmarken aufgenommen und sind so preislich attraktiver geworden“, erläutert der geschäftsführende Gesellschafter. Weiterer Pluspunkte von Mayrose sei die Logistik, die nun auch Hochkraneleistungen beinhalte.

Augenthaler ist sich bewusst, dass auch die Hagebau ihren Beitrag zum Erfolg von Mayrose geleistet hat. „Wir sind in den letzten 50 Jahren gemeinsam gewachsen und haben uns weiterentwickelt“, so der geschäftsführende Gesellschafter. „Als wir 1996 den ersten Hagebaumarkt eröffnet haben, waren wir der 250. Standort in Deutschland, heute sind es über 330.“ Früher habe sich die Zusammenarbeit mit der Kooperation auf den Einkauf beschränkt und sei eher „hemdsärmelig“ gewesen, heute biete die Hagebau eine Vielzahl von professionellen Leistungen und Systemen. „Das kann ein Einzelunternehmen gar nicht mehr abbilden“, ist sich Augenthaler sicher.

Er schätzt etwa den Versicherungsdienst der Kooperation, der bereits

einmal bei der Regulierung eines bedeutenden Vertrauensschadens im Unternehmen geholfen habe. Ebenso hebt er die Systematisierung im Einzelhandel mit seinen wertvollen Bausteinen hervor. Auch die Unterstützung der Standortplanung nimmt Augenthaler gerne in Anspruch. Denn aktuell plant Mayrose nicht nur den neuen Standort in Emsbüren, auch in Lingen (Ems) geht es vorwärts: Der Baustoffhandel zieht Anfang 2023 in ein Domizil mit neuer, moderner Halle um. Am Hauptsitz Meppen stehen die Zeichen ebenfalls auf Wachstum. „Wir sind gerade dabei, ein Grundstück zu kaufen, das wir mit einem Kombistandort bebauen“, verrät Augenthaler. Bis dieses Projekt fertig sei, werde es aber noch einige Jahre dauern.

Sind die Neubauprojekte angesichts der sich verändernden Marktsituation, die von Ukrainekrieg, Inflation, Zinsensteigerungen und zunehmender Zurückhaltung privater Bauherren geprägt ist, nicht gewagt? Der Mayrose-Geschäftsführer zeigt sich optimistisch: „Es wird vielleicht einen Einbruch geben, aber danach wird es auch wieder weitergehen.“ In die eigenen Standorte zu investieren, heiße außerdem nicht, teurer zu werden, betont er. „Wir wollen unsere Effizienz steigern und unsere Abläufe verbessern.“ Dabei setzt der 55-Jährige auch weiter auf die Kooperation Hagebau. So soll zum Beispiel der Baustoffhandel ab kommendem Jahr unter der neuen Dachmarke „Hagebau profi“ firmieren.

premiumkante-pruem.de

Hektik im Hotelbetrieb – Stoßegale

Check-in, Check-out: Gäste mit Gepäckstücken kommen und gehen. Die Servicekräfte sind immer im Einsatz: Zimmer- und Zwischentüren im Hotel sind wirklich ständig in Betrieb.

-  Erhöhte Feuchtebeständigkeit
-  Erhöhte Stoßfestigkeit (2mm Dickkante)
-  Verringerte Verletzungsgefahr
-  Reinigungsfreundlich
-  Verbesserte Langlebigkeit
-  Hochwertige Optik durch filigrane Rundkante



PRÜM
Türen die zu mir passen

Neue Lichttechnik bietet hohes Stromsparpotenzial

Chance für mehr Energieeffizienz: Verkauf und Einbau von Leuchtstoffröhren ab September 2023 verboten

Die EU-Verordnung „Ökodesign-Anforderungen an Lichtquellen“ untersagt den Verkauf und Einbau von Leuchtstoffröhren ab September 2023. Doch in diesem Verbot liegt eine große Chance: Steigende Energiepreise und staatliche Förderungen machen eine Investition in neues und umweltfreundlich erzeugtes Licht lohnenswerter denn je. Die Betreiber von Industrie- und Logistikhallen, aber auch von Verkaufsräumen sollten die notwendigen Umrüstungen auf umweltfreundliche Lösungen deshalb möglichst rasch angehen.

Gut beraten ist, wer sich für anstehende Sanierungen im Beleuchtungsbereich einen erfahrenen Projektpartner dazu holt, beispielsweise Regiolux. Gerade in Sachen Industrie und Logistik habe man sich hohe Kompetenz erworben, so der Leuchtenspezialist aus dem bayerischen Königsberg. Tatsächlich sei – je nach Anlagenaufbau – ein individuelles Vorgehen für eine erfolgreiche Sanierung unverzichtbar, Lösungen „von der Stange“ erzielten oftmals die mögliche Energieeffizienz nicht. Entscheidend ist vielmehr die Planungskompetenz und das Erfahrungswissen eines Spezialisten wie Regiolux. So erfüllt die Sanierung mit den LED-Leuchten des bayerischen Herstellers alle wesentlichen Voraussetzungen für eine energieeffiziente Beleuch-

tungssanierung, für die Investoren Zuschüsse durch die BMU-Förderung nutzen können. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Sanierung erfolgt schnell und einfach, bei Qualität und Licht müssen keine Kompromisse gemacht, Einsparpotenziale und Fördermöglichkeiten können genutzt werden, Komfort und Effizienz steigen signifikant und sind durchweg zukunftssicher. Ob dabei lediglich ein Leuchtenwechsel 1:1 vorgenommen werden soll, ein Austausch mit Lichtplanung sinnvoller ist oder passgenaue Beleuchtungslösungen geplant sind – Regiolux unterstütze alle Vorhaben mit entsprechenden Produktlinien, Konzepten und Vorschlägen für Fördermöglichkeiten. Ein weiterer Vorteil: Der Hersteller kann die eigenen Leuchten mit Lichtströmen und Abmessungen auf die jeweiligen Bedürfnisse anpassen.

Mit „SDT“ hat Regiolux ein Schnellmontagesystem für Montage- und Logistikhallen und viele weitere Anwendungen im Sortiment. Zugleich bietet das Lichtbandsystem beste Voraussetzungen, um die Vorteile einer digitalen Beleuchtung für alle Anforderungen in Industrie und Logistik zu erschließen. Für die Sanierung eignet sie sich vor allem für vorhandene „SDT“-Tragschienen unter Beibehaltung aller Prüfzeichen. Das Klick-System erlaubt beim Auswechseln eine schnelle werkzeuglose Montage. Die Geräteträger sind im Lichtband zudem fix oder variabel positionierbar.



Das SRT-Baukastensystem lässt sich flexibel auf individuelle Anforderungen abstimmen – ideal für die Sanierung.
Bild: Regiolux/ Helmut Reisinger



Eine gute Umrüstlösung ist die „Cake II“. Dank der Ein-Punkt-Aufhängung sei sie ein hervorragender 1:1-Ersatz für Altanlagen.
Bild: Regiolux/ Studio Dagdagaz

Eine zu 100% variable Positionierung ist sogar bei der System-Schutzart IP54 möglich – ein Vorteil vor allem in Fertigungshallen und Gartenzentren. Insgesamt sind mit dem Lichtbandsystem maßgeschneiderte Lichtlösungen möglich. So lassen sich etwa verschiedene Längen exakt auf ein kundenspezifisches Anforderungsprofil abstimmen.

In Sachen Lichttechnik und Lumenpakete erfüllt das „SDT“-Schnellmontage-Lichtband die gesamte Bandbreite der Anforderungen an ein leistungsfähiges Schienensystem. Für die Lösung derart komplexer Aufgaben hat Regiolux die elfpolige Verdrahtung für Vernetzung und Notlicht komplett neu entwickelt. Gegenüber einer Altanlage spare das Beleuchtungssystem rund 56% Energie, die Reduktion von CO₂-Emissionen sinke im Durchschnitt um 4,16 t pro Halle im Jahr, so der Hersteller. Je nach Hallennutzung könnten über intelligente Lichtmanagementsysteme, die direkt in das Lichtband integriert werden, weitere hohe Einsparungen realisiert werden. Weil hochwertige LED eingesetzt würden, sei diese Beleuchtungsanlage mit einer Lebensdauer bis zu 100.000 h besonders zukunftssicher.

Leistungsstarke Hallenleuchte

In Produktions- und Logistikhallen sei die „Cake II“ von Regiolux ideal für eine 1:1-Sanierungslösung, so der Hersteller. Der LED-Hallenstrahler mit Schutzart IP65 bietet nicht nur ein funktionelles Design, sondern auch eine hohe Lichtausbeute mit bis zu 162 lm/W und Lichtströme wahlweise von 14.000 oder 24.000 lm. Die direkt breitstrahlende Variante weist einen Abstrahlwinkel von 120° auf, die tief-/breitstrahlende Versionen dagegen einen Winkel von 90°. Mit der Ein-Punkt-Aufhängung sei die Leuchte wie gemacht für Sanierungen. Praktisches Detail: der Decken-Anbaubügel ist von 0 bis 40° verstellbar. Austauschbare Treiber und das Gehäuse mit einem leistungsstarken Thermomanagement garantieren laut Hersteller eine lange LED-Lebensdauer von 50.000 h bei geringem Lichtstromrückgang (L80) und nur minimalen Abweichungen (B10). Den Lichtstrom individuell einzustellen oder bedarfsabhängig zu steuern, sei mit DALI-Leuchten (Digital Addressable Lighting Interface) jederzeit möglich. Die Energieeinsparung pro Logistikhalle betrage gegenüber einer Altanlage 68%. Die Möglichkeit, die LED-Leuchten ohne Einschränkungen schalten oder bei der



Das Schnellmontagesystem von Regiolux, zu Quadraten angeordnet, bildet die Grundbeleuchtung im Baywa-Bauzentrum in Großwallstadt. Lichtbänder und eine Großflächenleuchte von Lichtwerk ergänzen das stimmige Gesamtkonzept und setzen Design-Akzente.
Fotos: Frank Freihofer für Regiolux

DALI-Ausführung auch dimmen zu können, erhöhen das Einsparpotential weiter. Gerade für Altanlagen (HIT/HIE/HME), sei die „Cake II“ ein auch preislich attraktiver Ersatz.

Speziell für die Sanierung von Industrie- und Logistikhallen hat Regiolux ein eigenes Internetangebot gestaltet. Hier lassen sich nicht nur wichtige Informationen abrufen, sondern auch eine speziell zu Thema gestaltete PDF mit Planungsbeispielen und Details herunterladen: www.regiolux.de/de/sanierung-industrie.

Optimale Beleuchtung für den Verkaufsraum

Neben Lager- und Produktionsflächen gibt es auch im Büro- und Verkaufsbereich Möglichkeiten, die Beleuchtung zu optimieren. Ein Beispiel ist das Baywa-Bauzentrum in Großwallstadt (Untermain). Hier setzt ein intelligentes Beleuchtungskonzept das umfangreiche Sortiment für Profi- und Privatkunden kundenorientiert und unaufdringlich in Szene.

Rund 6,5 Mio. Euro hat die Baywa in das Bauzentrum mit insgesamt 15.000 m² Fläche investiert. Im Hauptgebäude des Bauzentrums befinden sich die Verkaufsräume und ein Profimarkt, Büros, Sozialräume und eine Bauelemente-Ausstellung. „Großzügig, modern und leistungsfähig“ lautete die Maßgabe für den Neubau – und diese galt es auch bei der Lichtplanung zu berücksichtigen. Für eine gleichmäßig flächige Grundbeleuchtung sorgen Licht-Quadrate aus dem Schnellmontagesystem von Regiolux.

Der Geräteträger mit geistigem Diffusor (SDGLK) erzielt höchste Effizienz bei optimierter Entblendung.

Kombiniert wird diese mit Akzentbeleuchtung durch Strahler an Dreiphasen-Stromschienen. Die Strahler setzen gezielte Lichtakzente und lenken dank visueller Kontraste die Blicke auf definierte Verkaufsbereiche.

Der Kassenbereich ist wirkungsvoll umrahmt und hervorgehoben von schmalen Lichtbändern aus den Leuchten „Hokal“ und „Epic“ von Lichtwerk. Die Designleuchte „Mica-do“ von Lichtwerk inszeniert den Verkaufsbereich. Scheinbar wahllos im Rechteck-Rahmen angeordnete LED-Lichtlinien bringen Dynamik und Atmosphäre in den Raum. Dank offener Bauweise vermittelt die großzügig dimensionierte Leuchte (1,2 m × 1,2 m) eine Leichtigkeit, die sich von anderen Großflächenleuchten deutlich abhebt.

Für alle im Baustoffmarkt installierten Leuchten wurde einheitlich die Lichtfarbe Neutralweiß (840) gewählt. Mit ihrem Indirekt-Anteil bewirken sie eine leichte Deckenaufhellung, die die Räume größer und höher erscheinen lässt. Effektive Lichttechniken erzielen hohe Beleuchtungsstärken in den weitläufigen Räumen und sorgen für normgerechtes, blendfreies Licht.

Ausgestattet mit hochwertigen LEDs garantieren die Leuchten Langlebigkeit, einen geringen Wartungsaufwand und niedrige Betriebskosten. Schon ohne den Einsatz von Sensorik liege die Energieeinsparung gegenüber einer konventionellen Beleuchtung bei etwa 50%, die sich mit Lichtsteuerung z.B. durch Bewegungsmelder im Lagerbereich auf etwa 70 bis 80% steigern lässt, so der Hersteller.

Hersteller: Regiolux GmbH, 97486 Königsberg

B+H

BAUEN + HOLZ

Zeitschrift für den Holzhandel und den Baumarkt

Thema der nächsten Ausgabe:

• Domotex, Hannover

Erscheinungstermin: 16. Dezember 2022

Anzeigenschluss: 9. Dezember 2022

DRW-Verlag Weinbrenner GmbH & Co. KG
Postfach 100157
70745 Leinfelden-Echterdingen

Telefon 07 11/75 91-250
Telefax 07 11/75 91-266
E-Mail: hz-anz@holz-zentralblatt.com

Investition im Bereich der Pendeltüren

Hörmann-Gruppe übernimmt Grothaus in Melle

Der Tor- und Türhersteller Hörmann hat den Pendeltürenhersteller Grothaus übernommen. Damit ergänzt der Hersteller sein bestehendes Produktprogramm im Bereich der Objektüren um hochwertige Pendeltüren und dazugehörige Zargen.

Hörmann bietet seit vielen Jahren Schiebe- und Schnellauftore an, die häufig in einem Objekt zusammen mit Pendeltüren eingesetzt werden. Zukünftig will der Hersteller sein Produktprogramm um Kühl- und Gefrierraumtüren unter anderem für die Lebensmittelindustrie erweitern. „Mit dem Know-how und dem Qualitätsanspruch von Grothaus einer-

seits sowie der Erfahrung und Vertriebsstärke von Hörmann andererseits blicken wir in eine Zukunft voller spannender Aufgaben und Möglichkeiten. Wir freuen uns, den Produktbereich zu erweitern und in den kommenden Jahren zu wachsen“, so Christoph Hörmann, persönlich haftender Gesellschafter der Hörmann-Gruppe. „Grothaus wird weiterhin eigenständig am Markt agieren und mit Unterstützung von Hörmann seine Marktposition und sein Produktportfolio weiter ausbauen.“

Das Unternehmen Grothaus produziert mit zwölf Mitarbeitern am Standort in Melle im Landkreis Osnabrück hochwertige Pendeltüren aus PE, PVC, Holz und Edelstahl sowie die dazugehörigen Zargen. Die bishe-



Grothaus fertigt in Melle hochwertige Pendeltüren aus PE, PVC, Holz und Edelstahl sowie die dazugehörigen Zargen. Die Pendeltüren kommen weltweit vor allem in der Lebensmittelindustrie, der Pharmabranche, in Supermärkten, Kühl- und Tiefkühlräumen, Hotels und Produktionshallen zum Einsatz. Fotos: Grothaus



Im August unterzeichneten (von links) Daniel Kurpiers (Hörmann), Sandra Dixius, Klaus Grothaus (beide Grothaus) und Christoph Hörmann, persönlich haftender Gesellschafter der Hörmann Gruppe, den Kaufvertrag. Foto: Hörmann

rigen Inhaber, Sandra Dixius und Klaus Grothaus, bleiben im Unternehmen tätig und übernehmen die Leitung des Vertriebsinnendienstes und die Leitung der Produktentwicklung. „Wir freuen uns sehr, dass Hörmann die Qualität der Pendeltüren und das Know-how unseres Unternehmens überzeugt haben. Gemeinsam haben wir sehr gute Möglichkeiten des nationalen und internationalen Wachstums“, kommentieren Dixius und Grothaus.

Im Zusammenhang mit der Übernahme wechselte zum 1. September Daniel Kurpiers von Hörmann zu Grothaus. Er war vier Jahre bei Hörmann tätig und in der Vergangenheit

verantwortlich für die Integration der Produkte des zugekauften, französischen Unternehmens Maviflex sowie für den Aufbau des neuen Produktbereiches Stauraumsysteme. „Ich freue mich sehr auf meine neue Aufgabe bei Grothaus. In Zusammenarbeit mit den Mitarbeitenden, Kunden und der internationalen Vertriebsstärke von Hörmann werden wir die weitere Entwicklung des Unternehmens gemeinsam vorantreiben und Synergien bündeln“, so Kurpiers.

Die Hörmann-Gruppe gehört zu Europas führenden Herstellern von Toren und Türen. In 38 Werken in Europa, Nordamerika und Asien entwickeln und produzieren mehr als

6000 Mitarbeiter Tore, Türen, Zargen, Antriebe, Zufahrtskontroll- und Stauraumsysteme für den privaten und gewerblichen Einsatz. Hauptsitz der weltweit agierenden Gruppe ist die ostwestfälische Gemeinde Steinhagen bei Bielefeld.

Hörmann ist mit 14 deutschen Niederlassungen, über 100 eigenen Vertriebsstandorten in mehr als 40 Ländern und durch Vertriebspartner in über 50 weiteren Ländern vertreten. Zuletzt erweiterte das Unternehmen sein Produktportfolio um den Bereich der Stauraumsysteme. Damit bietet der Hersteller nun auch Geräthäuser und Kaminholzregale für den Außenbereich an.

Kein entweder oder mehr

Wingburg vereint bei seinen Schiebetürsystemen beidseitige Einzugsdämpfung mit Push-Funktion

Der Spezialist für Innentürsysteme Wingburg hat für seine Schiebetürsysteme „Belpport“ und „Cavis“ sein Produktportfolio um die neue Ausstattungslinie „Superior“ erweitert. Das Komfortzubehör ermöglicht die Dämpfung jetzt beidseitig, ohne auf die Push-to-slide-Funktion verzichten zu müssen. Damit bedarf es keines Kompromisses mehr zwischen breitem Durchgang und komfortablem Schließen. Die neue Ausstattungslinie vereint Push-to-slide und eine durchgängig sanfte Bewegung des Türblatts.

Schon in der Ausstattungslinie „Basis“ bieten Wingburg-Schiebetürsysteme laut dem Hersteller Vorteile gegenüber Bausatzlösungen oder selbst entworfenen Konstruktionen für in der Wand laufende Schiebetüren. Ein Basis-Set enthält alle notwendigen Komponenten, um eine langlebige und komfortable Schiebetür in eine Trockenbau- oder Massivwand zu integrieren. Um die ohnehin unkomplizierte Montage zu verkürzen, ist die Wandtasche optional vormontiert erhältlich.

Die neue Ausstattungslinie „Superior“ erweitert die Basis-Variante nun um eine beidseitige Einzugsdämpfung mit Push-Funktion auf der Taschenseite. Stand der Kunde bisher vor der Wahl zwischen Push-to-slide oder Einzugsdämpfer, vereint der neue „Push-plus“-Dämpfer nun beide Vorzüge in einem Bauteil. Die Funktion Push-to-slide gibt Türblätter wieder frei, die flächenbündig mit der



In der Wand laufende Schiebetüren von Wingburg verbinden fortschrittliche technische Details und minimalistisches Türdesign.

Zarge in der Wandtasche ruhen. Durch sanften Druck auf die Türkante springt diese einige Zentimeter aus der Wandtasche hervor, sodass der Griff zugänglich wird. Die integrierte Dämpfung stoppt das Türblatt sowohl beim Öffnen als auch beim Schließen sanft in der Bewegung und zieht es beim Schließen nahezu lautlos in die Endposition. Vorteil bei der Vormontage: Wie alle Komponenten ist auch der kompakte „Push-plus“-Dämpfer bereits in die Systeme eingesetzt.

Die Ausstattungslinie „Superior“ bietet eine Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten. Der neue Dämpfer kann in Systeme für Mauerwerkswände oder

Trockenbauwände bei CW75 und CW100 sowie allen Wandstärken zur Anwendung kommen. Er eignet sich ebenso für deckenhohe und deckenbündige Einbausituationen und doppelflügelige Systeme. Selbst Türgewichte bis 80 kg werden mühelos komfortabel bedient.

Ganz gleich, für welches System sich der Kunde entscheidet – ob für „Cavis“, das Schiebetürsystem mit Zarge, oder „Belpport“, das zargenlose System – oder ob er ein Türblatt aus Holz oder Glas wähle: Mithilfe des neuen „Push-plus“-Dämpfers von Wingburg profitierten Kunden vom dreifachen Komfort, den in der Wand laufende Schiebetüren nach



Die neue Ausstattungslinie „Superior“ erweitert die Basis-Version um eine beidseitige Einzugsdämpfung mit Push-Funktion auf der Taschenseite. Die integrierte Dämpfung stoppt das Türblatt sowohl beim Öffnen als auch beim Schließen in der Bewegung und zieht es beim Schließen nahezu lautlos in die Endposition. Die Funktion Push-to-slide gibt Türblätter wieder frei, die flächenbündig mit der Zarge in der Wandtasche ruhen. Bilder: Wingburg

aktuellem Stand der Technik bieten können, so der Hersteller. In geöffnetem Zustand steht die maximale Durchgangsbreite zur Verfügung. Durch leichten Druck auf die Türkante gleitet das Türblatt dank Push-to-slide-Funktion wieder aus der Wand, wodurch ein Stirnziehgriff überflüssig wird. Das Öffnen und Schließen erfolgt mittels eines dezenten Griffs und vollgedämpft nahezu lautlos.

Auch die neue Ausstattungslinie „Superior“ unterstützt die detailreduzierte Optik. Die Türgriffe oder Griffmuscheln sind flächenbündig in das Türblatt eingelassen. Sämtliche Beschlagteile sind verdeckt liegend.

Damit ist die Tür nur in geschlossenem Zustand sichtbar – dann, wenn sie ihrer Funktion nachkommt und Räume voneinander trennt.

Wingburg bietet als erfahrener Partner bei der Abwicklung und Realisierung von modernen Innentürsystemen eine umfassende und fundierte Beratung. Dabei unterstützen die Fachleute des Unternehmens bei den breiten Gestaltungsmöglichkeiten von Schiebe- und Drehtüren und begleiten Architekten und Planer, Fachhändler sowie Verarbeiter bei der optimalen Integration der Innentür.

Hersteller: Wingburg GmbH, 33161 Hövelhof

Im Herbst steigen meist die Einbruchszahlen

Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie rät zu geprüften Schutzsystemen

Tendenziell sanken bundesweit die Zahlen von Wohnungseinbrüchen in den letzten Jahren, es gibt aber Hinweise, dass nun Einbruchdelikte wieder zunehmen könnten. Mit früher einbrechender Dämmung steigt erfahrungsgemäß ohnehin die Gefahr von Wohnungseinbrüchen. Der Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB) empfiehlt, in den Einbruchschutz zu investieren und dabei geprüfte Produkte zu verwenden.

Die bundesweite Polizeiliche Kriminalstatistik (PKS) für das Jahr 2021 zeigt, dass die Zahl der Wohnungseinbrüche immer weiter zurückgeht. Insgesamt verzeichnete man 54 236 Fälle. Dies waren 27,7 % (-20 787 Fälle) weniger als im Vorjahr. Somit setzte sich der Trend der jährlich sinkenden Zahl der Wohnungseinbrüche auch im letzten Jahr fort. Wie sich die Zahlen im laufenden Jahr entwickeln, wird sich jedoch noch zeigen. Eine erste Tendenz liefert beispielsweise die Zahl der Wohnungseinbrüche in Nordrhein-Westfalen. Diese ist nach jahrelangem Rückgang erstmals wieder angestiegen. Aus Angaben des Landeskriminalamts (LKA) geht hervor, dass die Zahl der Wohnungseinbrüche im ersten Halbjahr dieses Jahres um 36 % im Vergleich zum Vorjahr gestiegen ist. Hier registrierte die Polizei rund 12 300 Einbrüche und Einbruchversuche. Ein Grund könnte die Entwicklung der

Corona-Pandemie sein: Inzwischen sind nicht mehr so viele Menschen durch Homeoffice und Kurzarbeit sowie den eingeschränkten Freizeitaktivitäten zu Hause wie im vergangenen Jahr. Trotzdem liegt die Zahl für 2022 noch unterhalb des Niveaus des ersten Halbjahres 2020 (14 360 Fälle).

Erkennbar ist, dass der richtige Einbruchschutz nach wie vor ein wichtiges Thema ist. Um sich so gut wie möglich gegen einen Einbruch zu schützen, sei es wichtig, einen Blick auf die vorhandenen mechanischen Sicherungen zu werfen, empfiehlt der Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie. Bauliche Schwachstellen sind durch geprüfte einbruchhemmende Bauteile zu sichern. „Die Einbrecher sollten es so schwer wie möglich haben. Selbstverständlich möchten sie nicht entdeckt werden und befinden in der Regel den Einbruchversuch, wenn es zu lange dauert“, erläutert Stephan Schmidt, Geschäftsführer des FVSB. Vor allem Einstiegsorte in schlecht einseharen Gebäudebereichen wie Kellertüren oder Fenster sind bei den Einbrechern sehr beliebt und müssen daher gut gesichert werden. Erhöhten Schutz bieten u. a. widerstandsfähige Türkonstruktionen und Anbauteile.

Im Idealfall wird inzwischen bei einer Neuanschaffung direkt auf geprüfte einbruchhemmende Türen und Fenster geachtet. Solche Türen und Fenster werden bei einem akkreditierten Prüfinstitut wie dem Prüfinstitut Schlösser und Beschläge Vel-



Beim Neubau ist der Einbruchschutz oft bereits ein wichtiges Thema, aber auch Nachrüstungen sind sinnvoll und wirksam, wenn geprüfte Produkte zum Einsatz kommen. Fotos: FVSB



bert (PIV) nach der DIN EN 1627 geprüft. Diese Europäische Norm beinhaltet die Anforderungen und Klassifizierung von einbruchhemmenden Bauteilen. Je nachdem welchen Anforderungen das Bauteil in der Prüfung standhält, wird es gemäß der Norm entsprechend als einbruchhemmend klassifiziert. So werden die Produkte nach der Norm DIN EN 1627 in eine der Widerstandsklassen (engl. Resistance Class, RC) RC 1 N bis RC 6 klassifiziert. Bei Fenstern und Türen im privaten Bereich wird mindestens die Widerstandsklasse RC 2 empfohlen.

Alle Türen sollten somit mit Si-

cherheitsbeschlägen, Sicherheitsschlössern und Mehrfachverriegelungen versehen sein. Außerdem helfen Zusatzsicherungen wie Querriegelschlösser oder Kastenriegelschlösser, den Einbruchschutz zu erhöhen. Fenster, Terrassen- und Balkontüren können durch Sicherheitsbeschläge mit Pilzkopfverriegelungen und Sicherheitsschließblechen gesichert werden.

Für Nachrüstungen ist darauf zu achten, dass nur geprüfte Nachrüstprodukte gemäß DIN 18104-1 (Aufschraubbare Nachrüstprodukte) und -2 (im Falz eingelassene Nachrüstprodukte) verwendet werden. Diese

Produkte sind in Anlehnung an die DIN EN 1627 auf die Widerstandsklasse RC2 geprüft. „Die geprüften Nachrüstprodukte bieten auch einen sehr guten Schutz gegen Einbruch. So ist es auch Mietern leicht möglich, Schwachstellen abzusichern“, erläuterte Schmidt.

Die Polizei hilft dabei, sich einen Überblick zu verschaffen: Die Kommission Polizeiliche Kriminalprävention (KPK) veröffentlicht regelmäßig Listen mit geprüften und zertifizierten einbruchhemmenden Produkten und die polizeilichen Beratungsstellen informieren zum Thema Einbruchschutz.

„Ganz leichtes Spiel haben Eindringlinge bei alten Fenstern“

Verband Fenster und Fassade (VFF) erklärt potenzielle Schwachstellen an Fenstern und Außentüren

Nach dem Ende der schlimmsten Phasen der Corona-Pandemie steigt die Gefahr der Wohnungseinbrüche wieder an. Denn die Menschen sind wieder mehr unterwegs und die heranrückende dunkle Jahreszeit macht es Einbrechern leichter. Dagegen kann man sich wappnen, besonders durch gut gesicherte Fenster und Türen. Der Verband Fenster und Fassade (VFF) hat dazu Informationen zu potenziellen Schwachstellen veröffentlicht und erklärt, worauf es für einen besseren Schutz vor Einbrüchen besonders ankommt.

„Bei mehr als drei Vierteln der Wohnungseinbrüche verschaffen sich Diebe über aufgebelte Fenster und Türen Zugang“, erklärt VFF-Geschäftsführer Frank Lange. „Für optimalen Einbruchschutz kommt es da auf das Zusammenspiel von fachgerechter Montage sowie Profil, Glas und Beschlag an.“ Je länger Fenster oder Tür Widerstand leisten, umso schlechtere Karten haben Diebe.

Wie sicher Fenster und Türen sind, bestimmt die Widerstandsklasse (Resistance Class, RC). „Für den Privathaushalt sollte man sich heute mindestens für RC 2 entscheiden“, empfiehlt Fensterexperte Lange. Denn RC 1 bietet nur einen Grundschutz gegen körperliche Gewalt, so gegen Tritte und Sprünge gegen Tür und Fenster. Ab Widerstandsklasse 2 leisten Fenster und Türen indes wirksamen Widerstand gegen Schraubendreher, Zange und Keile und reduzie-

ren so das Einbruchrisiko. Produkte der Widerstandsklasse RC 3 sind noch wirksamer gegen Versuche der Täter, mit einem zweiten Schraubenzieher und einem Kuhfuß sowie mit einfachem Bohrwerkzeug die Fenster und Türen zu öffnen.

Moderne Fenster mit Einbruchhemmung bieten zahlreiche Schutzfunktionen: Bei den Eigenschaften der Fenster sollte an abschließbare Griffe, einbruchhemmende Sicherheitsbeschläge wie Pilzkopfverriegelungen und passende Sicherheitsschließbleche gedacht werden. Solche Verriegelungen können das Aufhebeln des Fensters entscheidend erschweren. Besondere Sicherheitsschließstücke bieten selbst noch eine Einbruchhemmung gemäß Widerstandsklasse RC2, wenn die Fenster leicht gekippt sind. Solche Schließstücke sind in modernen Fenstern dann an drei Seiten – an der Band- und Getriebeseite sowie unten – am Fensterflügel platziert.

Elektronik komplettiert mechanischen Schutz

Nicht zu vernachlässigen: Eine stabile Befestigung der erforderlichen Sicherheitsverglasung in der Fensterkonstruktion und – für die Funktionalität besonders wichtig – eine korrekte Montage des Fensters im Mauerwerk.

Für Außentüren gilt: Verstärkte Türblätter, ein gut verankertes Türschloss mit Mehrfachverriegelung, Bandseitensicherungen aus Metall sowie Sicherheitsglas sorgen für ein Mehr an Einbruchhemmung. Zusätz-



Mit speziellen Sicherheitsschließstücken lässt sich auch in Kippstellung die Widerstandsklasse RC 2 erreichen.



Mit Funksensoren ausgestattete Fenster melden einen Einbruchversuch direkt auf das Mobiltelefon. Fotos: Roto

lich zum mechanischen Einbruchschutz sind Alarm- oder Überwachungsanlagen mit Sensortechnik sinnvolle Ergänzungen für die Sicherheit. So können mit Sensoren ausgestattete Fenster einen Einbruchversuch direkt auf das Mobiltelefon melden. „Ergänzt mit Kamerasystemen und einem Fingerprint-System macht man den Einbrechern das Leben erheblich schwerer“, erläutert Lange.

„Ganz leichtes Spiel haben Eindringlinge bei alten Fenstern“, warnt der VFF-Geschäftsführer. „Meist bieten sie nicht einmal einem größeren Schraubenzieher Widerstand.“ Wer

hingegen in neue, einbruchsichere Fenster und Türen investiert, spart teure Heizenergie und sorgt auf diese Weise auch für mehr Komfort in den eigenen vier Wänden.

Staatliche Förderung möglich

Und der Experte gibt noch einen Tipp – die staatliche Förderung sollte man nicht verschenken: Die neuen einbruchhemmenden Fenster nach Widerstandsklasse RC2 werden bei einem guten Wärmedämmwert von mindestens 1,1 W/m²K oder besser

auch gefördert: Aktuell stehen zwei Fördermöglichkeiten zu Verfügung. 20% der Kosten können direkt von der Steuerschuld nach § 35c EStG im Rahmen einer Fachunternehmerbescheinigung abgesetzt werden. Im Rahmen der BEG kann über die Bafa ein Investitionszuschuss von 15% beantragt werden. Das KfW-Förderprogramm „455-E Einbruchschutz-Investitionszuschuss“ steht dagegen aktuell nicht zur Verfügung, da die Fördermittel ausgeschöpft sind.

Vor der Beantragung sei immer ein Energieeffizienz-Experte einzubinden, so erklärt der VFF.