

GLAS



RAHMEN

03 2018

Magazin für Glas,
Fenster und Fassade
glas-rahmen.de

FENSTERBAU FRONTALE 2018 SEITE 18

TOP-EVENT DES JAHRES



SoudaFrame SWI

VORWANDMONTAGE MIT SYSTEM

Planung, Montage und Abdichtung - Einfacher, sicherer und schneller!

BRANCHE:	Schollglas übernimmt Energy Glas	6
INTERVIEW:	Oknoplast Endkundenkampagne	74
PRODUKTIONSANLAGEN:	Glasspannungen exakt messen	86



Verlagsanstalt
Handwerk



Die Angriffe sind digital, die Bedrohung real:
Jetzt **sichern und versichern.**

Cyber-Kriminelle können von der ganzen Welt aus in Ihr Unternehmenssystem eindringen. Mit unserem digitalen Schutzschild aus Cyber Security Club und CyberPolice beugen Sie Cyber-Attacken vor und sichern Ihr Unternehmen gegen digitale Risiken ab. So haben Sie eine optimale Verbindung aus Prävention und Versicherungsschutz – und das rund um die Uhr.

Mehr unter www.digitaler-schutzschild.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Wir sehen uns in Nürnberg!

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Titel dieser Glas+Rahmen beschäftigt sich umfassend mit der Fensterbau Frontale 2018. Komprimiert bieten wir Ihnen darin eine klar strukturierte Vorschau auf das vielschichtige Angebot der Weltleitmesse, die vom 21. bis 24. März in Nürnberg stattfindet. Das Produkt- und Leistungsspektrum der rund 800 Aussteller ist auch bei der 30. Auflage des internationalen Branchentreffs in der Frankenmetropole wieder umfassend und bietet neben kompletten Bauelementen und Systemen aller Rahmenmaterialien alles, was für die Herstellung innovativer Fenster, Türen und Fassaden benötigt wird. Den aktuellen Trends in der Branche entsprechend, spielen die Themen Digitalisierung der Fertigungsabläu-

bieten haben. Ungeachtet dessen lohnt sich der Besuch der Fensterbau Frontale für jede und jeden, die/der beruflich mit Fenstern, Türen und Fassaden zu tun hat, in jedem Fall. Jetzt werden Weichen gestellt, insbesondere in den Bereichen Digitalisierung und Automatisierung. Wer sich da nicht informiert, wohin die Reise geht, der kann unter Umständen schon in wenigen Jahren von stärker zukunftsorientierten Wettbewerbern abgehängt werden.

Neben der umfangreichen Vorberichterstattung zur Fensterbau Frontale finden Sie in dieser Glas+Rahmen auch noch weitere hochinteressante Berich-



Jürgen Vössing,
Chefredakteur
Glas+Rahmen

„DIE FENSTERBAU FRONTALE ZEIGT ALLES, WAS FÜR DEN BAU INNOVATIVER FENSTER, TÜREN UND FASSADEN GEBRAUCHT WIRD.“

fe sowie die Dauerbrenner Energieeffizienz und Sicherheit, aber vor allem die Automatisierung von Fenstern und Türen (Smart Home) in diesem Jahr zentrale Rollen. Darüber hinaus wurde schon bei der Bearbeitung der Vorberichte klar erkennbar, dass bei vielen Unternehmen auch die Stärkung der Partnerschaften mit Verarbeitern und Händlern eine wichtige Zielvorgabe für die Messe ist. Mit immer umfangreicheren Services sollen die Partner gebunden werden. Diesen Wunsch hat es zwar schon immer gegeben, aber die aktuelle Angebotsbreite und Intensität ist offensichtlich eine direkte Folge des sehr massiven Wettbewerbs im deutschen Fenstermarkt. Sie können also gespannt sein, was Ihre Zulieferer Ihnen zu

te, zum Beispiel aus der Glasbranche. Da geht es unter anderem um die Problematik von Farbabweichungen bei Glasfassaden (Seite 78), einen Haftungs-Fallstrick bei der Novellierung der Glasnorm DIN 18008 (Seite 80) und die Inbetriebnahme eines völlig neuen Glasscanners im Arcon Werk Feuchtwangen (Seite 86). Der macht es erstmals möglich, Glasspannungen inline am Ofen zu messen und so Anisotropien systematisch zu minimieren.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe und allen, die die Fensterbau Frontale 2018 besuchen oder als Aussteller dort vertreten sind, eine erfolgreiche Messe mit vielen neuen fachlichen Erkenntnissen und gewinnbringenden Kontakten.

JÜRGEN VÖSSING

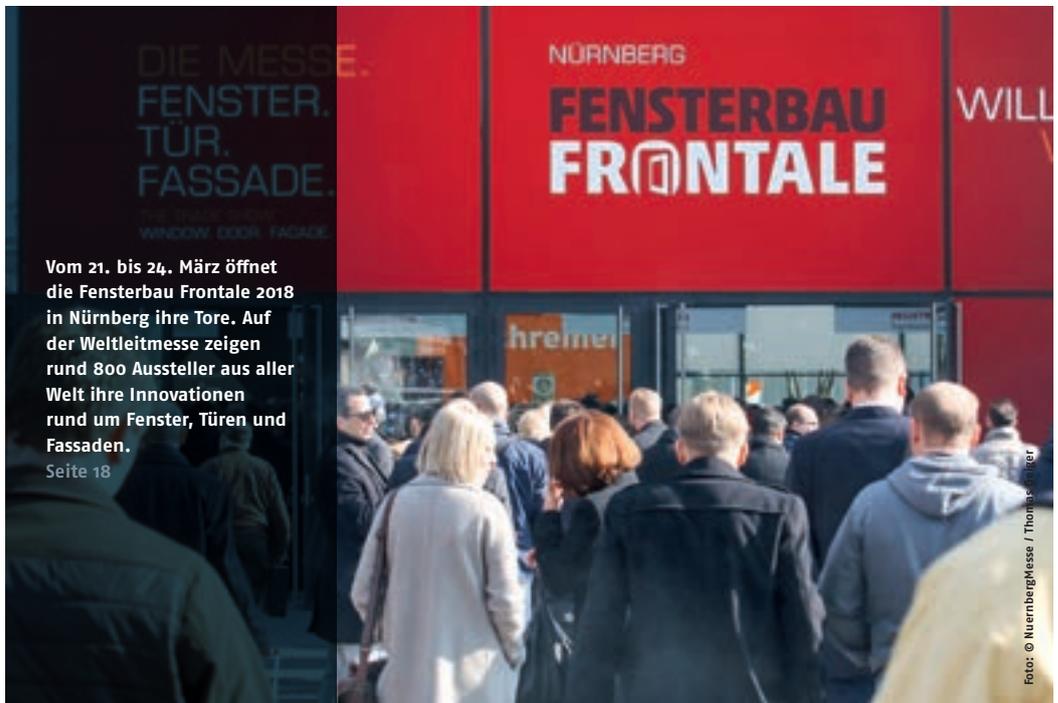


40°

glaslifter | minikrane
vakuumentchnik
VERMIETUNG, VERKAUF
UND SERVICE

FENSTERBAU FRONTALE
21.-24. März 2018
Halle 3A Stand 325

glass worker



Vom 21. bis 24. März öffnet die Fensterbau Frontale 2018 in Nürnberg ihre Tore. Auf der Weltleitmesse zeigen rund 800 Aussteller aus aller Welt ihre Innovationen rund um Fenster, Türen und Fassaden.

Seite 18

Foto: © NürnbergMesse / Thomas Fritzer

BRANCHE

NACHRICHTEN

- 6 markilux-Vertriebszentrum eröffnet
- 6 Schollglas übernimmt Energy Glas
- 7 Zufriedene Selve-Kunden
- 8 Gealan mit Umsatzplus
- 9 VBH baut aus
- 10 Basys ausgezeichnet
- 11 Assa Abloy erfolgreich
- 12 Schlotterer wächst
- 14 Wicona-Seminarprogramm
- 15 Swissbau: Starke Bilanz

PERSONALIEN

- 16 Bohle-Vertriebsteam wächst
- 16 Lakal: Geschäftsführer Gross
- 16 elero: Schnitzler wird CSO

VERANSTALTUNGEN

- 17 Glaskongress 2018 in Leipzig

TITEL

FENSTERBAU FRONTALE 2018

- 18 Weltleitmesse lockt
- 20 Rahmenprogramm
- 22 Fenster + Türen
- 28 Fachartikel: Zukunft meistern
- 38 Interview: Inoutic will Impulse setzen
- 40 Beschläge
- 47 Maschinen
- 52 Lager + Transport
- 54 Oberflächen
- 56 Rollläden + Sonnenschutz
- 59 Software
- 63 Dichtstoffe
- 68 Glas

TECHNIK

UNTERNEHMEN

- 72 50 Jahre D+H
- 74 Oknoplast-Interview: Partner im Mittelpunkt
- 76 Internorm: Digitale Zukunft

GLASANWENDUNGEN

- 78 Farbabweichungen bei Glasfassaden
- 80 Novellierung der DIN 18008

DICHTSTOFFE

- 82 Sicher wie verschraubt
- 84 Höchstleistungen gefragt

PRODUKTIONSANLAGEN

- 86 Gesicherte optische Glasqualität
- 88 SprintCut von Lisec
- 89 Quantensprung beim Glasbohren

PRAXIS

- 90 Glasindustrie 4.0 im Blick
- 92 Wer darf eine Glasstatik erstellen?
- 93 Roto-Aluminium-kompodium
- 94 Bauprodukte einfach finden

FASSADEN

- 96 Futurium in Berlin: Gussglas prägt Zukunftsbau
- 98 Südwestmetall-Fassade: Weinbergen nachempfunden

VERBÄNDE

AUS DEN INNUNGEN

- 100 Meisterkurs in Vilshofen startet
- 101 Glaser landet großen Facebook-Hit

5 FRAGEN

- 102 Quo vadis Glasbemessung

Titelbild: Soudal N.V. Deutschland

Die Schlotterer Sonnenschutz Systeme GmbH blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2017 zurück: Das Unternehmen steigerte den Gesamtumsatz um sechs Prozent.

SEITE 12



Ein Highlight im Rahmenprogramm der Fensterbau Frontale ist die Sonderschau „Smart Home mit Fenstern + Türen“. Sie findet in Halle 1 auf Stand 515 statt.

SEITE 20



Mit einer spektakulären Azubi-Werbe-Aktion hat die Glaserei Sterz aus Debstedt bei Bremerhaven einen Social-Media-Hit gelandet.

SEITE 100



Mein Meisterwerk

... lässt Kinder die Zeit vergessen.



Mit OTTO zeigen Profi-Handwerker, was sie draufhaben – so wie Werner Fech und sein Team von Fech Fenstertechnik aus Nordendorf. Sie schufen für Bennis Playland in Ingolstadt eine echte Weltneuheit: 60 kreisrunde Fenster mit farbigen Kuppeln, die in die Sandwichfassade des Freizeitcenters geklebt wurden. Als Klebstoff kam dabei ein speziell für diesen Zweck entwickeltes Produkt von OTTO, der „Fech-Jet-System-Kleber“ zum Einsatz. Dieser transparente Klebstoff ersetzt nicht nur übliche Schraubverbindungen, sondern

dichtet das Fenster auch perfekt an der wasserführenden Ebene des Fassadenpaneels ab.

Mehr Infos über diese Herausforderung, das verwendete Spezialprodukt von OTTO und andere Meisterwerke finden Sie unter:

www.mein-meisterwerk.de

Dort erfahren Sie auch, wie Sie sich mit Ihrem eigenen Meisterwerk bei unserer Kampagne bewerben können.

Foto: Daniel Schäfer

MESE FENSTERBAU FRONTALE
vom 21. – 24. März 2018, Nürnberg
Halle 6, Stand 6-330

**OTTO
CHEMIE**

MARKILUX-VERTRIEBSZENTRUM ERÖFFNET NEUER UNTERNEHMENSABSCHNITT BEGINNT

markilux ist Ende 2017 in sein neues Vertriebszentrum in Emsdetten gezogen. Nach nur zehnmonatiger Bauzeit war der Umzug geschafft. Damit fand auch die diesjährige Jahrestagung des Unternehmens in den neuen Räumen statt. Neben dem Rückblick auf die Saison war sie zugleich der Auftakt für einen neuen Unternehmensabschnitt.

So versammelten sich zu Beginn der Tagung alle 340 Mitarbeiter, um den Start von markilux in das Jahr 2018 mit neuem Status als eigenständige GmbH + CO. KG zu begrüßen. Geschäftsführer Dan Schmitz von den Schmitz-Werken, der übergeordneten neuen Holding, übergab während der Veranstaltung die Geschäftsführung von markilux offiziell an Klaus Wuchner und Michael Gerling, die früheren Prokuristen für Vertrieb und Marketing sowie



Foto: © markilux

Stabübergabe: Holding-Geschäftsführer Dan Schmitz (M.) mit den frisch ernannten Geschäftsführern Klaus Wuchner (r.) und Michael Gerling (l.).

Technik und Produktion. Das neue Vertriebszentrum steht somit auch für mehr Eigenständigkeit des Unternehmens. Die Resonanz der 115 Mitarbeiter, die in die Hansestraße 53 in Emsdetten wechselten, fiel demnach laut Klaus Wuchner und Michael Gerling durchweg positiv aus. Die Büros seien modern eingerichtet, mit Designmöbeln, höhenverstellbaren Schreibtischen, ergonomischen Bürostühlen und Doppelbildschirmen. Das Sorge für ein angenehmes, gesundes Arbeitsumfeld. Von Vorteil sei auch, dass Technik und Vertrieb, die mehrere Jahre lang räumlich getrennt waren, nun wieder vereint sind.

Der Neubau lässt noch Platz für weiteres Wachstum: „Auf zweieinhalb Etagen mit insgesamt rund 3.900 Quadratmetern, mit Seminarräumen und einer eigenen Cafeteria haben wir noch genügend Platz für weitere 35 Mitarbeiter“, stellt Klaus Wuchner fest.



Foto: Messe Düsseldorf, Constanze Tillmann.

GLASSTEC 2018 START-UP-ZONE FÜR JUNGE UNTERNEHMEN

Die glasstec bietet bei ihrer 25. Auflage vom 23. bis 26. Oktober 2018 in Halle 10 erstmals eine Start-Up-Zone an. Junge, internationale Unternehmen haben dort die Möglichkeit, ihre Ideen dem Fachpublikum zu präsentieren, Kontakte zu knüpfen, Netzwerke aufzubauen und eine hohe Anzahl an Entscheidern zu treffen.

Die glasstec wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) als internationale Leitmesse gelistet. Die Listung ermöglicht es jungen innovativen Unternehmen, im Rahmen eines Förderungsprogramms des BMWi bis zu 70 Prozent ihrer Messeausstellerkosten erstattet zu bekommen.

WEITERE EXPANSION SCHOLLGLAS ÜBERNIMMT ENERGY GLAS

Mit Wirkung zum 1. Januar 2018 hat die Schollglas Unternehmensgruppe die Energy Glas GmbH in Wolfhagen übernommen. Aufgrund des immer stärker werdenden Wettbewerbs in der hart umkämpften Isolierglas-Branche hat sich die Energy Glas GmbH dazu entschlossen, sich einem

starken Partner anzuschließen, heißt es in einer von Schollglas veröffentlichten Pressemitteilung.

Die Schollglas Unternehmensgruppe wurde 1969 von Günter Weidemann gegründet und ist ein global orientiertes und unabhängiges Firmennetzwerk. Angesichts knapp 50-jähriger Erfahrung und Kompetenz mit der Produktion von Isolierglas, ESG und VSG sowie entsprechenden Veredlungsmöglichkeiten, wie auch mit dem Handel mit Flachglas, wuchs die Unternehmensgruppe in der Vergangenheit beständig. Mit rund 1.600 Mit-

arbeitern und 16 Standorten im In- und Ausland bedient Schollglas verschiedenste Marktsegmente und zählt zu den führenden Glasveredlern und Glashandelsunternehmen in Europa.



Foto: © Schollglas

Weitere Expansion: Schollglas-Gründer Günter Weidemann

SELVE-KUNDEN HOCH ZUFRIEDEN B2B-ONLINESHOP VOR DEM START

Hohe Zufriedenheitswerte für den Kundenservice und die Beratung von Selve: Das ist das Ergebnis einer Befragung von Fachkunden. Über 200 Kunden des Lüdenscheider Antriebsspezialisten hatten sich ab Oktober 2017 an der Umfrage beteiligt. Dabei wurde zudem das Interesse an einer Digitalisierung des Bestellprozesses abgefragt. Auch hierbei waren die Antworten eindeutig – 60 Prozent der Befragten sprachen sich für Online-Bestellungen aus. Die Konsequenz: Bei Selve ist im Januar das Projekt „Kundenportal“ gestartet, im Laufe dieses Jahres soll ein B2B-Onlineshop mit Kundenlogin für Fachbetriebe und Fachhandwerker aufgebaut werden.

Die Idee zur Kundenbefragung hatte Selve-Mitarbeiterin Jenny Dombrowsky. Am Ende ihrer Ausbildung nahm die angehende Industriekauffrau sich dieses Themas an



Für die Teilnehmer der Kundenbefragung hatte Selve ein Gewinnspiel gestartet: Selve-Gesamtvertriebsleiter Christian Pfeffer (l.), Jenny Dombrowsky, die die Umfrage erstellte und durchführte, sowie Marc Weronek (Leiter Selve-Servicezentrum) bei der Ziehung der Gewinner.

und machte es zum Inhalt ihrer Facharbeit und mündlichen Abschlussprüfung. Bei der Befragung äußerten sich mehr als 90 Prozent der befragten Selve-Kunden mit dem Kundenservice und der Beratung zufrieden oder sogar sehr zufrieden.

Die ergänzende Abfrage zum Thema Digitalisierung im Bestellwesen zeigte, dass bedeutend mehr Kunden als von Selve erwartet – nämlich 60 Prozent der Befragten – gerne ihre Bestellungen über einen eigenen Selve-Onlineshop vornehmen würden. Darauf hat das Unternehmen reagiert: Für den Aufbau eines B2B-Onlineshops ging im Januar das Projekt „Kundenportal“ an den Start. Bis Dezember 2018 soll das neue Selve-Portal stehen und im Dienste der Kunden online gehen.



2007: Nachfolgezentrum SBZ 609
Der Dauerbrenner, schnell und effizient!

Immer einen Schritt voraus. Gestern. Heute. Morgen.

Als weltweit führender Hersteller von Profilmaschinen suchen wir von Anfang an nach den besten Lösungen. Wo andere Grenzen sehen, finden wir Möglichkeiten unsere Kunden immer ein Stück weit besser zu machen. So stammen viele für die Branche richtungweisende Innovationen aus unserem Haus. Wie die Zukunft aussieht, zeigen wir Ihnen auf der Fensterbau Frontale 2018.

www.elumatec.com

**FENSTERBAU
FRONTALE** | 21.–24. März 2018
Halle 3A · Stand 512



GEALAN MIT VIER PROZENT UMSATZPLUS ORGANISATIONSSTRUKTUREN VERÄNDERT



Robert Tänzel



Christian Kämpf



Lars Albrecht



Marc Freis

Auf ein sehr gutes Geschäftsjahr 2017 blickt die Gealan Fenster-Systeme GmbH in Oberkotzau zurück. Gegenüber 2016 stieg der Umsatz um knapp vier Prozent. Um die Kundenzufriedenheit weiter zu steigern und die Produkte und Dienstleistungen noch schneller und effizienter vermarkten zu können, hat der Systemgeber zum 1. Januar 2018 Anpassungen in der Organisationsstruktur vorgenommen.

Die Länderverantwortlichkeit für die Vertriebsgebiete Deutschland-Österreich-Schweiz und Slowenien wurde an den Dipl.-Betriebswirt Robert Tänzel übertragen. Tänzel – seit mittlerweile elf Jahren bei Gealan – war seit 2012 Bereichsleiter der Sales Area 2 und verantwortet weiterhin als Bereichsleiter die Benelux-Länder Belgien, Niederlande und Luxemburg in der neustrukturierten Sa-

les Area 1. Der bisher bereits als Bereichsleiter für die Länder Ungarn, Italien, Spanien, Portugal, Griechenland, Türkei, Naher Osten und Afrika zuständige Diplom-Kaufmann Christian Kämpf übernimmt als Bereichsleiter der Sales Area 2 zusätzlich die Vertriebsverantwortung für Tschechien und Slowakei.

Weiterhin dem Geschäftsführer Vertrieb/Marketing/Systementwicklung zugeordnet bleibt Dipl.-Ing. (FH) Lars Albrecht. Er ist seit über zehn Jahren bei Gealan, zuletzt bekleidete er die Position des Vertriebsleiters fürs Deutschland-Österreich-Schweiz und Slowenien. Er übernimmt nun die Gesamtverantwortung für die Bereiche Konstruktion, Anwendungstechnik, Qualitätsmanagement sowie für das Kunden-Service-Zentrum. Unterstützt wird Albrecht durch den erfahrenen Leiter Konstruktion und Anwendungstechnik, Marc Freis.

EHRUNG FÜR COROPLAST TOP-ARBEITGEBER

Die Coroplast Fritz Müller GmbH & Co. KG ist für ihre herausragende Mitarbeiterorientierung erneut ausgezeichnet worden – in diesem Jahr erstmals in der Kategorie „Top Employer Deutschland Mittelstand 2018“. Damit zählt das Unternehmen zu den besten mittelständischen Arbeitgebern in Deutschland. Bei der feierlichen Verleihung am 13. Februar in Düsseldorf nahm Coroplast die – seit der ersten Zertifizierung in 2008 – insgesamt zehnte Auszeichnung durch das Top Employers Institute entgegen.



Burkhard Vollbach, Global HR Manager bei Coroplast, und Carolin Rütters, HR Generalist Apprenticeship, bei der Preisverleihung.

AKTUELLES IN KÜRZE

► PREIS FÜR HAUTAU CHINA.

Die Repräsentanz der Hautau GmbH in China ist vom chinesischen Konzern YKK AP (Suzhou) Co., Ltd. in der Lieferanten-Kategorie „Bester Service“ geehrt worden. Im Rahmen einer Gala-Veranstaltung erhielt das Hautau Shanghai Representative Office die Anerkennung mit Auszeichnung.

► DGNB UND HOCHSCHULEN.

Um für die Notwendigkeit ge-

nauso wie die Chancen einer nachhaltigen Bauweise zu sensibilisieren und um den studentischen Nachwuchs zu fördern, arbeitet die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen – DGNB e.V. eng mit zahlreichen Organisationen aus dem Hochschul Umfeld zusammen.

57 Universitäten und Hochschulen aus dem In- und Ausland unterstützen die DGNB inzwischen als Kooperationspartner.

► BDA ZU GAST BEI SIEGENIA.

Für die gelungene Verbindung von qualitativ hochwertigen Planen und Bauen mit



Beim lockeren „Get together“ im Siegenia Ausstellungszentrum kam es zu einem regen Dialog zwischen Preisträgern, Juroren und Gästen.

verantwortungsvollem Handeln gegenüber Gesellschaft und Umwelt wurden Anfang des Monats vier Architekturprojekte mit der „BDA – Auszeichnung guter Bauten 2017“ prämiert. Im Ausstellungszentrum der Siegenia Gruppe in Wilnsdorf-Niederdielfen, die die Veranstaltung unterstützte, zeichnete der Bund Deutscher Architekten Siegen-Olpe-Wittgenstein vor zahlreichen Gästen die Preisträger aus.

MODERNISIERUNG AM LAGERSTANDORT ILSFELD VBH BAUT HOLZ-METALL-BEREICH AUS

Mit der Modernisierung am Lagerstandort Ilsfeld verbessert VBH, nach eigenen Angaben Europas größtes Handelshaus für Fenster- und Türbeschläge, nochmals die Lieferfähigkeit und Verlässlichkeit im Holz-Metall-Bereich. Rund 30 bis 40 Prozent des vollautomatischen Langgutlagers entfallen auf Produkte für Holz-Metall-Fenster und -Türen. Mehrere tausend Artikel im Warenwert von über einer Million Euro sind damit für dieses Segment tagesaktuell verfügbar und ständig auf Lager. VBH investiert in Ilsfeld 750.000 Euro in eine effizientere Lagertechnik. Das bestehende Hochregallager mit über 1.300 Kassetten für Profile und Langgüter wie Bodenschwellen und Fensterbänke wird komplett modernisiert, um Abläufe zu beschleunigen und eine höhere Verfügbarkeit sicherzustellen.

Außerdem optimiert VBH die Abläufe der Weiterverarbeitung wie das Sägen und Verpacken. Auch die Mitarbeiterzahl in Ilsfeld wurde erhöht. Das Lager arbeitet seit 2017 im Drei-Schicht-Betrieb. Der Markt für Holz-Metall-Fenster wächst seit Jahren kontinuierlich – von vier Prozent im Jahr 2000 auf neun Prozent 2016. Vor diesem Hintergrund erwartet auch VBH im eigenen Unternehmen ein weiter steigendes Wachstum für Holz-Metall-Fenster und bereitet sich logistisch darauf vor. Das Handelshaus bietet alles Notwendige für die Holz-Metall-Fensterherstellung – vom Aluminiumrahmen über Profile, Kanteile bis hin zu Blechen und Zubehör – und ist damit seit 30 Jahren sehr erfolgreich. 2017 wurden von VBH über 2.500 Kunden im Holz-Metall-Bereich beliefert und beraten.



Das Hochregallager am Standort Ilsfeld bietet Platz für 1.300 Kassetten mit Langgütern bis sechs Meter Länge. Insgesamt sind mehrere tausend Artikel für den Holz-Metall-Bereich bei VBH ständig tagesaktuell verfügbar.

- Reinigen
- Vorbehandeln
- Beschichten
- Trocknen
- Transportieren
- Abluftreinigung



► **ANGEBOT VON PEZZA.** Der italienische Maschinenhersteller Fratelli Pezza belohnt seine Kunden mit einem Sonderpreis beim Kauf ei-



Sandstrahlautomat von Fratelli Pezza aus der Mistral Evolution-Serie.

ner neuen Maschine der Mistral Evolution-Serie als Ersatz für die alten Mistral-Modelle 120, 1200 und 200, die zwischen 1996 und 2002 hergestellt wurden. Fratelli Pezza gewährt einen Sonderrabatt für Kunden, die ihren Mistral 120, 1200 oder 200 durch einen neuen automatischen Sandstrahler der Evolution-Serie ersetzen wollen. Die Aktion gilt für Bestellungen, die bis zum 31. Dezember 2018 eingehen.

► **ALUPROF AUSGEZEICHNET.** Der polnische Aluminium-Systementwickler Aluprof hat in Polen bereits zum neunten Mal die Auszeichnung „Marktführer bei Aluminiumsystemen“ in der Kategorie Rollladensysteme erhalten. Der vom Centrum Analiz Branżowych („Zentrum für Branchenanalysen“) vergebene Titel „Marktführer“ basiert auf den Verkaufsergebnissen der vergangenen Saison.

Venjakob – über 50 Jahre Innovationskraft in der Oberflächentechnik.

Profitieren Sie von unserem branchenübergreifenden Know-how.



Venjakob Maschinenbau GmbH & Co. KG
Augsburger Str. 2 – 6
33378 Rheda-Wiedenbrück
Fon +49 5242 9603-0
info@venjakob.de
www.venjakob.de

ZERTIFIKAT FÜR ALUPROF FORSCHUNGS- UND INNOVATIONSZENTRUM AKKREDITIERT



Foto: © themetall

Das Aluprof Forschungs- und Innovationszentrum testet Aluminiumsysteme nach europäischen (EN) und amerikanischen (ASTM, AAMA) Standards.

Das Forschungs- und Innovationszentrum von Aluprof, einem der führenden Entwickler von Aluminiumsystemen für die Bauwirtschaft, wurde am 4. Dezember 2017 offiziell akkreditiert. Damit einher ging die Verleihung eines PCA Zertifikats. Das PCA (Polnisches Zentrum für Akkreditierungen) ist die offizielle, polnische Akkreditierungsstelle, die für die Akkreditierung von Konformitätsbewertungssystemen und Marktüberwachung zugelassen ist. Dank diesem Zertifikat ist das

Labor nach Angaben von Aluprof das erste in Polen und eins von nur wenigen in Europa für die Herstellung von Aluminiumsystemen. Das Aluprof Forschungs- und Innovationszentrum führt Tests nach europäischen (EN) und amerikanischen (ASTM, AAMA) Standards durch. Es beinhaltet nach Firmenangaben unter anderem die größte Forschungskammer in Zentral- und Osteuropa für die Prüfung der Dichtheit von Fenstern, Türen, Fassaden und Außenjalousien.

BOSCH-AKTION WERKZEUGE TESTEN

Bosch bietet Handwerkern aller Gewerke im Rahmen der Aktion #builtwithBosch die Möglichkeit, kostenlos Profi-Elektrowerkzeuge zu testen. Ihre Bewertungen und Tests werden über die Bosch



Foto: © Bosch

Facebook Communities in Europa mit anderen Profis geteilt. Bedingung für die Teilnahme: die gewerbliche Nutzung der Test-Werkzeuge und ein aktives Facebook-Profil

zur Verbreitung der Testergebnisse. Die Teilnahme an #builtwithBosch ist kostenlos. Aktuelle Testgeräte sind der Akku-Hobel GHO 12V-20 Professional und die Akku-Kantenfräse GKF 12V-8 Professional.

www.bosch-professional.com/builtwithbosch

„BEST OF BEST“ BEIM ICONIC AWARD BASYS ERNEUT FÜR INNOVATIVE BANDTECHNIK AUSGEZEICHNET

Mit seinem verdeckt liegenden Band, das Türen sanft und selbsttätig schließt, hat Basys – Bartels Systembeschläge aus Kalletal den „Iconic Award: Innovative Interior“ in der Kategorie Gebäudeausstattung gewonnen. Aus rund 500 Einreichungen hatte die Jury die Gewinner der „Iconic Awards 2018“ prämiert. 30 Produkte erhielten die höchste Auszeichnung „best of best“, darunter das „Pivota DXS 101 3-D Close“ von Basys.

Das verdeckt liegende Band ist dreidimensional justierbar und sorgt dafür, dass sich die Tür bis



Foto: © lby3ys

Bereits zum zweiten Mal zeichnete eine Jury das verdeckt liegende Band „Pivota DXS 101 3-D Close“ mit SelbstschlieÙmechanismus aus und würdigte damit die Innovationskraft von Basys – Bartels Systembeschläge.

zu einem Winkel von 180 Grad öffnen lässt. In diesem Zustand bleibt sie offen stehen; erst ab einem Öffnungswinkel von ca. 110 Grad startet der SelbstschlieÙmechanismus, erläutert der Hersteller. Mit der neuen Lösung legt Basys den Fokus auf Türen bis 80 kg. Das „Pivota DX Close“ ist mit einem Stahlgelenk und einem damit verbundenen SchlieÙzylinder ausgestattet, der wie das Band in der Türfräse verschwindet. So wirkt die Technik im Verborgenen, wenn die Tür automatisch schließt.



Ganzglasgeländer VISIOPLAN mit AbP

- Modulares Geländersystem für Innen- & Außenbereiche
- Allgemeine bauaufsichtliche Prüfzeugnisse (AbP) und Typenstatik
- Seiten- und Bodenmontage
- Geeignet für gedämmte Gebäudehüllen
- Integrierte Balkonentwässerung
- Mit Notentwässerung
- Folienanschlussssystem
- Leichte Ausrichtung während der Montage mit dem Glasmontagesystem ADJUST
- Aufnahmeleisten für Blenden
- Integration von LED-Spotlights
- Zuschnittservice

AbP STATISCHE NACHWEISE
GEMÄSS DIN 18008



abel
METALLSYSTEME

Abel Metallsysteme
GmbH & Co. KG
Industriestr. 1-5 | 36419 Geisa
Telefon 036967-59 37 0
www.abelsystem.de

ASSA ABLOY ERFOLGREICH REKORDUMSATZ UND HOHE KUNDENZUFRIEDENHEIT

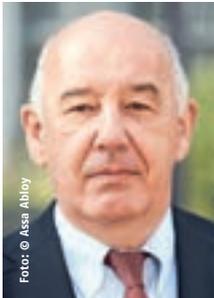


Foto: © Assa Abloy
Stefan Fischbach,
Vorsitzender der
Geschäftsführung
und Market Region
Manager DACH bei
Assa Abloy.

Für die Assa Abloy Sicherheitstechnik GmbH war 2017 wiederum ein erfolgreiches Jahr. Mit einem erneuten Rekordumsatz von 240 Millionen Euro und einem sehr guten einstelligen Wachstum erreichte das Unternehmen dank der guten Ertragslage zum neunten Mal in Folge ein positives Jahresergebnis. Neben dem beständigen Wachstum freut den Hersteller für Schließlösungen und Sicherheitssysteme, wie zufrieden die Kunden mit Assa Abloy sind. Das hat eine Marktforschungsanalyse bestätigt.

Aus den beiden Betrieben effeff Fritz Fuss in Albstadt und Ikon Präzisionstechnik in Berlin ging vor 13 Jahren die Assa Abloy Sicherheitstechnik GmbH hervor. Seitdem steuert Stefan Fischbach als Vorsitzender der Geschäftsführung und Market Region Manager DACH den Kurs. Die neueste Marktforschung bescheinigt ihm, dass er auf dem richtigen Weg ist: Laut einer repräsentativen Kundenzufriedenheitsbefragung

ist die generelle Kundenzufriedenheit mit Assa Abloy im Vergleich mit weiteren deutschen Branchenunternehmen aus der Schließ- und Sicherheitstechnik besonders hoch. Das liegt unter anderem an der großen Anzahl neuer Produkte. Die Kunden bewerten den Hersteller als den mit den meisten innovativen Entwicklungen für den Markt. Noch wichtiger allerdings sind Service und Beratung: In punkto Erreichbarkeit und Support geben die Assa Abloy-Kunden ihrem Partner Topnoten. Dahinter steckt eine langfristig angelegte Strategie: In den letzten Jahren wurden Außendienst und Vertrieb stetig vergrößert. Allein 2017 wurden sechs Mitarbeiter in diesem Bereich eingestellt. Die Zahl der eigenen Außendienstberater ist in den letzten zehn Jahren von null auf mittlerweile 70 Mitarbeiter gestiegen. Im aktuellen Ranking der Zeitschrift Focus Business von Februar 2018 zählt Assa Abloy zu den besten Arbeitgebern Deutschlands.

Aktuelle Nachrichten
zwischen den Ausgaben
gibt's auf
www.glas-raahmen.de

GLAS+RAHMEN

ZEHN JAHRE NACH DER ERST-AUSSTELLUNG ERSTE ENERGIEAUSWEISE WERDEN MITTE 2018 UNGÜLTIG

Der Energieausweis dokumentiert den energetischen Zustand eines Hauses.

Die ersten Energieausweise für ältere Wohngebäude werden Mitte 2018 ungültig. Sie haben eine Laufzeit von zehn Jahren und sind ab Juli 2008 für Häuser mit einem Baujahr vor 1966 ausgestellt worden. Hauseigentümer

der betroffenen Gebäude müssen aber nur einen aktuellen Energieausweis vorlegen, wenn sie ihr Haus in naher Zukunft verkaufen, vermieten oder verpachten wollen. Darauf verweist die Deutsche Energie-Agentur (dena). Wohnhäuser mit Baujahr ab 1966 brauchen seit Januar 2009 einen Energieausweis, wenn sie vermietet, verpachtet oder verkauft werden. Das heißt, hier werden in etwa einem Jahr die ersten Ausweise ungültig. Neubauten oder umfassend modernisierte Häuser benötigen seit Inkrafttreten der Energieeinsparverordnung (EnEV) 2002 am 1. Februar 2002 einen Energieausweis.



SCHLOTTERER WÄCHST UND INVESTIERT WEITER ERNEUTES UMSATZPLUS IN 2017

Die Schlotterer Sonnenschutz Systeme GmbH blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2017 zurück: Mit einem Plus von sechs Prozent konnte Österreichs Marktführer für außenliegenden Sonnenschutz den Gesamtumsatz auf 69,9 Millionen steigern (2016: 65,9 Millionen). Im Export verzeichnete das Salzburger Unternehmen einen überproportionalen Zuwachs, wodurch sich der Exportanteil von 20 auf 22 Prozent erhöhte. Für den nachhaltigen Unternehmenserfolg setzt Schlotterer 2018 auf einen weiteren Ausbau der Hightech-Produktion, wofür rund 5,5 Millionen Euro investiert werden sollen. Daneben ist die Einstellung von 45 neuen Mitarbeitern geplant.

Rund 8,4 Millionen Euro investierte Schlotterer 2017 in den Ausbau des Standorts in Adnet. Mit einem Betrag von vier Millionen Euro floss der Großteil in eine neue, volldigitalisierte und ergonomisch gestaltete



Seit 2011 wurden insgesamt 42 Millionen Euro in den Standort Adnet investiert. 2017 wurde unter anderem eine neue, volldigitalisierte und ergonomisch gestaltete Rollladen-Fertigung installiert.

Rollladen-Fertigung. Somit können nun alle drei Produktgruppen von Schlotterer – Raffstoren, Insektenschutz und Rollläden – auf vollständig digitalisierten, papierlosen Produktionsstraßen gefertigt werden. Auch in den Ausbau des Verwaltungsgebäudes wurde kräftig investiert: Nach einer kompletten Dachabtragung wurde ein zusätzliches Stockwerk in Form einer Pfosten-Riegel-Konstruktion aus Aluminium und Glas aufgebaut. Erdgeschoss und das erste Stockwerk wurden generalsaniert und in den Innenräumen aktuelle Bürokonzepte umgesetzt. Seit 2011 investierte Schlotterer insgesamt rund 42 Millionen Euro in den Standort Adnet. „Durch diese Investitionen hat sich Schlotterer zu einem Hightech-Unternehmen mit modernsten Maschinen und Fertigungsstraßen und einer weit fortgeschrittenen Digitalisierung entwickelt“, so Geschäftsführer Peter Gubisch. Aktuell wird bei Schlotterer an der Neuentwicklung der kompletten Rollladenpalette gearbeitet, die 2019 auf den Markt kommen soll. Neben der Modernisierung der Produkte soll auch die Anzahl der Produktvarianten deutlich erhöht werden.

BUILDINGSMART-ANWENDERTAG DIGITALISIERUNG DER BAUWIRTSCHAFT

Wie gelingt die Digitalisierung der Bau- und Immobilienwirtschaft? Auf diese Frage bietet der 16. buildingSMART-Anwendertag am 18. April 2018 in der Meistersingerhalle in Nürnberg vielfältige Antworten. Aus der gesamten Wertschöpfungskette Bau und Immobilien werden Unternehmer, Architekten und Ingenieure sowie Experten aus Wissenschaft und Praxis erfolgreiche Anwendungen digitaler Methoden und Werkzeuge vorstellen. Erwartet werden rund 500 Teilnehmer aus ganz Deutschland.

www.buildingsmart.de

ÜBERNAHME PERFEKT RODA UNTER DEM DACH VON LAMILUX

Lamilux hat zum 1. Januar 2018 die roda-Gruppe übernommen. Diese besteht aus den Firmen roda Licht- und Lufttechnik GmbH mit Sitz in Langenau (roda Süd) und Isernhagen-Kirchhorst (roda Nord) sowie der Emmericher E.M.B Products AG. Mit der Übernahme wächst das in Rehau ansässige Familienunternehmen um rund 120 Beschäftigte.

Die drei roda Unternehmen werden zu 100 Prozent Lamilux Töchter. Die Geschäftsführer bleiben nach der Übernahme unverändert im Amt: Bei roda Nord Bernd Kaemmerer und Jens Hartung, bei roda Süd Alfred Bosch und Frank Eberhardt. Vorstand bei E.M.B bleibt Burkhard Weyers. Auch auf ihre bewährten Ansprechpartner im Außen- und Innendienst können die Kunden weiter bauen. roda ist ein europaweit renommierter Hersteller und Monteur hochwertiger Rauch- und Wärmeabzugsgeräte, industrieller Lüftungsanlagen, Tageslichtsysteme und lichtdurchlässiger Fassadentechnik.



Lamilux, hier das Firmengelände in Rehau, wächst mit der Übernahme von roda weiter.

MEHR DURCHBLICK GEFÄLLIG?



 **OKNOPLAST**
Europas Fensterexperten

Fenster einfach erklärt.

Das wünschen sich Ihre Kunden sicherlich auch. Wir zeigen Ihnen, wie es geht und laden Sie hiermit herzlich zu einem Besuch auf unserem **OKNOPLAST Messestand** ein.

FENSTERBAU
FRONTALE

21. – 24.03.2018, NÜRNBERG
Halle 6, Stand 102

Ihr kostenloses Messticket
www.oknoplast.de/frontale



Zahlreiche Erklärvideos auf unserem Youtube-Kanal „OKNOPLAST LAB.“ oder unter www.oknoplast.de/oknoplast-lab.

ARCHITECTS' DARLING AWARD FAKRO FLACHDACHFENSTER AUSGEZEICHNET

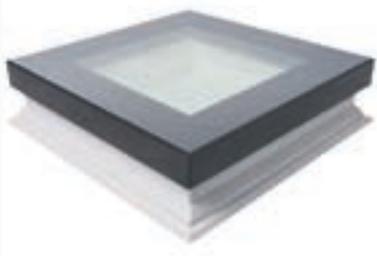


Fotograf © Fakro

Die Jury des Heinze Architects' Darling Awards hat das begehbare Flachdachfenster von Fakro in der Kategorie „Beste Produktinnovation Rohbau“ mit Bronze ausgezeichnet. Die Jury würdigte das DXW DW6 Fenster, da mit ihm Räume unter Dachterrassen und unter bisher brachliegenden Dachflächen beleuchtet werden können, ohne dass die Begehbarkeit der Fläche durch Absperungen oder bauliche Hindernisse eingeschränkt werden muss.

Es verfügt über eine Niedrigenergie-Dreifachverglasung mit einer begehbaren

Das begehbare Flachdachfenster setzt optisch-ästhetische Akzente und auch in energetischer Hinsicht Maßstäbe.



ren rund 27 mm starken VSG-Spezial-Außenscheibe mit Antirutsch-Ausstattung und natürlich über die obligatorische, innenliegende VSG-Scheibe zum Wohnraum. Mit einem U_w -Wert von $0,70 \text{ W/m}^2\text{K}$ erfüllt es neben den hohen ästhetischen und mechanischen Anforderungen auch hohe energetische Ansprüche und kann im Niedrigenergiebereich eingesetzt werden. Bei Fakro ist das DXW DW6 seit 2017 in acht Standardgrößen erhältlich und kann auf Anfrage auch in Sondergrößen angeboten werden.

HÖRMANN EXPANDIERT WEITER ÜBERNAHME DER HERMANN AUTOMATION GMBH

Hörmann hat die Hermann Automation GmbH übernommen. Das Unternehmen mit Sitz in Mengerskirchen bei Frankfurt ist seit mehr als 30 Jahren auf die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von Parkraummanagement-Systemen spezialisiert. Der derzeitige Inhaber und Gründer, Dieter Hermann, wird das Unternehmen als Geschäftsführer weiterleiten. „Mit diesen Produkten ergänzen wir sinnvoll unseren erst kürzlich integrierten Geschäftszweig der Zufahrtskontrollsysteme und können diesen stärken“, sagt Christoph Hörmann, persönlich haftender Gesellschafter der Hörmann Gruppe.



Fotograf © Hörmann

Christoph Hörmann (r.), persönlich haftender Gesellschafter der Hörmann Gruppe, mit Dieter Hermann (l.), dem Gründer der Hermann Automation GmbH.

WICONA-SEMINARBROSCHÜRE UMFASSENDES PROGRAMM

In einer 56-seitigen Seminarbroschüre fasst das Aluminiumsystemhaus Wicona sein umfangreiches Aus- und Fortbildungsangebot für 2018 zusammen. Die neu ins Programm aufgenommenen Veranstaltungen, etwa zu Elementfassaden, zum Brand- und Rauchschutz, zur Sicherheitstechnik und zur Wicona Software, bieten neben theoretischen Bausteinen stark anwendungsorientierte Inhalte – mit Praxisteilen, von denen Wicona-Partner im Tagesgeschäft profitieren können. Expertenwissen zu den aktuellen Anforderungen an die Fassadenplanung, zum Brandschutz und zur Beschlagstechnik schaffen hohen Nutzwert für Planer, Metall- und Fassadenbauer. Darüber hinaus werden viele Themen mit hochkarätigen Referenten auch



wissenschaftlich vertieft. Über den Tellerrand hinaus reichen die als Workshops konzipierten Rechtsseminare oder Veranstaltungen zur Unterstützung des unternehmerischen Erfolgs. Speziell für die Auszubildenden bietet Wicona eine Trainingswoche an.

Die Seminarbroschüre steht als pdf zum Download unter diesem Link zur Verfügung: www.wicona.com/de/de/Metallbauer/Seminare-und-Schulungen/. Von hier aus ist auch direkt die Anmeldung zu den Veranstaltungen möglich.

SWISSBAU 2018 FAST 100.000 BESUCHER

Bei der 25. Ausgabe der Swissbau vom 16. bis 20. Januar stand die Digitalisierung im Zentrum. Das Messekonzept, bestehend aus Ausstellung, Weiterbildungs- und Innovationsforum mit 1.046 Ausstellern und Partnern aus 17 Ländern, fand bei den rund 98.000 Besuchern großen Anklang. Die Swissbau bringt alle zwei Jahre die wichtigsten Akteure der Schweizer Bauwirtschaft nach Basel. Die nächste Swissbau findet vom 14. bis 18. Januar 2020 statt.

WINKHAUS AUF DER POLYCLOSE 2018 ANSPRUCHSVOLLE BESCHLAGTECHNIK

Winkhaus blickt auf eine erfolgreiche Polyclose 2018 in Gent zurück. Im Januar präsentierte das Unternehmen in Gent hochwertige Fenster- und Türtechnik. Die Polyclose, eine Fachmesse für Fenster-, Tür-, Fassaden- und Zugangstechnik, ist das größte Branchenevent in den Beneluxländern. 13.500 Besucher kamen diesmal nach Gent. Sie sahen bei Winkhaus modernste Beschlagtechnik für anspruchsvolle Großformatlösungen und Atelierfenster. Im Trend liegen außerdem flächenbündige Fenster. Daher zeigte das Unternehmen mit activPilot sowie aluPilot mit brandneuer, verdeckt liegender Bandseite verarbeiterfreundliche Beschläge für trendgerechte Designfenster aus Holz und Aluminium.

Neben der Fenstertechnik stellte Winkhaus clevere Türtechnik und Zutrittsorganisation vor. Zu sehen war unter anderem die motorische Sicherheits-Türverriegelung blueMatic EAV3 mit dem innovativen Stößelkontakt. Mit vielen intelligenten Funktionen und ansprechendem Design beeindruckten zudem die elektronischen Zutrittsorganisationssysteme von Winkhaus: blueSmart und blueCompact.



Gut besucht war der Messestand von Winkhaus in Gent.



Elektrollos von Neher

Insektenschutz für höchste Ansprüche

- Maximale Durchsicht mit Transpatec®
- Schnell dank Spezialmotoren (bis 2 m in 4 Sek.)
- Größen bis 5 x 4 Meter (mit 100er Kasten)
- Windstabil dank Zip-Führung
- Innovatives Solarpanel integrierbar (ideal bei Nachrüstung)



Tel. 07426/52820 | www.neher.de

Die Nr. 1 im Insektenschutz.



VERTRIEBSTEAM WÄCHST WEITER BOHLE SORGT FÜR MEHR KUNDENNÄHE

Die Bohle AG baut ihre Nähe zu den Kunden weiter aus und vergrößert ihr Vertriebsteam: Neu an Bord sind Alina Klanke, die den Vertriebsinnendienst in Haan verstärkt, und Andreas Persch, der sich im Außendienst um die Kunden kümmert.

Der erfahrene Branchenfachmann Andreas Persch (40) sammelte seit seiner Ausbildung zum Bürokaufmann umfangreiche Erfahrungen im Bereich der Beschlagtechnik sowie im Umgang mit Glas und Maschinen.

Alina Klanke (27) ist inklusive ihrer kaufmännischen Ausbildung bereits seit sieben Jahren im Ver-



Foto: © Bohle

Mit Alina Klanke und Andreas Persch hat Bohle zwei neue Vertriebsspezialisten ins Team aufgenommen.

trieb tätig und damit ebenfalls ein echter Profi in der persönlichen und telefonischen Kundenbetreuung.

Auf dem Einarbeitungsplan der beiden neuen Vertriebsmitarbeiter stehen nun umfassende Produktschulungen zur professionellen Anwendungsberatung und Problemlösung sowie viele persönliche oder telefonische Kennenlerntermine mit den bestehenden Kunden. In den kommenden Monaten will die Bohle AG ihre Nähe zu den Kunden noch weiter ausbauen und das Vertriebsteam deutschlandweit weiter verstärken.



Foto: © Lakal

Yannick Gross

LAKAL GROSS VERSTÄRKT TEAM

Zum 1. Februar 2018 ist Yannick Gross zum neuen Geschäftsführer der Lakal GmbH berufen worden. Der Vertriebsexperte, der bereits seit fast 20 Jahren im Unternehmen ist und die Geschäftsbereiche Gesamtvertrieb und Marketing verantwortet, verstärkt mit seiner Marktkenntnis und seinem Know-how das Geschäftsführungsteam des Rollladen- und Sonnenschutzspezialisten. Gross bleibt für den Vertrieb und das Marketing verantwortlich, wird aber auch zusätzliche Aufgaben übernehmen.



Foto: © Semco

Mark Hamori

SEMCO HAMORI FÜHRT VERTRIEB

Die Semco-Gruppe hat ihre Geschäftsführung komplettiert. Mit Mark Hamori für den Bereich Vertrieb hat der geschäftsführende Gesellschafter Hermann Schüller eine strategisch wichtige Position neu besetzt und damit die Weichen für eine weiterhin erfolgreiche Zukunft gestellt. Hamori (46) war bis 2017 Vorsitzender der Geschäftsführung der SIG Germany GmbH und deren Tochterunternehmen. Zuvor hatte er Führungserfahrung in verschiedenen Bereichen der Würth-Gruppe gesammelt.



Foto: © elero

Gregor Schnitzler

ELERO SCHNITZLER WIRD CSO

Zum 1. Januar hat Gregor Schnitzler die Vertriebs- und Marketingleitung beim Antriebs- und Steuerungsspezialisten Elero übernommen. Schnitzler verantwortet die Bereiche Handwerk und Industriekunden weltweit und zeichnet für das Produktmarketing sowie die Marketing-Kommunikation verantwortlich. Der 49-Jährige stellte sein Know-how rund um die Gebäudetechnik in den letzten Jahren bereits in verschiedenen Positionen bei namhaften Unternehmen wie Abus und Bosch unter Beweis.

BUNDESVERBAND FLACHGLAS LÄDT ZUM GLASKONGRESS 2018 HOCHKARÄTIGES PROGRAMM IN LEIPZIG

Der Bundesverband Flachglas und die Gütegemeinschaft Mehrscheiben-Isolierglas laden zum Glaskongress 2018 ein. Er findet am 11. und 12. April im „The Westin Hotel“ in Leipzig statt. Der erste Tag beginnt mit den Hauptversammlungen von BF und GMI. Das Besondere: In diesem Jahr finden sie im Auditorium der Porsche Leipzig GmbH statt, gefolgt von einer Werksbesichtigung mit Blick hinter die Kulissen.

Der zweite Tag startet mit einem Beitrag von Prof. Andreas Fuchs (Architekt FAT LAB Stuttgart) von der Hochschule RheinMain zum Thema „Architektur und Transparenz“. Im Anschluss referiert Rechtsanwalt Dr. Stephan Kleinjohann über „Die Reform der kaufvertraglichen Mängelhaftung“. Weiter geht es mit der „Digitalisierung in der Bau-Industrie“, erläutert von Jochen M. Wilms, Managing Director W Ventures GmbH. Danach be-



Foto: © The Westin Hotel Leipzig

richtet Jens Eberhard über die „Deutschlandstrategie der Oknoplast Gruppe“. Es folgt das Thema „Nobelpreis Medizin für Chronobiologie – Und es werde Licht!“ von Dr. Dieter Kunz. Prof. Dr. Dr. h.c. Wolfgang Lassmann spricht zum Thema Künstliche Intelligenz / Artificial Intelligence.

Zur Abschlussveranstaltung treffen sich die Teilnehmer im Restaurant „Auerbachs Keller“ in der berühmten Mädler-Passage im Herzen der Leipziger Altstadt.

INFO/ANMELDUNG:

www.gk2018.bundesverband-flachglas.de

Das Westin Hotel in Leipzig ist Schauplatz des Glaskongresses 2018 des Bundesverbandes Flachglas und der Gütegemeinschaft Mehrscheiben-Isolierglas.

*Wir öffnen mehr als nur
Fenster und Türen*

Besuchen Sie uns auf der
fensterbau frontale
in Nürnberg:

21. - 24.03.2018
Halle 7, Stand 219

Weltleitmesse lockt

VOM 21. BIS 24. MÄRZ 2018 ÖFFNET DIE FENSTERBAU FRONTALE 2018 IN NÜRNBERG IHRE TORE. AUF DER INTERNATIONALEN FACHMESSE ZEIGEN RUND 800 AUSSTELLER AUS ALLER WELT IHRE INNOVATIONEN RUND UM FENSTER, TÜREN UND FASSADEN.



ES IST WIEDER SOWEIT: Im März werden in den Nürnberger Messehallen abermals Fenster- und Türenhersteller, Fassadenbauer, Maschinenbauunternehmen und die gesamte thematisch breit gefächerte Schar der Zulieferer ihre neuesten Produkte präsentieren und einen umfassenden Überblick über den aktuellen Stand der Entwicklungen rund um Fenster, Türen und Fassaden bieten. In diesem Jahr feiert die Weltleitmesse ihr 30-jähriges Jubiläum am Standort Nürnberg. Wie gewohnt, findet sie wieder parallel zur Holz-Handwerk, der internationalen Fachmesse für die Holzbearbeitung und Holzverarbeitung statt. Vor zwei Jahren zog das Messe-Duo rund 110.000 Besucher an. 1.288 Aussteller aus 40 Ländern belegten die Messehallen. Diese guten Zahlen gilt es zu toppen. Fachbesucher können sich nicht nur auf den Messeständen informieren, auch das vielschichtige Rahmenprogramm bietet wieder reichlich Informationen aus erster Hand. So lohnt sich zum Beispiel der Besuch des neuen Fensterbau Frontale Forums mit Lounge und JobBoard. Auf der Vortragsplattform in der Halle 3A bilden aktuelle Branchenthemen wie die Digitali-

sierung im Handwerk, Gebäudeautomation, Sicherheit und praxisorientierte Tipps für den Handwerker interessante Schwerpunkte. Die angrenzende Lounge bietet die Möglichkeit zum Netzwerken und Durchatmen, und am JobBoard kommen Arbeitgeber und Job-Suchende zusammen. Nicht weniger interessant ist die Sonderschau, die gemeinsam vom ift Rosenheim und der Nürnberg-Messe veranstaltet wird. Ihr Motto lautet „Smart Home mit Fenstern + Türen“. Auf der Ausstellungsfläche (Halle 1, Stand 515) erfahren Besucher am Beispiel von Tür, Fenster, Fassade und Sonnenschutz, wie einfach moderne Smart Home-Technik heute eingesetzt und einzelne Bauelemente miteinander vernetzt werden können. In Aktionszonen wird vorggeführt, wie Antriebe und Sensoren montiert, verkabelt, an die Steuerung angeschlossen und in einem zentralen System integriert werden. Darüber hinaus gibt es eine Übersicht zu den aktuell verfügbaren technischen Möglichkeiten und deren Vor- und Nachteilen. Weitere, ausführliche Infos zum Rahmenprogramm finden Sie auf den nachfolgenden Übersichtsseiten.

**FENSTERBAU
FRONTALE**

HALLE 5, STAND 349

**GLAS
RAHMEN**

auf der
Fensterbau
Frontale 2018

DATEN UND FAKTEN ÖFFNUNGSZEITEN, TICKETS UND PREISE

Veranstaltungsort

Messezentrum Nürnberg

Öffnungszeiten

Mittwoch, 21. bis Freitag, 23. März 2018,

jeweils 10 bis 18 Uhr

Samstag, 24. März 2018, 10 bis 17 Uhr

Eintrittspreise:

Tageskarte im VVK: EUR 30

Dauerkarte im VVK: EUR 40

Tageskarte vor Ort: EUR 35

Dauerkarte vor Ort: EUR 45

Angebotsspektrum:

- Profile (Konstruktions- und Profilsysteme, Halbzeuge, Werkstoffe, Fertigungshilfsmittel, Bauelemente, Fertigelemente, Verschattung, Lüftung)
- Glas (Glas, Glaserzeugnisse)
- Beschläge (Beschläge, Türen, Befestigungstechnik, Sicherheitstechnik, Organisations-technik)
- Maschinen (Maschinen, Anlagen, Werkzeuge, Betriebstechnik, Betriebsausstattung)
- Fachinformationen (Dienstleistungen, Ver-

bände, Forschung und Entwicklung, Fachinformationen)

Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln

Sie erreichen die NürnbergMesse einfach und schnell mit den öffentlichen Verkehrsmitteln. Die Haltestelle „Messe“ der U-Bahn Linie U1 befindet sich direkt gegenüber dem Eingang „Mitte“ des Messezentrums. Vom Hauptbahnhof aus nehmen Sie die U1 Richtung Langwasser-Süd. Vom Flughafen aus fahren Sie mit der U2 in Richtung Röthenbach und steigen am Hauptbahnhof in die U1 Richtung

Langwasser-Süd um.

Fahrtzeiten und Tarife

Fahrtzeit vom Flughafen: 25 Minuten

Fahrtzeit vom Hauptbahnhof: 8 Minuten

Tarifstufe A (EUR 3,10 pro Fahrt)

Anreise mit dem Auto & Parkmöglichkeiten

Von den Autobahnen A3, A6, A9 und A73 gelangen Sie über gut ausgebaute Zubringer direkt zum Messezentrum. Als Zielort geben Sie das Sonderziel „Messe“ oder die Adresse „Karl-Schönleben-Straße, 90471 Nürnberg“ in Ihr Navi ein.

Parken am Messegelände

Die NürnbergMesse verfügt über ca. 14.000 Parkplätze in Parkhäusern und auf Außenstellflächen. Parktickets sind vor Ort erhältlich. Behindertenparkplätze stehen in der Nähe der Eingänge zur Verfügung. Parkmöglichkeiten finden Sie um die Eingänge Mitte, Süd und Ost.

Tagesparkausweis: zehn Euro.

Taxi Rufnummer: +49 9 11 1 94 10

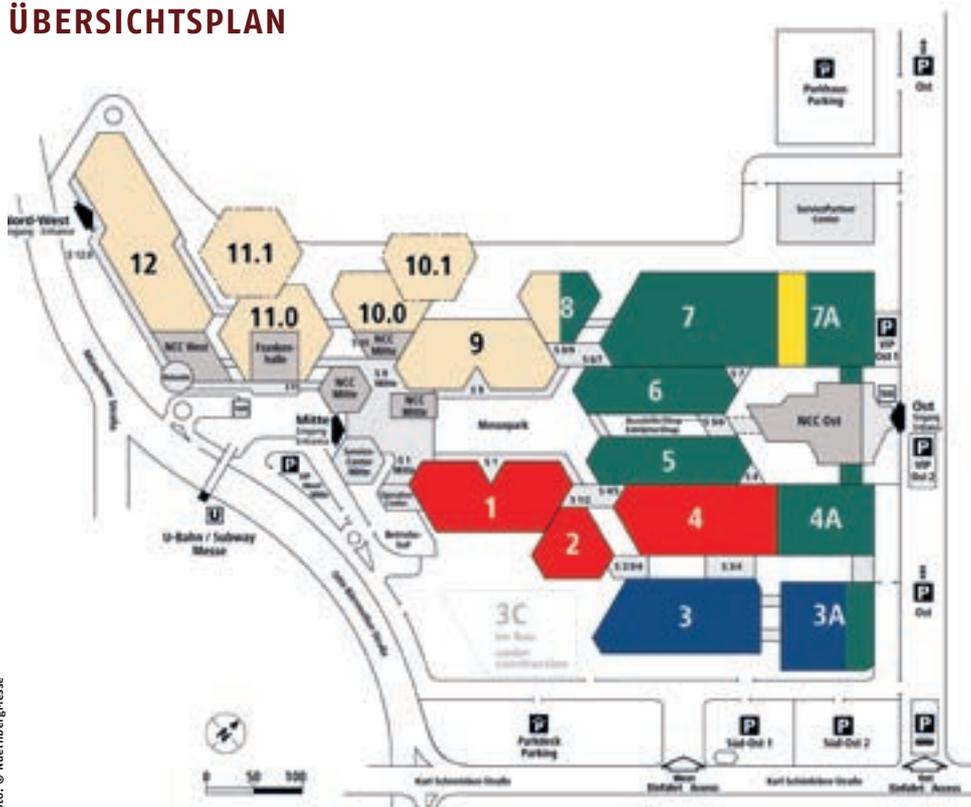
www.frontale.de/reisespezial

FENSTERBAU FRONTALE APP



Mit der Fensterbau FrontaleApp für iOS und Android können sich Besucher im Vorfeld über Aussteller und Produkte informieren und diese in einer Merkliste speichern. Vor Ort erleichtert die App die Orientierung dank dynamischen Hallenplans und Push-Benachrichtigungen, wenn sich etwas aus der persönlichen Merkliste ändert. Infos unter www.frontale.de/app

ÜBERSICHTSPLAN



DAS FACHANGEBOT IN DEN HALLEN PRODUCTS ON DISPLAY IN THE HALLS

PROFILE PROFILES

[3A] [4A] [5] [6] [7] [7A] [8]

Konstruktions- und Profilsysteme, Halbzeuge, Werkstoffe, Fertigungshilfsmittel, Bauelemente, Fertigelemente, Verschattungs- und Lüftungstechnik
Structural and profile systems, semi-finished products, materials and production aids, components, prefabricated elements, shading and ventilating equipment

GLAS GLASS

[7A]

Glas, Glaserzeugnisse | Glass, glass products

BESCHLÄGE HARDWARE

[1] [2] [4]

Beschläge, Türen, Befestigungstechnik, Sicherheitstechnik, Organisations-technik
Hardware, doors, fitting equipment, safety equipment, office organization

MASCHINEN MACHINERY

[3] [3A]

Maschinen, Anlagen, Werkzeuge, Betriebstechnik, Betriebsausstattung | Machines, installations, tools, operating systems, operating equipment

FACHINFORMATIONEN TECHNICAL INFORMATION

[1] - [8]

Dienstleistungen, Verbände, Forschung und Entwicklung, Fachinformationen | Services, associations, research and development, technical information

HOLZ-HANDWERK

[8] - [12]

FACHPROGRAMM 2018

FENSTERBAU FRONTALE FORUM

Zum ersten Mal bietet die Fensterbau Frontale ihren Besuchern und Ausstellern ein Forum an. In den Vorträgen dreht sich alles um die Themen Digitalisierung im Handwerk, Sicherheit und Einbruchschutz sowie um die Immobilienwirtschaft. Zu folgenden Themenblöcke gibt es Vorträge:

- 1: Immobilienwirtschaft
- 2: Smart Home mit Fenstern und Türen
- 3: VinylPlus Nachhaltigkeitszeichen, Virtual Reality
- 4: Bundesverband Flachglas
- 5: Praxistipps für Handwerker
- 6: Digitalisierung praktisch gestalten
- 7: Digitalisierung praktisch gestalten

(Mehr Infos unter www.frontale.de/Fachprogramm)

Mittwoch, 23. bis Samstag, 24. März, Halle 3A

TASTE OF WINDAYS

Ebenfalls etabliert haben sich die Fachseminare zum Thema „Innovation aus der Schweiz“, die die Berner Fachhochschule BFH im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Taste of Windays“ gemeinsam mit den Branchenverbänden Schweizerische Zentrale Fenster und Fassaden SZFF und dem Schweizerischen Fachverband Fenster- und Fassadenbranche FFF organisiert. Thema ist ebenfalls „Smart Home“, angefangen von der smarten Fertigung bis zur automatisierten Verschlussstechnik.

**Donnerstag, 22. März und Freitag, 23. März 2018,
10.30 bis 12.30 Uhr
Messezentrum Nürnberg, NCC Ost, Raum Budapest**

VIRTUAL REALITY

NEUE CHANCEN FÜR PLANUNG UND VERTRIEB

Dem Trendthema Virtual Reality (VR) widmet die Nürnberg-Messe eine gesonderte Aktionsfläche. Hier können Aussteller und Besucher in virtuelle Fensterwelten eintauchen. Besonders in der Beratungs- und Planungsphase lassen sich mittels VR neue Vertriebswege erschließen. Nach erfolgreichem Abschluss des Pilotprojekts auf der Fensterbau Frontale möchte sich die Nürnberg-Messe künftig als Partner von Ausstellern bei der Integration von VR-Konzepten positionieren. Besucher des Forums erhalten außerdem Einblick in die Technologien Virtual und Augmented Reality.

Am 22. März um 11.30 Uhr findet ein Vortrag über „Immersive Medien“ mit relevanten Anwendungsbeispielen statt. Die Aktionsfläche Virtual Reality befindet sich in Halle 3A (Stand 112)



IFT-SONDERSCHAU

„SMART HOME MIT FENSTERN + TÜREN“

Planung, Montage und Konfiguration elektronischer Bauelemente. Der technologische Fortschritt bei Bauelementen und Steuerungen für „Smart Homes“ ist rasant. Durch den Einstieg von Google, Apple und Co wurden Bedienung, Steuerung und Schnittstellen via App deutlich vereinfacht. Im Handwerk und in der Baubranche gibt es jedoch große Vorbehalte gegen die Nutzung der neuen Technologien. Deshalb will die Sonderschau des Instituts für Fenstertechnik Rosenheim die einfache Planung, Nutzung und Konfiguration von Antrieben, Sensoren, Aktoren und Steuerungen am Beispiel von Haustür, Fenster, Fassade, Sonnenschutz und Schiebetür zeigen. Mit im Boot sind auch einige renommierte Hersteller aus der Branche.

Aktionszonen und Exponate

An allen Exponaten wird einmal pro Tag live vorgeführt, wie Antriebe und Sensoren montiert, verkabelt, an die Steuerung angeschlossen und in einem zentralen System integriert werden können. Der Bereich Smart Home zeigt die ganzen Möglichkeiten der Vernetzung einzelner Bauelemente und deren Einbindung in die Haustechnik. In nachgeahmter Wohnatmosphäre können die Messebesucher beispielsweise an einem zentralen Bedienelement (Steuerung) alle ausgestellten Antriebe und Sensoren konfigurieren und steuern. Daneben zeigt eine Übersicht die am Markt verfügbaren Systeme und Bedienelemente sowie Apps (Android, iOS etc.). Ebenso werden Normen und Prüfverfahren zur Sicherstellung der elektrischen und funktionalen Sicherstellung gezeigt und durch die Demonstration von Prüfungen anschaulich erläutert. Die Vorführung und Anwendung digitaler Technologien (3D-Drucker, 3D-Powerwall und 3D-Brillen (Oculus VR und Vive/HTC) zeigt zudem die modernen Möglichkeiten für Vertrieb und Produktentwicklung.

21. bis 24. März 2018, Halle 1, Stand 515



ARCHITECTS' AREA

Auch in diesem Jahr weisen die auffälligen knallroten Hinweisschilder mit dem Schriftzug „Architects' Area“ in den Hallen der Fensterbau Frontale den Architekten und Planern zielgruppengenaue den Weg zu den für sie interessanten Ausstellern und Produkten. An den entsprechend gekennzeichneten Ständen erhalten sie spezielles Informationsmaterial und kompetente Antworten auf ihre Fragen rund um Fenster, Türen und Fassaden. Das Logo ist auch in der Aussteller- und Produktdatenbank unter www.frontale.de/aussteller-produkte zu finden, die Besuchern bei der Messvorbereitung hilft und auch die Möglichkeit für Terminanfragen bei den Ausstellern bietet.

FORUM ARCHITEKTUR-FENSTER-FASSADE

In Kombination mit der Architects' Area bietet das Forum Architektur-Fenster-Fassade auf der Fensterbau Frontale bereits zum 9. Mal am Vormittag des zweiten Messtages (Donnerstag, 22. März) exklusiv für Architektinnen und Architekten ein Vortragsprogramm. Unter dem Titel „Diesseits der Form – Next Step“ widmet sich das Forum Architektur in diesem Jahr Themen wie Energie- und Ressourcen-Einsparung, Energieeffizienz, Biodiversität und Nachhaltigkeit, die den Prozess der Formfindung in der Architektur neu definieren.

Donnerstag, 22. März 2018, 10.30 bis 15.00 Uhr
Messezentrum Nürnberg, NCC Ost, Saal Tokio



MEISTER AWARD

Auch diesmal wird in Nürnberg wieder der „MeisterAward“ im Gesamtwert von fast 10.000 Euro verliehen. Im Mittelpunkt stehen die besten Nachwuchskräfte des letzten Jahres. Der Sieger muss herausragende Prüfungsleistungen an der Fachschule für Glas-, Fenster- und Fassadenbau Karlsruhe nachweisen. Organisiert wird die Verleihung vom Fachverband Glas Fenster Fassade Baden-Württemberg. Zusätzlich wird der 1. Bundessieger im Leistungswettbewerb der Handwerksjugend im Wettbewerbsbereich Fenster- und Glasfassadenbau – also der beste Lehrling des Ausbildungsjahres 2017 – ausgezeichnet.

Freitag, 23. März, 16 bis 18 Uhr; Halle 3A, Stand 536

THINK WEINIG

Die WEINIG Gruppe: Maschinen und Anlagen für die Bearbeitung von Massivholz und Holzwerkstoffen

Innovative Spitzentechnologie, umfassende Dienstleistungen und Systemlösungen bis zur schlüsselfertigen Produktionsanlage: die WEINIG Gruppe ist Ihr Partner, wenn es um profitable Bearbeitung von Massivholz und Holzwerkstoffen geht. WEINIG Qualität und Wirtschaftlichkeit gibt Ihnen den entscheidenden Vorsprung im weltweiten Wettbewerb, ob Handwerk oder Industrie.

WEINIG BIETET MEHR

www.weinig.com



Vielfalt mit System

DIE PROFINE GROUP, ZU DER DIE MARKEN KÖMMERLING, KBE UND TROCAL GEHÖREN, ZEIGT IN HALLE 7 UNTER DEM MOTTO „PEOPLE. PASSION. PROFILES.“ ZAHLREICHE PRODUKTNEUHEITEN UND BIETET EIN ATTRAKTIVES RAHMENPROGRAMM.

DIE PROFINE GRUPPE wird in Nürnberg nach eigenen Aussagen seine gesamte Systemvielfalt vorstellen, die von Dreh/Kipp-Systemen über Schiebe-Lösungen bis hin zu Aluminium-Systemen reicht. Zu den Highlights zählen auch der Montage-Service HeldA sowie die smarte Sicherheitslösung Lockstar. Darüber hinaus zeigt das Unternehmen sein großes farbliches Gestaltungsspektrum mit Foliendekoren, Aluminiumschalen und der innovativen Oberflächentechnologie proCoverTec. Auch das Thema erfolgreiche Vermarktung für die Partnerbetriebe gehört zum Messeprogramm. Neben KBE und Trocal bietet insbesondere die Premiummarke Kömmerling mit ihrer integrierten Werbe- und Vermarktungsunter-

stützung den Fachbetrieben neue Möglichkeiten. Dr. Peter Mrosik, Geschäftsführer der Gesellschaft der profine Group: „Wir haben den stetigen Dialog mit unseren Partnern in den letzten Jahren deutlich intensiviert. Das zahlt sich jetzt aus. Wir sind ganz nah am Marktgeschehen und entwickeln unsere Lösungen gezielt auf die praktischen Bedürfnisse der Branche hin. Das wird auf der Messe erlebbar.“

KOMPATIBLE SYSTEMLÖSUNGEN

Bei den Dreh/Kipp-Profilsystemen wird die profine Group ihre gesamte Bandbreite und deren besondere Vorteile hinsichtlich Kompatibilität und Wirtschaftlichkeit präsentieren. Das Spektrum umfasst die neue

70 mm-Systemplattform für internationale Objekt-Anwendungen, das erfolgreiche Flaggschiff-System 76 sowie das Passivhaus orientierte System 88. Hinzu kommen spezielle Auslandssysteme wie beispielsweise K-Vision für die Niederlande. Ein weiteres Messe-Highlight in diesem Bereich ist PremiPlan plus, ein neu entwickeltes Schwellensystem mit ebenerdigen Bodenanschluss. Das innovative System konnte bereits vor seiner Markteinführung den pro-K award 2018 in der Kategorie Hausausstattungen & Technik gewinnen.

NEUHEIT BEI SCHIEBESYSTEMEN

Schiebesysteme liegen im Trend. Auch hier kann profine neben den beliebten Hebe-Schiebetüren PremiDoor 76 und PremiDoor 88 ein Neuprodukt präsentieren: PremiSlide 76 ist ein kompaktes, effizientes und vielseitiges Schiebesystem.

ERFOLGREICHER MONTAGE-SERVICE

Neben vielfältigen Services im Bereich Marketing, Verkaufsförderung, Schulung und Projektberatung bietet profine nach eigenen Aussagen als einziges Systemhaus die Montage als Dienstleistung an. Das Schwesterunternehmen HeldA übernimmt die kompetente Montage mit qualifizierten Fachkräften, bundesweit – langfristig und nicht nur für punktuelle Einsätze. Das vor wenigen Jahren gegründete Unternehmen hat laut profine bereits zahlreiche Objekte realisiert und genießt eine hohe Nachfrage. HeldA ist mit eigener Standfläche beim profine Messeauftritt vertreten.



Foto: © profine

Die neue 70 mm Systemplattform von profine feiert ihre Premiere auf der Fensterbau Frontale 2018.



Auch bei Schiebesystemen präsentiert profine ein Neuprodukt: PremiSlide 76 ist ein kompaktes, effizientes und vielseitiges Schiebesystem.

HALLE 7, STAND 453 U.A.

profine GmbH
International Profile Group
www.profine-group.com

HAUTNAH AM PULS DES MARKTES KNEER-SÜDFENSTER ZEIGT NEUESTE TRENDS

Mit einem vergrößerten Messestand und innovativen Fenstern und Haustüren made in Germany zeigt Kneer-Südfenster auf der Fensterbau Frontale Flagge. Zu sehen sein werden bei dem Familienunternehmen die aktuellen Trends des Marktes – neue Farben, authentische Oberflächen, hochwertiges Design und zukunftsweisende Technik in allen Produktbereichen. Unter anderem wird eine ganze Reihe neuer exklusiver Holz- und Aluminium-Holz-Haustüren mit authentischen Oberflächen vorgestellt. Gezeigt werden außergewöhnliche Optiken wie Altholz und Fasseiche. Das erstmals präsentierte Holz-Haustürsystem HT 82 zeigt diese Oberflächen in Verbindung mit schlanken Ansichten. Die hochwertigen Haustüren gibt es in verschiedensten Größen und Aufteilungen, beispielsweise mit verdecktem Seitenteil, integriertem Oberlicht und verdeckt liegenden Bändern. Sie bieten hohen Wärmeschutz und einen Sicherheitsstandard bis RC2. Ausgestattet sind die Haustüren mit besonderen Grifflösungen. Schlüssellosen Zugang bieten optional Fingerprint-Systeme, die nun elegant im Türgriff integriert sind. Zu sehen sein werden bei Kneer-Südfenster auch Haustüren, die Smart Home-ready mit neuen, direkt im Türblatt integrierten, intelligenten Zutrittssystemen ausgerüstet sind.

Holzelemente in modernen Farben

Im Bereich der Holzfenster und -Haustüren stellt Kneer moderne Trendfarben vor, beispielweise naturnahe Erdfarben und aktuelle Grautöne. In der Farbkarte des Unternehmens stehen damit jetzt insgesamt 30 Farbtöne

Außergewöhnliche Holz- und Aluminium-Holz-Haustüren mit authentischen Oberflächen wie Altholz und Fasseiche bilden einen Schwerpunkt bei Kneer-Südfenster, beispielsweise eine Variante mit Echtholz furnier aus Baumscheiben.

HALLE 5, STAND 213

Kneer GmbH
www-kneer-suedfenster.de



Fotos: © Kneer-Südfenster

ne zur Auswahl. Im Segment Schiebetür wird eine Lösung mit puristischen Design und absoluter Nullbarriere zu sehen sein. Eine exklusive Ausführung in Aluminium-Holz zeigt reduzierte Beschläge und eine optimierte Laufschiene, die zu 100 Prozent barrierefrei verläuft. Ein weiteres Highlight ist eine Pfosten-Riegel-Fassade mit integrierter Hebe-Schiebe-Tür, mit Drehtüren und einer Ecklösung. Die weiteren Messethemen lauten Smart Home und Einbruchschutz. Zudem gibt es bei Kneer-Südfenster die passende Beschattung in Form von Rollläden, Raffstoren, Textilscreens oder als schaltbares Glas aus einer Hand.

Nullschwelle passivhauszertifiziert

DD_02_2018



20

JAHRE
GARANTIE
auf Magnet-
zugkraft

Besuchen Sie uns auf der
FENSTERBAU FRONTALE
in Halle 7, Stand 116

Vorteile unserer neuen Magnet-Doppeldichtung MFAT PH:

- ✓ Schwellenloser Übergang bei allen Haus- und Balkontüren (Dreh, Dreh-Kipp, Stulp) nach DIN 18040
- ✓ Werkseitige Bauwerksabdichtung nach DIN 18531/18533 und Flachdachrichtlinie
- ✓ Keine Mechanik – kein Verschleiß
- ✓ Integrierte Entwässerung (ohne vorgesetzte Rinne)
- ✓ Schlagregendichtheit bis E750 (Stulp), Luftdurchlässigkeit Klasse 4

MAGNET-NULLSCHWELLE ERFÜLLT HÖCHSTE ANSPRÜCHE ALUMAT ZEIGT LÖSUNGEN FÜR NEUE ANWENDUNGEN

Bei Alumat stehen zukunftsorientierte Entwicklungen und innovative Neuheiten bei den bewährten Nullschwelen des Unternehmens mit magnetischer Dichtungstechnologie im Zentrum der Messepräsenz. Bereits vor über 20 Jahren sah Alumat die wachsende Bedeutung von Stol-



Foto: ©Ulrike Jocham/Alumat

Auch wenn starker Schlagregen direkt bis zur schwellenfreien Magnet-Doppeldichtung vordringen kann, ist die Original-Nullschwelle von Alumat absolut dicht – sogar bei herausfordernden Stulptüren ohne Rinne.

HALLE 7, STAND 116

Alumat Frey GmbH
www.alumat.de

per-, Sturz- und Schwellenfreiheit in einer alternden Gesellschaft voraus. Heute hat der Hersteller nach eigenen Aussagen einen Marktvorsprung. Original-Nullschwelen von Alumat bieten Systemsicherheit und maximalen Einbaukomfort. Die Magnet-Nullschwelle hat sich im eingebauten Zustand bewährt, und immer mehr Prüfergebnisse untermauern ihre nachhaltige Abdichtungsleistung bei Luftdichtheit und Schlagregendichtheit. Für alle gängigen Holz- und Kunststoffprofilssysteme kann Alumat hohe Abdichtungsklassen gewährleisten – eine echte Mammutleistung an Universal Design des Unternehmens, das sich ausschließlich auf die Entwicklung von innovativen Türdichtungen und deren Bauwerksanschlüsse spezialisiert hat. Auch die Einbruchhemmung RC 2 gilt nun für alle Holz- und PVC-Profile in Kombination mit Siegenia-Beschlägen für ein- und zweiflügelige Dreh-/Drehkipp-Fenstertüren. In Nürnberg wird des Weiteren eine Hebeschiebetür mit einer neuen Flachselle gezeigt, die sowohl in der Renovierung als auch im Neubau eingesetzt werden kann. Ebenfalls präsentiert wird eine Stulptür mit der ersten passivhauszertifizierten Nullschwelle für Drehtüren.

GESAMTES PRODUKTPORTFOLIO PLUS NEUES ROLLADENSYSTEM DRUTEX ZEIGT LEISTUNGSTÄRKE UND SETZT AUF BESTEHENDE UND NEUE PARTNER

Das polnische Unternehmen Drutex, einer der führenden Hersteller von Fenstern, Türen und Rollläden in Europa, wird in Nürnberg als besonderes Highlight sein neu entwickeltes PVC-Rollladensystem vorstellen. Das von der hauseigenen F&E-Abteilung entwickelte und im Januar vorgestellte System entspricht laut Unternehmen den aktuellen Markttrends. Die modernen Rollläden sind etwa mit einer sogenannten warmen Verstärkungskonsole aus Kunststoff ausgestattet, die im Vergleich zu den handelsüblichen Stahlkonsolen die Wärmeeffizienz erheblich verbessert und zugleich eine optimale Steifheit der Konstruktion ermöglicht. Es können Moskitonetze sowohl von innen als auch von außen daran montiert werden. Die eigens entworfenen Verstärkungen ermöglichen optimale Steifheit und Windfestigkeit.

Neben dieser Innovation können auch die bekannten Systeme von Drutex auf dem Messestand begutachtet werden. Hierzu zählen neben den Iglo Energy-Fenstersystemen ebenso die Holz-, Aluminium- oder PVC-Türen der Iglo-, Softline- und MB-Reihe sowie die Fassadensysteme des Unternehmens. Damit wird den Messebesuchern ein guter Überblick über das gesamte Produktsortiment der polnischen Marke geboten. „Messebesuche sind für uns stets

Das neue PVC-Rollladensystem ist eines der Highlights auf dem Fensterbau Frontale-Messestand des polnischen Fensterbauers Drutex.

HALLE 5, STAND 247

Drutex S.A.
www.drutex.de

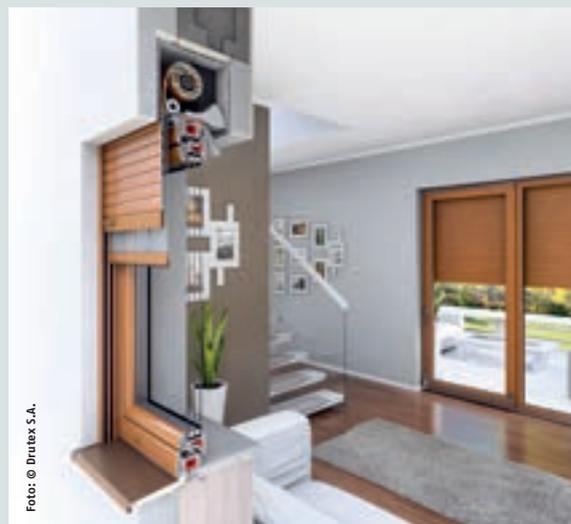


Foto: © Drutex S.A.

wichtige Termine, die wir auch gerne wahrnehmen. Besonders auf der Fensterbau Frontale haben wir die Möglichkeit, uns mit den zahlreichen Besuchern auszutauschen und ihnen unsere Produkte vorzustellen. Mithilfe unseres großen ausgestellten Produktportfolios möchten wir bestehende Beziehungen stärken sowie neue Kontakte knüpfen“, erklärt Adam Leik, Marketing Director von Drutex.



Die Salamander Geschäftsführung feiert der Fensterbau Frontale 2018 in Nürnberg entgegen.

HEBESCHIEBETÜR IM TRENDDESIGN SALAMANDER BLICKT ZURÜCK UND ZEIGT ZUKUNFT

Unter dem Motto „Willkommen Zukunft“ zeigt sich die Salamander Industrie-Produkte GmbH auf der Fensterbau Frontale mit einem neu konzipierten Stand-Design und innovativen Weiterentwicklungen. Eine Besonderheit wird die Unternehmensausstellung sein, die in einem Zeittunnel durch die Salamander Historie führt. Anlass der Zeitreise ist das 100-jährige Bestehen des Hauptstandortes in Türkheim/Unterallgäu, das vergangenen Jahr gefeiert wurde. Das Highlight am Ausgang des Tunnels ist die weiterentwickelte evolutionDrive Hebeschiebetür, die bereits 2016 Premiere feierte. Der Fokus liegt dabei auf der neuen Lösung „evolutionDrive: Free“, die mit ihrem niedrigen Rahmen für Festverglasungen ein elegantes Erscheinungsbild abgibt. Durch die

HALLE 7, STAND 219

Salamander Industrie-
Produkte GmbH
www.sip-windows.com

schlanke Rahmenkontur wird Salamander dem Trend nach hohen Glasanteilen gerecht. Darüber hinaus punktet die neue Hebeschiebetür mit einer patentierten Lösung für geprüfte

einbruchhemmende Elemente bis zur Widerstandsklasse RC 2. Der Sicherungsmechanismus funktioniert unabhängig vom jeweils eingesetzten Beschlag und ermöglicht insbesondere auch den Einsatz von Schwellen mit flacher Laufschiene oder Renovierungsschwellen. Damit ist Salamander im Wachstumssegment der Hebeschiebetüren nach eigenen Aussagen der einzige Systemgeber am Markt, der eine beschlag- und schwellenunabhängige Lösung bietet.

Brüggmann bluEvolution 82

Das hochenergiesparende Qualitätsprofilssystem Brüggmann bluEvolution 82 ergänzt das präsentierte Produktprogramm. Eyecatcher werden zwei Elemente mit neuen Dekorfolien sein, die Salamander in sein Farbprogramm aufnehmen wird. Mit einer Brüggmann bluEvolution 82 Haustür, die die geprüfte Widerstandsklasse RC 2 vorweist, glänzt das Zukunftssystem gleich in dreifacher Ausführung auf dem Stand. Im Bereich der Schiebesysteme präsentiert das Unternehmen das Profilsystem evolutionDrive SF.



Klick. Klick. Fertig.



Sparen Sie bei der Herstellung bis zu 10 Minuten pro Fenster in nur wenigen Klicks – mit aluPilot von Winkhaus!

Mit unserem effizienten Beschlagsystem für Aluminiumfenster sparen Sie vorgelagerte Arbeitsschritte bei der Fensterfertigung. Das einfache Klick-Prinzip beschleunigt die Verarbeitung. Dadurch gewinnen Sie wertvolle Arbeitszeit und können Ihre Fertigungskosten erheblich senken.

winkhaus.de

**FENSTERBAU
FRONTALE**

Besuchen Sie uns auf der FENSTERBAU FRONTALE in Nürnberg vom 21. - 24. März 2018. Wir zeigen Ihnen viele innovative Lösungen für Fenster und Türen sowie intelligente Zutrittsorganisation und Schließsysteme. Wir freuen uns auf Sie!
Halle 4, Stand 4-243

EIN ORIGINAL, DAS FARBE BEKENNT RENOLIT ZEIGT NEUE FOLIEN UND FASSADENPROJEKT

Am Anfang steht immer das Original. So auch vor mehr als 30 Jahren, als die ersten Kunststoffprofile begannen, Farbe und Dekor zu zeigen. Es waren Renolit Hochleistungsfolien, die Fenstern, Türen und Toren ein individuelles Gesicht gaben und obendrein zusätzlichen Schutz gewährten. Und weil das bis zum heutigen Tage so ist, werden die Renolit Exofol-Produkte auf der diesjährigen Fensterbau Frontale unter dem Titel „Renolit. Das Original.“ präsentiert. Passend dazu stellt Renolit in Nürnberg einen Produktmarker vor, der in die Basisfolie eingebracht wird und das Original eindeutig von Alternativprodukten unterscheidbar macht.

Neue Dekore und Farben mit 3D-Prägung VLF

Im Mittelpunkt der Neuheitenpräsentation steht die dreidimensionale Prägung VLF. Der Faserverlauf der tiefen, bewegten Holzstruktur variiert stark und erzeugt die lebendige Optik einer gebürsteten und sandgestrahlten Oberfläche. Haptisch ist sie sehr matt, gleichmäßig und sehr robust. Auf der Fensterbau Frontale präsentiert Renolit die neue Prägung in Verbindung mit vier neuen Eichedekoren und in sechs Unifarben, zu denen auch der neue Schwarzton „Black“ gehört. Zu den eher stylischen Oberflächen zählt dagegen die Prägung „Ulti-Matt“ mit ihrem fast samtigen Aussehen. Auf der Messe ist sie in Anthrazitgrau, in verschiedenen Weißtönen sowie ebenfalls in dem neu-

en Tiefschwarz „Black“ zu sehen. Eine Serviceleistung der besonderen Art ist die Erhöhung der schon bislang großzügigen Gewährleistungsfristen. Für Mittelmeer-Anrainerstaaten sowie für etliche Länder in Übersee verdoppelt das Unternehmen die Gewährleistungsfristen für Renolit Exofol PX von fünf auf zehn Jahre. Für Renolit Exofol FX betragen sie künftig weltweit einheitlich 20 Jahre. Hoch interessant ist auch ein Projekt, bei dem Renolit die Folie in die Fassade bringt. In Nürnberg stellt Renolit das Projekt erstmals der Öffentlichkeit vor und präsentiert auf Siding- und Kassettensystemen aus Aluminium ausgewählte Dekorvarianten.

Die tiefe, bewegte Holzstruktur der dreidimensionalen Renolit Prägung VLF erzeugt die lebendige Optik einer gebürsteten und sandgestrahlten Oberfläche.

HALLE 6, STAND 231

Renolit SE
www.renolit.com



Foto: © Renolit

BESCHLAGUNABHÄNGIGER FENSTERFALZLÜFTER INNOPERFORM STELLT NEUES PRODUKT ARIMEO VOR

Innoperform kommt mit seinem neuen arimeo, dem laut Unternehmen ersten beschlagunabhängigen Fensterfalzlüfter für Anschlag- und Mitteldichtungssysteme, nach Nürnberg. Die Produktneuheit könne in der heute geforderten Anzahl verdeckt liegend platziert werden. Außerdem erleichtere sie die Verarbeitung im Fensterwerk signifikant, berichtet das Unternehmen. „Bewährte Lösun-

gen stoßen immer häufiger an ihre Grenzen,“ erklärt Achim Kockler, geschäftsführender Gesellschafter der Innoperform GmbH, mit Blick auf die sich stetig erhöhenden geforderten Luftmengen. Sein Team hat darum einen gänzlich neuen Ansatz gesucht und innovative Lösungen gefunden. Der kompakte Fensterfalzlüfter kann immer an optimaler Stelle, oben quer, positioniert werden. Die Regelungsklappen reagieren, dank ihrer Strömungskontur, automatisch auf hauchfeine Luftbewegungen und begrenzen den Luftstrom. Eine neuartige Fließgelenktechnik sorgt für ein punktgenaues Rückstellvermögen der Regelungsklappen.

Unter seiner neuen Produktmarke arimeo – pure balance bietet Innoperform zur Markteinführung mit arimeo classic S einen Fensterfalzlüfter für Kunststofffenster und mit arimeo classic T einen weiteren Fensterfalzlüfter für Holzfenster an. Ersterer wird einfach in der Nut der Flügeldichtung eingerastet. Aufgrund der kompakten Bauweise können die arimeo Fensterfalzlüfter flexibel und unabhängig von Beschlägen im Fensterflügel platziert und in nur zwei Arbeitsschritten montiert werden.

Der neue beschlagunabhängige und verdeckt liegende Fensterfalzlüfter arimeo mit neuartiger Fließgelenktechnik lässt sich schnell montieren. Er wird für Kunststoff- und Holzfenster angeboten.

HALLE 6 / STAND 324

Innoperform GmbH
www.arimeo.de



Foto: © Innoperform GmbH

ELEGANTE DIE VISION UNSERER PARTNER

DAS FENSTERPROFIL DER NEUEN GENERATION

Mit Elegante bringen wir Ihre
Ideen auf Erfolgskurs:

Sieger der Publikumswahl auf
der Fensterbau Frontale 2016

Präsentation & Einführung auf
der Fensterbau Frontale 2018

21. – 24.3.18 / Halle 6, Stand 203 & 302

THE GERMAN PROFILE ENGINEERS
FOR WINDOWS AND DOORS

INOUTIC   IC

Inoutic / Deceuninck GmbH
Bayerwaldstraße 18 / 94327 Bogen / www.inoutic.de

MEMBER OF THE DECEUNINCK GROUP

Zukunft meistern

DER FENSTERBAU, SEINE ZULIEFERER UND AUCH DIE PLANENDEN UND AUSSCHREIBENDEN STELLEN STEHEN VOR GROSSEN HERAUSFORDERUNGEN. MIT WISSEN, KOMPETENZ UND MUT, DEN TRENDS VON DIGITALISIERUNG, TECHNOLOGIE UND GESELLSCHAFTLICHEM WANDEL ZU BEGEGNEN, IST ANGESICHTS DER KOMPLEXER WERDENDEN AUFGABEN DAS GEBOT DER STUNDE.



Digitalisierung – ein Megatrend im Fenster- und Fassadenbau.

UM DIE ZUKUNFT meistern zu können, stellt sich die Frage, worauf wir uns als Branche in Zukunft einzustellen haben. Was sind also die Megatrends im Fensterbau?

Digitalisierung? Globalisierung? Transparentes Bauen? Hocheffizientes Bauen? Urbanisierung? Klimawandel? Gesellschaftswandel? Flüchtlingsbewegungen?

Manche dieser Trends kommen uns entgegen. Andere wiederum stellen uns vor große Herausforderungen in der täglichen Arbeit. Hier wird die Digitalisierung sicher eine höhere Wertschöpfung bringen, ein besseres Image und neue Funktionen für Bauteile. Ebenso die Globalisierung: Neue Märkte mit guten Geschäften, die auf Fenster und Fassaden aus Deutschland ganz besonderen Wert legen. Anti-Trends wie der hohe Importdruck und Preisdumping, immer größere Glasflächen des transparenten Bauens, Gewichte und Größen, aber auch so manche bauphysikalische Herausforderung aufgrund energieeffizienter und wärmebrückenoptimierter dichter Bauweisen oder die mangelnden Möglichkeiten für kleinere Unternehmen zur Durchführung von Forschungsprojekten wirken dem entgegen. In der allgemeinen Diskussion tauchen immer weitere Themen auf: Wie im Spiegel (2/2017) das Thema „Vogelsicherheit – das Fenster zum Tod“ oder zu Umweltfragen eine Ad-

hoc-Meldung wie „Asbest in kitthaltigen Verglasungen“ und die damit verbundene Frage der Fensterentsorgung.

Herausforderungen sind aber auch hilfreich und beflügeln das Geschäft. Hierzu gehören natürlich der Klimawandel und damit die verbundene Diskussion um energetische Kenndaten oder die europäische Harmonisierung, welche neue Funktionalitäten der Produkte stark begünstigt hat, sowie der mit der Zuwanderung verbundene benötigte Wohnbedarf, aber auch Themen wie Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Es gibt auch Entwicklungen und Trends, die aktuell noch nicht ganz zu bewältigen sind, wie etwa die Größe der Produkte und die damit verbundenen Gewichte, der Trend zu dunklen Farben und entsprechend hohen Oberflächenenerwärmungen und Verformungen. Aber auch bauphysikalische Themen durch die veränderten Bauweisen, wie Dichtigkeit, Überdruckabbau oder Lüftungskonzepte zählen dazu. Alte Größenbeschränkungen bieten auch heute noch eine gute Orientierung (z.B. Auszug aus DIN 68121 aus dem Jahr 1993). Natürlich kann man über diese Abmessungen gehen. Einschränkungen in der Nutzung sollten dann aber an den Bauherrn kommuniziert werden.

Vermehrt treten jetzt Brandschutzthemen durch Wohnraumverdichtung (Stichwort Grenzabstand), Nutzungsänderung und höhere Brandrisiken in den Vordergrund. Wie fatal Fehler hier sein können, zeigen Katastrophen wie der Hochhausbrand am 14. Juni 2017 in London. Die Musterbauordnung schreibt u.a. vor, dass Brandwände als raumabschließende Bauteile zum Abschluss von Gebäuden (Gebäudeabschlusswand) oder zur Unterteilung von Gebäuden in Brandabschnitte (innere Brandwand) ausreichend lang die Brandausbreitung auf andere Gebäude oder Brandabschnitte verhindern müssen – in der Regel 90 Minuten lang. Sie sind – mit wenigen Ausnahmen – als Gebäudeabschlusswand erforderlich, wenn diese Abschlusswände an oder mit einem Abstand von weniger als 2,50 Meter gegenüber der Grundstücksgrenze errichtet werden, es sei denn, dass ein Abstand von mindestens fünf Metern zu bestehenden oder nach den baurechtlichen Vorschriften zulässigen künftigen Gebäuden gesichert ist.

Informationen zu Produkten und Innovationen gibt es auch auf www.glas-raahmen.de

GLAS+RAHMEN

MAKE IT SIMPLE

Die Erfahrungen und Diskussionen zeigen, dass das Bauen in Deutschland den komplexen Trends längst nicht mehr folgen kann. Hierzu zählen nicht nur Verzögerungen von Prestigebauten wie dem Berliner Flughafen oder der Elbphilharmonie, sondern auch beispielsweise Bauschäden am Kanzleramt. Es fehlt hier oft an qualifizierten Fachplanern, an frühzeitiger Fachplanung generell und an den notwendigen einfachen Lösungen, mit denen das Handwerk am Bau zurecht kommen kann. Die in einer TV-Reportage gezeigte Praxis in der Energieberatung sollte die Branche und die Befürworter zum Nachdenken bringen: Als Energieberater qualifizierte und gelistete Verkäufer haben hier im Wesentlichen versucht, ihre Produkte wie Wärmedämmverbundsysteme, Heizungssysteme, Solaranlagen etc. zu verkaufen. Ein schlüssiges und „sinnvolles“ Beratungskonzept für die Verbraucher war leider die Ausnahme. Ähnliche Mängel sind im Bereich der Lüftungsplanung, der Elektroplanung in Verbindung mit Gebäudeautomatisierung, in der Brandschutzplanung und vielem mehr zu finden. Ganz zu schweigen von der notwendigen Detailplanung der Produkte selbst, aber auch deren Integration in die Bauwerke. Fragen wie die folgenden werden leider zu wenig gestellt:

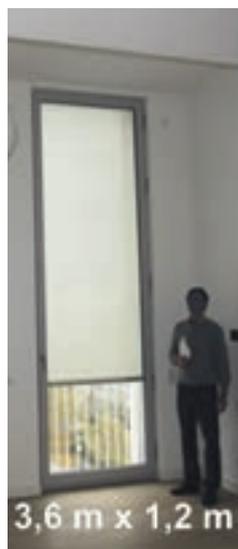
„Wie sieht denn die richtige Lösung zur Befestigung eines zweiflügligen Fensters im Sturzbereich mit Sanierungsrolladen aus?“

„Wie gehen wir mit dunklen Oberflächen und Verformungen bei anthrazitfarbigen, dunklen Fenstern um?“

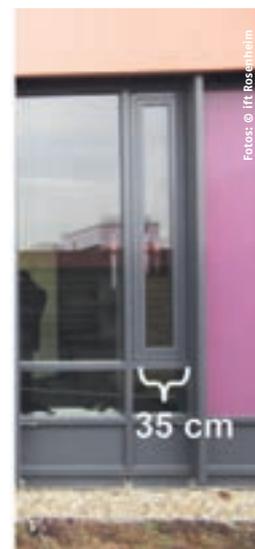
„Sind Ihnen die technischen Grenzen bewusst und kennt diese Ihr Händler, der Ihre Produkte ja im Wesentlichen erläutert und verkauft?“

„Wie sieht die fachgerechte Abdichtung im unteren Fensteranschluss raumseitig bei der Sanierung aus?“

„Wie bekomme ich in der Praxis dieses verdammte Kopplungsprofil fachgerecht an den Baukörper angebunden und abgedichtet?“



Fenster und Türen werden heute in früher nicht gekannten Formaten und Größenordnungen angefragt und ausgeführt.



Fotos: © Ift Rosenheim

l.: Brandkatastrophe im Grenfell Tower London im Juni 2017.

r.: EN 13830: Brandschutz bei Fassaden – ein Überblick

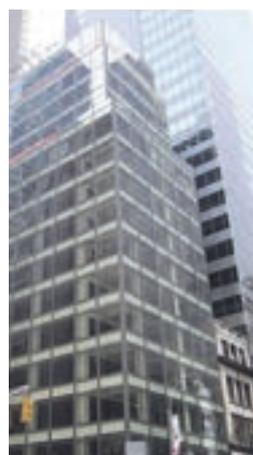
Diese Liste könnte unendlich weitergeführt werden. Besonders heikle Themen wie die Kabelführung und die Integration elektrischer Komponenten – vielleicht auch die fachgerechte Durchdringung der notwendigen luftdichten Abdichtung – sind dabei nicht angesprochen. Was also dringend gebraucht wird, um diese Entwicklung zu stoppen, ist konsequentes Herausarbeiten weiterer standardisierter, einfacher Lösungen. Einiges ist jedoch schon auf den Weg gebracht worden, wie z. B. selbstklebende Folien zur Fugenabdichtung, druckentspanntes Mehrscheiben-Isolierglas, Bedienungsunterstützung bei Beschlagteilen, pastöse Folienabdichtungen, Distanzschrauben, Zargenlösungen zur Vorwandmontage, Verbundfenster mit integriertem Sonnenschutz oder Vorbau-Rollladenkastensysteme für die Sanierung. Die notwendige Verbreiterung des Fachwissens, auch bei Händlern und Verkäufern, eine deutlich verbesserte Qualifizierung der Fachplaner und eine Vereinfachung unserer Systeme, damit die Praktiker mit ihnen umgehen können, sind ein weiterer Schritt.

AUF DIE RICHTIGE PLANUNG KOMMT ES AN!

Die heute angewandte Ausschreibungspraxis passt längst nicht mehr zur Leistungsfähigkeit der Produkte.



Foto: © Fotolia, burnsturf003



- ▶ Deckenanschluss
- ▶ Verhinderung der Brandweiterleitung
- ▶ Schutz von Fluchtweg/Treppenhaus
- ▶ Verhinderung des Brandüberschlags
- ▶ Bei geringem Gebäudeabstand Brandschutzkonzept beachten

Hier werden wie vor 20 Jahren per Drag & Drop Muster-
texte verwendet, die so gleich mehrfach zu Fehlern und
Missverständnissen führen können. Aktuell sind ver-
mehrt Fehler in der Ausschreibung von Sonderanfor-
derungen wie bei einbruchhemmenden Elementen ein
Problem. Aus Furcht vor möglichen Ansprüchen werden
in Angeboten und Auftragsbestätigungen Texte verwen-
det wie: „... Ausführung der Fenster mit RC2-Beschlä-
gen“. Dies erweckt beim Kunden den Eindruck, ein ein-
bruchhemmendes Fenster nach Norm bestellt zu haben.
Geliefert bekommt er aber oft ein Fenster mit verbesser-
ter Beschlagskonfiguration ohne die übrigen notwendi-
gen Maßnahmen wie die druckfeste Hinterfütterung im
Bereich der Montage- und Glasanbindung, die Absiche-
rung der Verglasung und vieles mehr, was für einbruch-
hemmende Elemente zwingend notwendig ist. Eine ent-
sprechende Beratung findet oft nicht statt. Diese Praxis
basiert sicherlich auf der Unsicherheit im Umgang mit
dem Thema „Einbruchhemmung“, besonders beim The-
ma Anbindung der einbruchhemmenden Bauteile ans
Mauerwerk, aber auch bei der Ausstattung komplexerer
Bauteile mit Kopplungen, barrierefreien Schwellen und
anderem mehr.

Auch die angrenzenden Gewerke müssen an die ak-
tuellen Anforderungen angepasst werden. Bei hoch-
wärmedämmendem Mauerwerk gehören dabei der Lai-
bungsstein und der Glattstrich als Voraussetzung für die
Umsetzung aller Anforderungen an den fachgerechten
Anschluss einfach dazu. Ohne die richtige Detailplan-
nung und Bauüberwachung können moderne Gebäu-
dehüllen zur Gänze nicht mehr erstellt werden. Fach-
vorträge der Rosenheimer Fenstertage 2017 sowie Er-
gebnisse aus dem Forschungsprojekt „Befestigung ein-
bruchhemmender Bauteile in hochwärmedämmendem

Ziegelmauerwerk“ zeigen, dass diese Themen durchaus
lösbar sind. Beispielsweise gibt es als Faustformel bei
richtiger statischer Dimensionierung der Befestigungs-
mittel gemäß dem Leitfaden zur Planung und Ausfüh-
rung der Montage von Fenstern und Haustüren auch bei
einbruchhemmenden Bauteilen keine Probleme, wenn
als Befestigungsabstände bei RC2 ca. 40 Zentimeter und
bei RC3 ca. 20 Zentimeter gewählt werden.

DIGITALISIERUNG SCHREITET UNWEIGERLICH VORAN – MIT ODER OHNE UNS

Die notwendige Sensortechnik wird immer günstiger.
Die Energieversorgung lässt sich oft schon über Solar-
technik lösen. Die Möglichkeiten der Branchenproduk-
te bzgl. neuer Funktionen scheinen unbegrenzt. Das in-
telligente Bauteil, das auf Umwelteinflüsse reagiert, die
notwendige Wartung anzeigt, aber auch als digitale Pro-
jektionsfläche genutzt werden kann, ist sicher die Zu-
kunft. Lässt man die Türautomatisation, also intelligente
Beschlagteile wie Motorschlösser, Verschlüsse und An-
triebe einmal außen vor, so fehlt es im Bereich der Fen-
stertechnik deutlich an integrierten, einfachen und kos-
tengerechten Lösungen. Man möge sich an dieser Stel-
le vorstellen, dass beim elektrischen Fensterheber eines
Autos der Antrieb auf die alte Kurbeleinheit aufgesteckt
wird, um so die Scheibe zu heben. Dies ist eine wenig
praktikable, unschöne und viel zu kostenaufwändige Lö-
sung, die zudem viel zu wenig Komfort bietet. Indust-
rietore, Garagentore, Sonnenschutzeinrichtungen und
-verschattungen zeigen die Leistungsfähigkeit integrier-
ter Lösungen.

AKZEPTANZ VON SMART HOMES BEIM NUTZER

Natürlich mag sich die Frage stellen, ob das Smart Home
überhaupt gewünscht wird. Ob es eine Chance oder ein
Risiko ist. Wer möchte denn, dass sich die Fenster im
Schlafzimmer oder Wohnzimmer automatisch, also von
„selbst“ regeln? Die Antwort ist einfach gegeben und
wird vielleicht an einem simplen Beispiel schnell deut-
lich: Die Einbruchdiskussion ist heute in aller Munde.
Man stelle sich vor, wie „abgebrüht“ der Einbrecher sein
muss, wenn elektronisch gesteuert auf Grund eines Sig-
nals des im Fenster integrierten Öffnungs- und Bewe-
gungsmelders just in dem Moment, in dem er einbre-
chen möchte, sich die Rollläden bewegen und die Haus-
tür klingelnd einen Besucher ankündigt. Die nächste
Generation der Bauherren wird solche Funktionen ein-
fach haben wollen. Ganz zu schweigen von den Mög-
lichkeiten zusätzlicher Dienstleistungen wie Wartung, Ent-
wicklung der Produkte in Abhängigkeit der Nutzerda-
ten, Energieeinsparung durch Optimierung von Licht-
und Sonneneinstrahlung und vieles mehr. Betriebe, die
sich darauf nicht einstellen, werden ihre Existenzgrund-
lage in einigen Jahren verloren haben.

Gestaltungsmöglichkei-
ten durch akustische
Fenstersteuerung.

AKUSTISCHE FENSTERSTEUERUNG





FENSTERBAU FRONTALE

IN NÜRNBERG
21. - 24. März '18

Halle 5
Stand 5-213

Exklusive, handwerkliche Haustüren mit intelligenten Zutrittssystemen.
Neue moderne Farbpalette für Holzfenster- und Haustüren.
Hebe-Schiebe-Türen in puristischem Design mit Nullbarriere.
Voll ausgestattete Pfosten-Riegel-Fassade mit vielfältigen Möglichkeiten.

Wohnen mit Weitblick



KNEER - SÜD FENSTER

Wohnen mit Weitblick

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



Foto: © Telekom Deutschland GmbH

SmartHome
Tür-/Fensterkontakt
magnetisch

MULTIFUNKTIONAL UND GRENZENLOS

Fenster ersetzen Fassaden, Türen werden zu Toren, Außentüren zu Innentüren, Aufzugstüren zu Eingangstüren – die Anwendung der Produkte wächst ineinander und bietet zusätzliche Möglichkeiten, große Flächen in der Wand zu füllen. Schon heute sind Forderungen nach bis zu 3,80 Meter hohen Türen, ausgeführt als Feuerschutztüren und zusätzlich noch mit einbruchhemmenden Eigenschaften zu finden. Man muss sich im Klaren darüber sein, welche Anforderungen dann an diese Produkte zu stellen sind. Große Produkte mit entsprechend großen Flügelgewichten bringen auf Grund ihrer Masse Sicherheitsrisiken in der Nutzung mit sich. Schnell kommt man dann zur Definition der Tore, die entsprechende Anforderungen an die Nutzungssicherheit handbetätigter oder kraftbetätigter Tore stellt. Ähnlich verhält es sich, wenn das Fenster zum wandersetzenden und großformatigen Bauteil und Abschluss der Gebäudehülle wird, also zur Fassade. Auch dann ergeben sich andere Anforderungen an die Dichtheit der Elemente, aber auch bezüglich der notwendigen Nachweise, z. B. der Statik und Tragfähigkeit.

VERÄNDERUNGEN IN DER PRODUKTION

Die Fabrik der Zukunft verwaltet ihren Lagerbestand selbst, optimiert und organisiert die Fahrwege mit selbstfahrenden Hebevorrichtungen, wird von der Planungssoftware direkt angesteuert und ermöglicht kleine, individuelle Losgrößen. Neuerungen sind dank Vernetzung und Internet in Planung und Fertigung „on demand“ verfügbar. Industrie 4.0 und die digitale Welt begegnen uns bereits heute in jedem Fertigungsbetrieb. Diese Chancen gilt es konsequent zu nutzen, um als Hochlohnland wie Deutschland mit hohen Qualitätsstandards und individuellen Kundenwünschen gegen billige Massenfertigungen punkten zu können. Hier bieten wir als ift Rosenheim mit unseren Werkzeugen wie dem CE-Generator zum Online-Leistungsnachweis und dem Montageplaner zur Vereinfachung des Montageplanungsprozesses unseren Beitrag für die Zukunft.

WAS WIRD DIE ZUKUNFT NOCH BRINGEN?

Intelligente Werkstoffe, Fenster aus dem 3D-Drucker, intelligente Verglasungen ... Das Wissen um neue Technologien, die Kompetenz damit umzugehen und der Mut, dem Wandel zu begegnen, werden über die Zukunft entscheiden. Die Digitalisierungswelle rollt längst. Hier stellt sich die Frage, wer dabei auf der Welle surft oder wer davon hinweggespült wird. Viele Branchen sind in den vergangenen Jahren verschwunden oder durch Firmen wie Uber oder Produkte wie E-Book-Reader usw. in Bedrängnis geraten. Wenn der Nutzer „Alexa/Ok Google/Siri mach bitte das Fenster auf!“ ruft und keine Reaktion erfolgt, dann werden die großen Technologiekonzerne hier die Lücke nutzen und Entwicklungstreiber werden. Wenn als Antwort aber „Lieber nicht, draußen ist der Feinstaubgehalt der Luft zu hoch!“ zurückkommt, dann hat die Branche ihre Hausaufgaben perfekt gemacht.

DER AUTOR

Prof. Ulrich Sieberath ist seit 2004 Leiter des Instituts für Fenstertechnik e.V. (ift Rosenheim), arbeitet in zahlreichen technischen Ausschüssen und Fachgremien mit und lehrt seit 1989 (seit 2012 als Professor) an der Hochschule Rosenheim Fenster- und Fassadentechnik.



SYSTEMABRUNDUNG UND NEUE OBERFLÄCHEN GEALAN STELLT NEUES INLINE-SCHIEBESYSTEM VOR

Der Messeauftritt von Gealan steht unter dem Motto „Innovation mit System“. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf den Bereichen Oberflächentechnologie, Digitalisierung und Automatisierung. Zusätzlich findet der Besucher eine umfangreiche Palette an Produktinnovationen. Einen besonderen Schwerpunkt bildet beispielsweise die seit fast 40 Jahren bewährte Oberflächentechnologie acrylcolor. Standbesucher können sich an Ausstellungsexponaten visuell und praktisch von der Qualität der Oberflächentechnologie überzeugen. Das I-Tüpfelchen der Präsentation bilden die neuen acrylcolor-Farbtöne Tiefschwarz RAL 9005, DB 703, Quarzgrau RAL 7039 und acrylcolor „Bronze Metallic“. Im Ausstellungsbereich „Oberflächen“ zeigt der Systemgeber auch sechs neue Dekorfolien. Auch das im letzten Jahr eingeführte Ganzglas-System Gealan Kubus wird zu sehen sein. Mit einem geprüften U_f -Wert von 0,88 W/m^2K erreicht das System beste Leistungswerte und erfüllt darüber hinaus die Kriterien der ift-Passivhaustauglichkeit. Die ausgezeichneten Wärmedämmeigenschaften werden durch ein innovatives Profildesign und den gezielten, Ressourcen schonenden Einsatz der Schaumtechnologie IKD im Rahmenprofil erreicht.

Erstmals präsentiert Gealan sein neues Inline-Schiebesystem. Dessen Hauptmerkmal ist eine umlaufende äußere Dichtung, an die der Systemflügel mittels intelligenter Beschlagstechnik angepresst wird. Damit wird das Dichtungsprinzip klassischer Dreh-Kipp-Elemente auch auf Schiebelösungen übertragen. Das Schiebesystem erreicht laut Gealan Leistungswerte bei Wasser-, Luft- und Schalldichtheit, die bisher von klassischen Schiebesystemen nicht erreicht werden konnten.

HALLE 5, STAND 103

Gealan
Fenster-Systeme GmbH
www.gealan.de



Foto: © Gealan

Mit der neuen Produktvariante S 9000 plus rundet Gealan die Systemplattform S 9000 ab. Markante Kennzeichnung und Differenzierung für die Systemergänzung S 9000 plus ist ein fester Mitteldichtungsdom. S 9000 plus ist vollständig kompatibel mit Flügeln, Glasleisten sowie Haustür und Hebe-Schiebe-System des Systems S 9000.

SCHÜCO ZEIGT UMFASSENDES LEISTUNGSPORTFOLIO PARTNER-SERVICES UND NEUE HEBESCHIEBETÜR



Foto: © Schüco International KG

Neues Schüco Living Alu Inside Fenstersystem mit patentierter Aluminium-Verbundtechnologie – vom Passivhaus Institut zertifiziert.

HALLE 7, STAND 403

Schüco Polymer
Technologies KG
www.schueco.de

Die Schüco Polymer Technologies KG will in Nürnberg mit einer für Fensterbauer und Fachhändler formulierten Messebotschaft und einer darauf abgestimmten Messestand-Architektur neue Akzente setzen. Die beständige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Schüco Partnern basiert auf einem umfangreichen Leistungsportfolio, das auch beim Messeauftritt im Fokus steht. Zu den gezeigten Produktneuheiten zählen das Hebeschiebetürsystem Schüco LivingSlide mit U_f -Werten bis 1,2 W/m^2K bei einer Flügelbautiefe von 82 mm, sowie neue Absturzsicherungen und Lüftungslösungen. Ein erweitertes Beschlagprogramm, eine 0-mm-Schwelldlösung für Barrierefreiheit nach DIN 18040 sowie neue Konturvarianten innerhalb der Aluminium-Deckschalen Schüco TopAlu sind weitere Highlights auf dem Messestand.

VOM FENSTERSYSTEM BIS ZUM TÜRDESIGNER INTERNORM: INNOVATIONEN AUCH IN VIRTUAL-REALITY

Der österreichische Fensterhersteller Internorm wird als Highlight seines Messeauftritts zwei neue Kunststoff-Fenstersysteme vorstellen. Darüber hinaus präsentiert das Unternehmen eine Produkterweiterung des Holz/Aluminium-Fensters HF 410, eine Glas-Absturzsicherung für bodentiefe Fenster sowie einen neuen Türenkonfigurator. Ein weiteres Highlight: Die neuen Produkte lassen sich auch im Virtual-Reality-Modus erleben.

Mit einem französischen Balkon aus Glas bietet Internorm eine neue elegante Lösung für bodentiefe Fenster.

HALLE 5, STAND 223

Internorm
International GmbH
www.internorm.com



Foto: © Internorm

www.fglgmbh.de

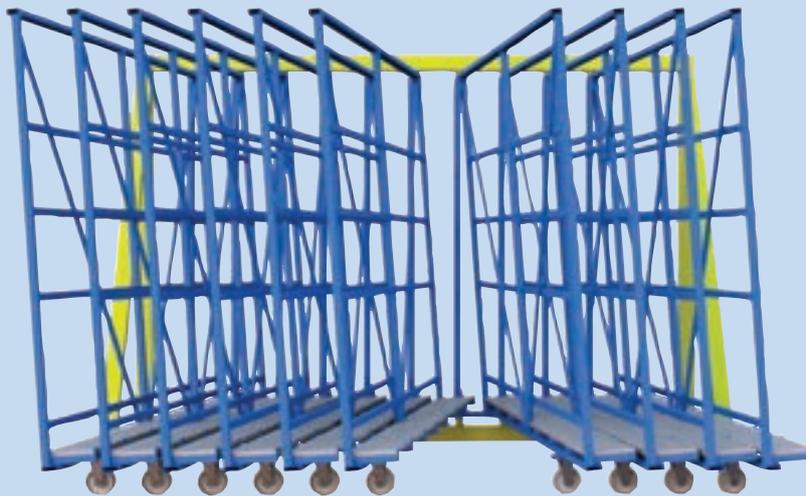


Sprechen Sie mit uns !



***Unser Sortiment umfasst über 130
verschiedene Transport- und Lagersysteme***

FGL - Schubfachlager- und Querlagersysteme
Glas- und Fenstertransportgestelle
Roll- u. Kommissionswagen - Scheibensortierwagen
verschiedene Lagergestelle bis Jumbomaßgröße
Sonderanfertigungen, individuelle Problemlösungen
und vieles mehr ...



Ihr Partner rund ums Glas und Fenster

***Qualität aus Deutschland
Made in Germany***



FGL-GLASLAGER + TRANSPORTSYSTEME GmbH

Florenz-Sartorius-Straße 16
D-37079 Göttingen
Internet: www.fglgmbh.de

Telefon: +49-(0)551-6 38 63
Telefax: 149-(0)551-6 33 94 74
E-Mail: info@fglgmbh.de

FENSTER ZUR ZUKUNFT REHAU MIT IDEEN ZUM SMARTEN FENSTER

Auch Fenster können smart: Der Polymerspezialist Rehau präsentiert in Nürnberg Realität und Vision vernetzter, intelligenter Fenster. Dabei stehen die Fragen, welche Funktionalitäten und Applikationen heute bereits möglich sind und welche morgen möglich sein sollen, im Fokus. „Anlässlich des 30. Jubiläums der ‚Fensterbau Frontale‘ zeigen wir, welche Merkmale Fenster aktuell und in Zukunft auszeichnen“, erläutert Carsten Heuer, seit Juni 2017 Leiter der Division Windows So-



HALLE 4A, STAND 123

Rehau AG + Co
www.rehau.com

lutions und Mitglied der erweiterten Gruppengeschäftsleitung von Rehau. „Unsere Besucher können direkt erleben, welches Innovationspektrum der Anspruch ‚Smartify‘ der Fensterbranche eröffnet“, verspricht Heuer. Rehau zeigt unter anderem sein intergriertes Lüftungssystem Geneo Inovent und wie verschiedenste Ap-

plikationen über ein Touch-Screen in der Scheibe gesteuert werden können. Eine intelligente Ergänzung, um Einbrecher bereits vor einem potenziellen mechanischen Eingriff über mehrere Eskalationsstufen abzuschrecken und bei Gewalteinwirkung beispielsweise automatisch Rollläden zu schließen oder auch einen Notruf abzusetzen, bietet das neue Fensteralarmsystem Smart Guard. Weiterentwickelt wurde auch Rau Fibro, das Fensterprofil aus Faserverbund, das bei vielen Konstruktionen ohne Stahlarmierungen auskommt.

BILLIGER ODER BESSER ALS DIE WETTBEWERBER? FINSTRAL WILL DAS BESSERE ANGEBOT



Foto: © Finstral

Finstral erweitert sein Programm mit innovativen Holzfenstern, konstruiert aus behaglichem Massivholz auf der Innenseite, Kunststoff im Kern und langlebig witterungsfestem Aluminium oder Kunststoff auf der Außenseite.

HALLE 5, STAND 222 UND 244

Finstral GmbH
www.finstral.com

Welchen Weg schlägt der Handel ein, um mit seinem Geschäft weiter zu wachsen? Finstral hat sich entschieden, statt billiger immer besser zu sein, bei Produkt, Vertrieb und Service. Mit seinem Partner-Programm unterstützt das Unternehmen seine Händlerpartner dabei in allen entscheidenden Bereichen und dokumentiert dies auf der Leitmesse in Nürnberg an vielen konkreten Beispielen. Darüber hinaus präsentieren die Südtiroler Highlights aus ihrem Produktprogramm. Gezeigt werden unter anderem das innovative Holzfensterprogramm aus eigener Fertigung, grundlegend erweiterte Möglichkeiten für Fenster in Ganzglas-Ausführungen (Nova-line und Cristal) und zahlreiche Musterfenster, mit denen die maximale Gestaltungsfreiheit

der modularen Profilsysteme von Finstral untermauert wird. Zudem erwartet die Besucher ein grundlegend überarbeitetes Haustürenprogramm.

ZUKUNFT AKTIV GESTALTEN VEKA PRÄSENTIERT WEGWEISENDE ENTWICKLUNGEN

Das Motto des weltweit führenden Kunststofffenster-Systemgebers auf der Leitmesse des Fenster- und Türenbaus lautet in diesem Jahr „Veka – Zukunft gestalten“. Auf seinem neu konzeptionierten, rund 1.000 Quadratmeter großen Messestand präsentiert das Unternehmen ein umfangreiches Gesamtpaket mit Lösungen für die kommenden Herausforderungen der Branche. „Die Zukunft zu gestalten, das bedeutet für uns nicht nur, den Fensterherstellern als starker, verlässlicher Partner praxistaugliche Innovationen und durchdachte Produkte anzubieten. Es

HALLE 6, STAND 253

Veka AG
www.veka.de

Der Messestand der Veka AG ist gewohnt offen gestaltet und in diesem Jahr zweistöckig.

geht vielmehr darum, die richtigen Themenfelder zu besetzen und Lösungen anzubieten, damit unsere Partner im Markt auch zukünftig weiter im Vorteil sind“, erläutert Bonifatius Eichwald, Veka Vorstand für Vertrieb und Marketing. Der Messestand des Unternehmens aus dem Münsterland bietet viel Raum für die Präsentation der Veka-Systemwelt und des Gesamtpakets. Großflächige Fassadenelemente, veredelt mit Veka Spectral, demonstrieren die Einsatzvielfalt dieser innovativen Oberflächentechnologie. Auf dem Stand zeigt der Systemgeber an Fensterexponaten neben dem neuen System Softline 76 auch die große Bandbreite an Produkten und Designmöglichkeiten, die er bereits heute bietet. Im Obergeschoss wird anhand vieler Beispiele erfahrbar, welche Lösungen Veka anbietet, um die Weiterentwicklung des Fensters voranzutreiben. Gezeigt werden unter anderem Lösungen für das Thema Barrierefreiheit, das digitale Produktgedächtnis IPS, das Veka Online-Planungstool WinDoPlan mit BIM-Schnittstelle sowie praxistaugliche Lösungen für die Glasverklebung, Veka-Konzepte für Smart Home und Automation sowie die hohe Kompatibilität der Softline-Systemplattform für mehr Wirtschaftlichkeit.

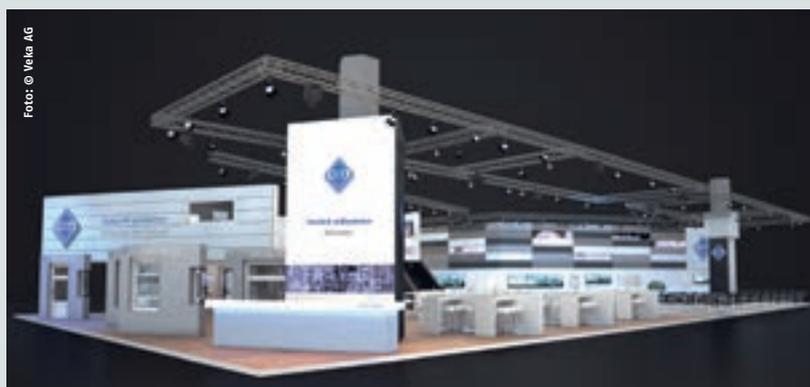


Foto: © Veka AG

40
JAHRE
HERSTELLER

ISO
CHEMIE
Use the blue technology.



Foto: © Oknoplast

Mehr Durchblick für Endkunden: Dieses Ziel verfolgt Oknoplast mit seinem Fensterlabor „Oknoplast Lab“ auf YouTube. In verschiedenen kurzen Videos wird auf humorvoll-informative Weise erklärt, worauf es beim Fensterkauf ankommt.

FENSTER EINFACH ERKLÄRT OKNOPLAST STELLT ENDVERWENDER-STRATEGIE VOR

Mitteldichtung, g-Wert und warme Kante – an Fachbegriffen mangelt es dem Fenster als technischem Produkt nicht. Dass der Endverwender beim Kauf nicht gleich Bahnhof verstehen muss, zeigt Oknoplast auf der Fensterbau Frontale 2018. Auf der Leitmesse stellt das Familienunternehmen als einer der führenden Kunststofffenster- und -türenhersteller in Europa seine Endverwender-Strategie vor. „Transparente Qualität“ lautet entsprechend das Motto für den Messeauftritt. Auf Augenhöhe und klar verständlich möchte Oknoplast seinen Fokus stärker auf die Bedürfnisse der Endkunden richten und seine Fachhandelspartner beim Verkauf stärker unterstützen. In seinem „Oknoplast Lab“ auf YouTube bringt das Unternehmen in zahlreichen Videos Haus- und Wohnungsbesitzern leicht verständlich das Fenster als Produkt nahe.

76er System schließt Lücke

Beim Produktsortiment stellt Oknoplast Bewährtes vor, darunter seine vom ift Rosenheim RC-2-zertifizierten Fenster. Aber auch das „Fenster für Deutschland“, Grande Classic, sowie Winergetic fehlen nicht.

HALLE 6, STAND 102

Oknoplast Deutschland GmbH
www.oknoplast.de/frontale

Neu sind hingegen die Automationslösungen. Sie erlauben die Vernetzung mit Somfys Haussteuerung

TaHoma und bieten mehr Kontrolle über das Fenster. Per Fernsteuerung lassen sich beispielsweise die Flügel kippen und wieder schließen. Darüber hinaus zeigt der Fensterbauer sein 76 mm-System, das die Lücke zwischen den 70 mm- und 82 mm-Systemen schließt. Die zu Oknoplast gehörende Marke Aluhaus (Aluminium-Haustüren) wird auf der Messe ihr neues 75-mm-System präsentieren, und auch die Hausmarke WnD (Kunststofffenster- und -haustüren überwiegend für den Objektbereich) stellt eine neue Produktlösung vor.

FENSTERBAU
FRONTALE

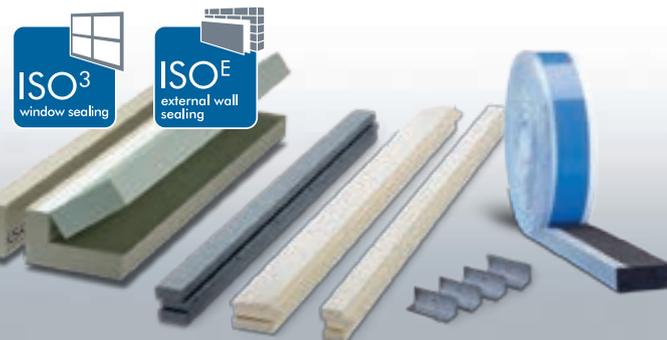
HALLE: 4A | STAND: 125

SIE VERSPRECHEN.
WIR HALTEN.

Produktcoach
Andreas Lange

Mehr Sicherheit beim Passivhausbau – dank zertifizierter Abdichtungslösungen.

Wer die hohen energetischen Anforderungen an ein Passivhaus erfüllen will, braucht starke, verlässliche Partner. Mit unseren Vorwandmontagesystemen und unserem Multifunktionsfugendichtband geben wir Ihnen genau das an die Hand. ISO-TOP WINFRAMER „TYP 1“ und „TYP 3“ sowie ISO-BLOCO ONE haben vom Passivhaus Institut Dr. Feist Darmstadt (PHI) die begehrte Auszeichnung „Zertifizierte Komponenten“ erhalten. Diese belegt die exzellente energetische Qualität unserer Produkte, die optimal auf die Montage und Abdichtung von Tür- und Fensterelementen in Passivhäusern ausgelegt sind. Als Planer und Verarbeiter erhalten Sie dadurch alle nur erdenkliche Rückendeckung, um die einwandfreie Funktion eines Passivhauses gewährleisten zu können. **Versprochen!**



GEBÄUDEABDICHTUNG DER
NÄCHSTEN GENERATION

Mehr unter: BAUFUGE4.0.iso-chemie.eu

ALUPLAST MACHT'S EINFACH FORTFÜHRUNG DES ZUKUNFTSKONZEPTS

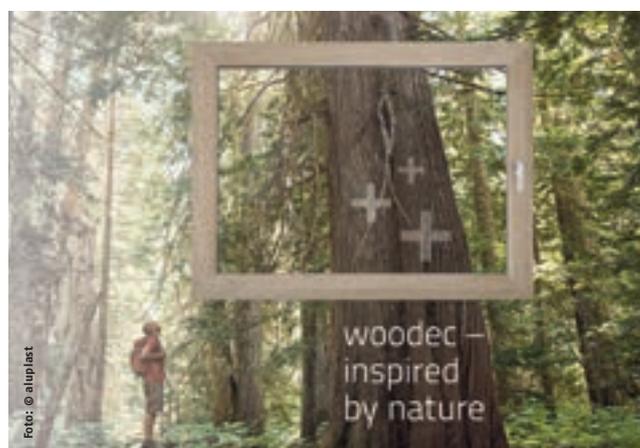
Im Zeichen einer konsequenten Weiterentwicklung steht der Messeauftritt des Systemgebers aluplast. Auf der Fensterbau Frontale 2016 hatten die Karlsruher die Standbesucher zu ihrer Einschätzung der wichtigsten Branchentrends befragt. Die daraus entstandene Marktforschung hat maßgeblich die Produkt-Neuentwicklungen und Innovationen mitgeprägt, die jetzt präsentiert werden. Zu sehen sind bei aluplast unter anderem zwei neue Design-Varianten. Die neue woodec-Oberfläche verbindet einen echten Holz-Look mit allen praktischen Vorteilen eines Kunststofffensters. Dem anhaltenden Anthrazit-Trend trägt der Systemgeber mit einem Grundkörper in Dunkelgrau für entsprechende Dekorfolien Rechnung. Dies ermöglicht bei geöffnetem Fenster eine einheitliche Optik des sichtbaren Grundkörpers.

Rationelle Fertigung plus viel Flexibilität

Ein neues System, das ganz auf den Einsatz von Alu-Deckschalen ausgerichtet ist, ist aluskin function. Erstmals vorgestellt wurde eine Studie der Weiterentwicklung der bisherigen aluskin-Deckschalensysteme auf dem aluplast-Innovationstag 2017. Auf der Fensterbau zeigt aluplast die fertige Systementwicklung. Für den Neubau wie für die Renovation ist die neue smart-slide-Schiebetür ausgelegt. Auch sie hat in Nürnberg Premiere. Smart-slide

ist so konzipiert, dass die Elemente sehr rationell gefertigt und verschiedene Beschlagslösungen zum Einsatz kommen können. Ein Flügel, drei Varianten: Effiziente Produktvielfalt er-

reichen Verarbeiter mit den im letzten Jahr in den Markt eingeführten Multifalz-Flügeln. Sie lassen sich in drei Varianten ausbauen und vermarkten: verklotzt, verklebt oder als energeto-Fenster. Seine Abrundung findet die aluplast-Präsentation auf der Fensterbau Frontale mit den umfangreichen Unterstützungs-Paket des Systemgebers für seine Verarbeiter.



Die neue woodec-Oberfläche von aluplast verbindet einen echten Holz-Look mit allen praktischen Vorteilen eines Kunststofffensters. Sie ist nach Aussagen des Systemgebers nicht nur optisch kaum von dem natürlichen Material zu unterscheiden, sie fühlt sich auch so an.

PRODUKTVIELFALT ALS AUSDRUCK DER KOMPETENZ INDIVIDUELLE LÖSUNGEN VON ABEL METALLSYSTEME

„Wir steigen ein, wo Standardlösungen an ihre Grenzen stoßen. Unser Anspruch ist es, immer eine individuelle und passende Lösung zu finden.“ So kündigt die Abel Metallsysteme GmbH & Co. KG ihren Messeauftritt auf der Fensterbau Frontale an. Das Unternehmen aus Geisa präsentiert sich als innovativer Hersteller von geprüften Geländer- und Absturzschutzsystemen. Man verstehe sich nicht nur als Innovationsgeber, sondern unterstütze seine Kunden ebenso bei der Lösungsfindung für komplexe Aufgaben. Im Messesfokus stehen Absturzschutzsysteme mit allgemein bauaufsichtlichem Prüfzeugnis (AbP) für spezielle Einbausituationen, Raffstoreanlagen und Rollläden. Um den verschiedenen baulichen Anforderungen gerecht zu werden, entwickelt Abel kundenspezifische Systemlösungen. Dies gilt auch für den Bereich der Ganzglasgeländer. Zeigen wird das Unternehmen in Nürnberg auch sein patentiertes Geländersystem Aqua Viva Visioplan mit integrierter Balkonentwässerung sowie Vordachsysteme.

Abel Absturzschutz
Vitrum Sine, hier
in Kombination mit
Rollladenführung.

HALLE 7A, STAND: 223

Abel Metallsysteme
GmbH & Co. KG
www.abelsystem.de

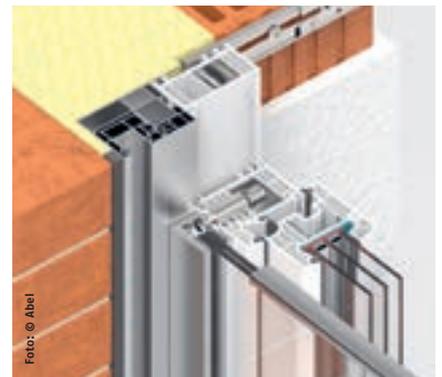


Foto: © Abel

NEUER AUFTRITT, INNOVATIVE NEUENTWICKLUNGEN SFS ZEIGT MONTAGELÖSUNGEN UND TÜRBESCHLÄGE

SFS präsentiert sich auf der Fensterbau Frontale 2018 im neuen Look. Der Spezialist für Türbänder und Befestigungslösungen lädt zum Dialog ein und zeigt wegweisende Fenstermontagesysteme. Mit einem neuen Vorwandmontagesystem sowie einer Erweiterung für die Bemessung der SFS-Befestigungssysteme zur Fenstermontage will das Unternehmen seine Rolle auf dem Markt unterstreichen. Die beiden Highlights, die Verarbeitern neuen Handlungsspielraum bei der Realisierung hochwertiger Lösungen bieten, feiern auf der Messe Premiere. Weitere Schwerpunkte im Bereich Fenstermontage legt SFS auf seine Befestigungslösung für die einbruchhemmende Montage von Bauelementen sowie auf die Absturzschutz JB-D/FA. Ergänzt wird das Angebot

HALLE 1, STAND 513

SFS intec GmbH
www.sfsintec.de

des Unternehmens durch hochwertige Türbändersysteme für Innen- und Haustüren und leistungsstarke Lösungen für die Fensterproduktion.



INNOVATIVE GELÄNDERSYSTEME? GIBT'S BEI CRL!

Geländersysteme, die sich schnell und reproduzierbar montieren lassen, kommen von CRL! Darüber hinaus gibt's bei CRL kaum etwas, was es nicht gibt: 80.000 Produkte, kompetente Beratung, hohe Verfügbarkeit und schnelle Lieferung machen uns zum zuverlässigen Partner für alle, die mit Glas arbeiten.

**FENSTERBAU
FRONTALE**

Besuchen Sie uns
in Halle 7A
Stand 7A-229

CRL – wir verbinden die Welt des Glases



Glashandling



Glasereibedarf



Duschbeschläge



Glastürbeschläge



Fassadenbeschläge



Geländersysteme

**Unser freundliches Team steht Ihnen bei allen Fragen
gerne persönlich zur Verfügung: T +49 (0)7062 915930**

e: DE@crl.eu f: +49 (0)7062 9159316 www.crl.eu

CRL[®]
GELÄNDERSYSTEME

Für jede Bausituation die passende Lösung

DER PVC-PROFILHERSTELLER INOUTIC / DECEUNINCK WILL AUCH AUF DER FENSTERBAU FRONTALE 2018 WIEDER NEUE IMPULSE SETZEN. IM INTERVIEW MIT GLAS+RAHMEN SPRECHEN JÖRN SCHÜTTE, GESCHÄFTSFÜHRER VERTRIEB, UND JÖRG HOFMANN, LEITER DES PRODUKTMANAGEMENTS, ÜBER PRODUKT-INNOVATIONEN UND DIE WEITERE OPTIMIERUNG DES KUNDENSERVICES.

G+R: *Wie wird sich Inoutic auf der Fensterbau Frontale präsentieren, und worauf können die Besucher Ihres Messestandes besonders gespannt sein?*

SCHÜTTE: Inoutic erwartet die Besucher mit großzügigen, hellen Ausstellungsflächen und einem völlig überarbeiteten Standkonzept. Es ist offen und einladend angelegt, denn wir wollen künftig noch intensiver mit unseren Kunden kommunizieren. Daher stehen auf den fast 800 Quadratmetern Standfläche mehrere Konferenzräume für Einzelgespräche sowie eine Reihe bewirteter Treffpunkte zur Verfügung. Selbstverständlich präsentieren wir auch einige neue Produkte, darunter zwei Top-Innovationen, die in enger Zusammenarbeit mit Marktpartnern und Kunden entstanden sind: das Rollladensystem Protex 2.0 und das Fensterprofilssystem Elegante.

G+R: *Können Sie uns schon Details des neuen Fenstersystems Elegante verraten?*

HOFMANN: Bei Elegante handelt es sich um ein Kunststoffprofilssystem, aus dem Fenster im Aluminium-Look hergestellt werden können. Es hat hervorragende Leistungseigenschaften und ein modernes, schlankes Design. Erhältlich ist es in flächenversetzter und flächenbündiger Version. Elegante ist eine hochwärmedämmende und – dank EcoPowerCore in den Profilen – eine umweltfreundliche Alternative zu Aluminium-Fenstern. Ein Kunststofffenster, das von uns für Endverbraucher und Architekten noch attraktiver gemacht wurde.

G+R: *Und was dürfen wir von dem neuen Rollladensystem Protex 2.0 erwarten?*

HOFMANN: Als Nachfolger von Protex wartet das komplett überarbeitete System Protex 2.0 mit einigen Innovationen auf. So zum Beispiel mit einem neuem Fertigungs-, Montage-, und Dichtungskonzept: Eine patentierte Klipsverbindung ermöglicht eine schnelle und einfache Montage. Zudem sind eine hohe Luftdichtigkeit sowie beste Wärmedämm- und Schallschutzwerte garantiert, ein hoher Grad an Automatisierung bei der Fertigung ist außerdem möglich. Komplette Revision nach außen: Sie lässt den Kasten von innen gänzlich im Mauerwerk verschwinden und fügt sich so har-



„Die zeitaufwändige Konfektionierung von Rollladenkästen gehört mit Protex 2.0 der Vergangenheit an. Das schraubenlose Klipsystem ermöglicht eine signifikante Reduzierung der Montagezeiten.“

Jörn Schütte

„Mit der Inoutic Service Offensive wollen wir unseren Fokus neben dem Vertrieb hochwertiger Produkte auf ausgezeichneten Kundenservice legen.“

Jörn Schütte

HALLE 6, STAND 203/302

Inoutic/Deceuninck
GmbH
www.inoutic.de

monisch in die Fassade ein. Protex 2.0 hat nicht nur ein modernes Design und ist in einer großen Farbpalette erhältlich, auch unterschiedlichste Anforderungen können dank verschiedener Kastengrößen und Revisionsmöglichkeiten erfüllt werden.

G+R: *Sie erwähnten, dass die Inoutic Produkte nun noch attraktiver für Endverbraucher und Inoutic Verarbeiter seien. Inwiefern hat dieser Anspruch Einfluss auf die Entwicklung der beiden Innovationen genommen?*

SCHÜTTE: Gemäß unserem Anspruch, für jeden Markt und jede Bausituation individuell und gleichzeitig unkompliziert die passende Lösung bieten zu können, haben sich unsere Produktentwickler mit Kunden und Marktpartnern zusammengetan. Dabei entstanden sind innovative Lösungen zu vorherrschenden Problemen am Markt: Die zeitaufwändige Konfektionierung von Rollladenkästen gehört mit Protex 2.0 der Vergangenheit an. Das schraubenlose Klipsystem ermöglicht eine signifikante Reduzierung der Montagezeiten. Und mit Elegante präsentieren wir ein Produkt, das dem Trend nach Energieeffizienz und großen Fensterflächen gerecht wird und unseren Kunden neue Marktchancen eröffnet.

G+R: *Zeigt Inoutic in Nürnberg neben den Neuheiten auch sein bestehendes Produktportfolio?*

HOFMANN: Selbstverständlich. Alle unsere Profilsysteme sind nach wie vor aktuell und haben ihre Berechtigung für verschiedene Marktanforderungen gemäß unserer Produktstrategie: Good (Arcade) – Better (Prestige) – Best (Eforte). Neben unserem Fassadensystem zeigen wir auch unser erfolgreiches Hebeschiebetürsystem mit Aluminiumvorsatzschalen. Beide Produkte lassen sich hervorragend mit unserem neuen, modernen Fenstersystem Elegante kombinieren. Abgerundet wird unser Angebot mit der Präsentation unserer Terrassen- und Fassadensysteme aus dem patentierten Holz-Kunststoffverbundmaterial Twinson.

G+R: *Spiegelt sich der beschriebene Fokus auf die Kundenkommunikation auch in der Unternehmensstrategie von Inoutic wider?*

„Mit Elegante präsentieren wir ein Produkt, das dem Trend nach Energieeffizienz und großen Fensterflächen gerecht wird und unseren Kunden neue Marktchancen eröffnet.“

Jörg Hofmann



SCHÜTTE: Für das Jahr 2018 haben wir uns einiges vorgenommen: Mit der Inoutic Service Offensive wollen wir unseren Fokus neben dem Vertrieb hochqualitativer Produkte auf ausgezeichneten Kundenservice legen. Im Bereich der Logistik bedeutet das, dass wir die Liefer-

zeiten weiter reduzieren. Zudem werden wir unsere Bestell- und Informationsplattform Inoutic Online weiter ausbauen und noch nutzerfreundlicher gestalten. Auch unser Sales- und Servicepersonal bekommt Verstärkung, sodass eine schnellere und intensivere Kundenbetreuung selbstverständlich sein wird. Und: Wir wollen für jeden Geschmack das passende Produkt bieten. Darum werden wir auch unser Farbsystem erweitern und modernisieren. Für unsere marktübergreifenden Systeme wie z. B. Rollläden und Hebeschiebetür bieten wir alle lagerhaltigen Farben unserer Folienlieferanten an. Somit haben unsere Kunden sämtliche, systemübergreifende Vertriebsoptionen.

G+R: Was sind Ihrer Meinung nach die aktuellen Marktentwicklungen und Trends? Und wie reagiert Inoutic darauf?

SCHÜTTE: Design, Funktionalität, Sicherheit, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit sind in meinen Augen die derzeit wichtigsten Aspekte für die Käufer am Fenstermarkt. Darauf haben wir uns bei den jetzt neu entwickelten Produkten absolut fokussiert. Parallel haben wir die Belange unserer Kunden, die Fensterproduzenten, mitberücksichtigt. Für sie sind Themen wie Reduzierung von Produktionszeiten, Komplexitätsreduzierung, individuelle Logistik und Service besonders wichtig. Deshalb haben wir neben der Produktentwicklung auch den Serviceausbau vorangetrieben. Wir haben in diesem Bereich aber noch viel vor und sind weiterhin auf dem Wege der Optimierung.

FACHGERECHTE MONTAGE LEICHT GEMACHT INNOVATIVE LÖSUNGEN VON RALMONT

HALLE 5, STAND 237

Ralmont GmbH
www.ralmont.de

Die Ralmont GmbH aus Berggau kommt unter anderem mit ihrer neuen Schiebe- und Haustür-Aufdopplung Ralmo-ABE auf die Weltleitmesse nach Nürnberg. Die Aufdopplung wird nach individuellen Kundenbedürfnissen angefertigt und so eine optimale Passform und höchste Funktionalität sichergestellt. Die einzelnen Komponenten sind derart gefertigt, dass eine sehr stabile, wasserresistente und hoch wärmedämmende Funktionseinheit entsteht. Mit Ralmo FBA complete zeigt das Unternehmen



Die neue Schiebe- und Haustür-Aufdopplung Ralmo-ABE wird exakt nach Kundenbedürfnissen angefertigt. So wird eine optimale Passform und hohe Funktionalität sichergestellt.

ein Produkt, das Dämmung und Abdichtung vereint. Das System inklusive Folie mit Putzgitter, Wasser führender Folie über den Putz, überputzbarem Eckpflaster, Seitenverklebung und keilförmiger Dämmung ist laut Ralmont das optimale System für die dauerhaft dichte Ausführung des unteren Anschlusses bei Fenstern und Türen. Es vermeidet zuverlässig Kältebrücken und Kondensatbildung

sowie den Wassereintritt in Fuge, Putz und WDV-System. Mit Ralmo SFM complete hat Ralmont zudem ein System im Programm, das speziell für die Abdichtung und Dämmung breiter Türen mit hoher Bewegungsaufnahme konzipiert wurde. Das System ist in verschiedenen Breiten und Dicken erhältlich. Ganz neu auf der Fensterbau Frontale vorgestellt wird auch die Ramo-Flächenheizung. Sie wird innen unter das Fensterbrett montiert und transportiert warme Luft an die Scheibe, so dass kein Kondensat entsteht.

EXTREME PERFORMANCE GANZ OHNE LÖSEMittel NEUES KLEBAND FÜR DIE FENSTER- UND TÜRENINDUSTRIE



HALLE 5, STAND 240

Coroplast Fritz Müller
GmbH & Co. KG
www.coroplast.de

Bei der Sprossenmontage in der Fenster- und Türenindustrie sind Verklebungen Standard. Mit dem nach eigenen Aussagen weltweit ersten lösemittelfreien Klebeband für die Sprossenverklebung setzt Coroplast in puncto Umwelt jetzt ganz neue Maßstäbe. Bisher konnten laut Unternehmen nur lösemittelhaltige Klebstoffe die hohen Anforderungen bei der Sprossenverklebung genügen. Mit dem neuen Coroplast 4230 hat der Spezialist für technische Klebebänder jetzt das erste ift-geprüfte lösemittelfreie Klebeband für diese Einsatzfeld entwickelt. Das doppelseitige Klebeband auf Basis von speziellem Acrylatklebstoff überzeuge durch besonders starke Performance: Es sei temperatur-, witterungs-, UV- und medienbeständig und zeichne sich durch eine herausragende Klebkraft und außergewöhnlich hohe Scherfestigkeit aus. Coroplast 4230 zeige hervorragende VOC-Werte und keinerlei Emissionen, erklärt der Hersteller.

Premiere für Roto NX

ROTO STELLT AUF DER FENSTERBAU FRONTALE DAS NEUE DREHKIPP-BESCHLAGSYSTEM FÜR FENSTER UND FENSTERTÜREN IN DEN MITTELPUNKT: DER „ROTO NX“ FEIERT IN NÜRNBERG SEINE ÖFFENTLICHE MARKTPREMIERE.



Foto: © Roto Frank

Roto NX heißt das neue Drehkipp-Beschlagsystem für Fenster und Fenstertüren. Von seinen vielfältigen Praxisvorteilen will Roto nach der Erstpräsentation vor internationalen Journalisten zum Fachpresstag 2017 nun auch die Besucher der Fensterbau Frontale live überzeugen.

DIE VIER LEITTHEMEN des Roto-Messeauftritts lauten Wirtschaftlichkeit, Sicherheit, Komfort und Design. Den Schwerpunkt bildet dabei der im November 2017 erstmals vorgestellte Roto NX.

HERAUSRAGENDE PRODUKTEIGENSCHAFTEN

Das Beschlagprogramm überzeugt laut Roto durch hohe Wirtschaftlichkeit (einfache, schnelle Montage, erheblich reduzierter Lager- und Logistikaufwand), seine ausgeprägte Sicherheit (erweiterter Einbruchschutz, sichere Verarbeitung, große Sortimentsbreite und -tiefe), seine besonderen Komfortqualitäten (leichte Handhabung, dauerhafte Funktions-

fähigkeit, optimierte Lüftungseigenschaften, problemlose Integration in Hausautomation) sowie sein zeitgemäßes Design (kaschierende Abdeckkappen, ästhetische Pulverbeschichtungen, verdeckte Schrauben etc.).

Das Unternehmen präsentiert dem Fachpublikum auch die neuen Roto NX-Baugruppen. Dazu gehörten im Einzelnen: die Bandseite P für Kunststofffenster, die Bandseite T für Holzfenster bis 150 kg Flügelgewicht, die TiltSafe-Einbruchhemmung gemäß RC 2 in mechanischer bzw. elektrischer Ausführung bei Fenstern in Kippstellung, das Hochdornmaßgetriebe, das Stulpflügelgetriebe Plus, die Niveauschaltsperrung und der mechanische Balkontürschnapper.

HALLE 1, STAND 303

Roto Frank AG
www.rot-frank.com

MACO-THEMA DIGITALISIERUNG

Das Thema Digitalisierung spielt eine zentrale Rolle beim Messeauftritt von Maco. Das große Potenzial, das die Digitalisierung von Bauelementen bietet, hat der Beschlagspezialist in innovative Tür- und Fenstersysteme überführt. Auf dem Messestand ist u.a. eine Fensterstudie zu sehen, die neben der modularen Funktionsvielfalt und dem modernen Design besonders durch ihr schlankes Produktportfolio überzeugt. Vier Beschlagmodule genügen, um den Fensterflügel dicht und sicher im Rahmen zu halten. Auf den Fenstergriff wird komplett verzichtet; vielmehr lässt sich das flächenbündige Fensterelement nun wahlweise mittels Sensor, Smartphone, Fingerprint oder mit der Stimme steuern und reagiert vollautomatisch auf Umwelteinflüsse. 2016 noch als Vision gezeigt, stellt Maco nun die nächste Entwicklungsstufe einer neuen Türverschlussstechnologie in Form von seriennahen Produkten vor. Das innovative System mehrerer autarker, beliebig positionierbarer Verschlusspunkte revolutioniert dank schlanker Variantenvielfalt nicht nur Transport, Lagerhaltung und Verarbeitung; es punktet auch mit völlig neuen Möglichkeiten in der Türgestaltung sowie einem hochwertigen Produktdesign auch beim Endanwender, betont der Hersteller.

HALLE 1, STAND 347

Mayer & Co. Beschläge GmbH
www.maco.eu

SIEGENIA RAUMKOMFORT IM FOKUS

Raumkomfort und das 150-jährige Bestehen von KfV, das die Unternehmenstochter mit einem Produkthighlight für Endanwender und Verarbeiter feiert – mit diesen beiden Schwerpunkten positioniert sich die Siegenia Gruppe auf der Fensterbau Frontale. Auf 1.000 Quadratmetern Grundfläche zeigt der Hersteller von Fenster-, Tür- und Komfortsystemen neue Lösungen.

Ein umfangreicher Standbereich von KfV würdigt das Jubiläum des Herstellers für Schließtechnik, der seit 2006 das Produktportfolio der Siegenia Gruppe ergänzt. Neben der Weiterentwicklung des Paniksortiments und des A-Öffners für die Automatik-Mehrfachverriegelungen AS3500 und AS3600 stellt KfV dort insbesondere mit dem neu konzipierten Modulsystem anhaltende Innovationsfähig-



Foto: © Siegenia

Die Titan Komfortschere macht das Schließen schwergewichtiger Dreh-Kipp-Fenster und -Fenstertüren nach dem Kipplüften denkbar einfach und mit nur einer Hand möglich.

keit unter Beweis. Raumkomfort in der Praxis erleben die Standbesucher auf der Sonderfläche „Smartes Wohnen“.

Gewohnt leistungsstark präsentiert sich in Nürnberg die Siegenia-Produktlinie Portal, die Verarbeitern mit neuen Lösungen für Hebe-Schiebe-Elemente, einer Weiterentwicklung des PS/PSK comfort für Lösungen aus Aluminium und erweiterten Einsatzmöglichkeiten für den Schiebeschlag Eco Slide attraktive Zusatzgeschäfte eröffnet.

HALLE 4, STAND 215

Siegenia Gruppe
www.siegenia.com

In der Produktgruppe Titan legt Siegenia einen Schwerpunkt auf die Weiterentwicklung und Optimierung des Portfolios. Von der Möglichkeit, die gesicherte Spaltlüftung Titan vent secure nun auch

in Verbindung mit dem RC2-geprüften motorischen Antrieb Drive axxent MH einzusetzen, über die Erweiterung der Einsatzmöglichkeiten des verdeckt liegenden Beschlags Titan axxent 24+ bis zur Komfortschere verbinden die neuen Lösungen ein hohes Maß an Raumkomfort für Endanwender mit Zeit- und Kosteneinsparungen in Fertigung und Montage.

Digitale Fensterwelten

Code scannen. App laden. Innovationen erleben!



Erleben Sie schon heute digitale Fensterwelten und vieles mehr. Wo? Auf dem GEALAN-Stand der FENSTERBAU FRONTALE 2018, Halle Nr. 5, Stand 5-103.

Und so geht's! Scannen Sie mit Ihrem Smartphone oder Tablet den QR-Code und laden Sie sich die GEALAN App herunter. Jetzt nur noch Ihr mobiles Endgerät auf das Bild richten und die digitale Reise durch den GEALAN-Messestand kann starten. Viel Spaß!

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



C.R. LAURENCE NEUES STANDKONZEPT

C.R. Laurence (CRL) präsentiert sich in Nürnberg mit einem völlig neuen Standkonzept. Modern, aufgeräumt und viele Produkte eingebunden in den Standbau – Besucher haben nun die Möglichkeit, die Beschläge rund um Innenausbau, Balustrade und Dusche in Anwendungssituationen auszuprobieren. Mit dem CRL Langle Office zeigt CRL ein Zargensystem, das durch seine sehr schlanken Klemmprofile für transparente und elegante Raumtrennlösungen steht. Das System ist in den Oberflächen hell eloxiert, Edelstahl optik gebürstet und – ganz neu – in der Trendfarbe Mattschwarz erhältlich. Mit der Variante Office XL sind als Fixverglasung Schallschutzwerte bis 42 dB möglich.



Foto: © CRL

Das Zargensystem CRL Langle Office überzeugt mit sehr schlanken Klemmprofilen.

HALLE 7A , STAND 229

C.R. Laurence of Europe GmbH
www.crl.eu

Schneller Einbau ohne Bodenaushub – mit dem neuen selbstschießenden Eckbeschlag CRL380 sparen Glaser, Innenausbauer und Montagebetriebe gleich doppelt, denn das Produkt kombiniert erhebliche Arbeitszeiterparnis mit einem äußerst attraktiven Preis. Ebenfalls ganz neu im CRL Sortiment ist CRL Paris, ein System für französische Balkone. Mit 55 Millimeter Ansichtsbreite und 42 Millimeter Bautiefe bietet das System eine schlanke Optik. Schrauben, die den Blick stören könnten, verschwinden hinter dem Klemmprofil.



Foto: © Hautau

Atrium Move: Laufwagen und untere Führung inklusive Verriegelung.

Schiebe-Lösungen

IN NÜRNBERG STELLT HAUTAU, DER SPEZIALIST FÜR SCHIEBETECHNIK UND FENSTERAUTOMATION, ZWEI NEUE SCHIEBEBESCHLAGLÖSUNGEN VOR.

NEBEN DEN BEWÄHRTEN Systemlösungen wird Hautau gleich zwei neue Beschlaglösungen für Schiebeelemente erstmals einem breiten Fachpublikum vorstellen: Der Atrium HKS comfort für Elemente aus Holz und Kunststoff ermöglicht ein paralleles Schieben sowie Kippen des Fensterflügels mit gedämpften Endlagen. Ein Rückfederer wird durch Anschlag- und Kippdämpfer minimiert. Sanftes Schließen entlastet die Bauteile und sorgt für lange Lebensdauer. In einem innovativen Bauteil kombiniert der Atrium HKS comfort den Schließinitiator mit einer Kippdämpfungsfunktion. Anschlagdämpfer bewirken ruhiges und materialschonendes Schließen. Beim Zuschieben des Flügels dient der Schließinitiator als Impulsgeber für ein gleichzeitiges Auslösen

der Scheren und Laufwagen. Er verfügt über eine Kippdämpfungsfunktion für leises und sanftes Anschlagen des Flügels. Die wie bei einem herkömmlichen Dreh-Kipp-Fenster übliche Schaltfolge macht die Betätigung kinderleicht und intuitiv.

Der neue profilbezogene Schiebeschlag Atrium move steht für Dichtigkeit, Ästhetik und leichte Bedienung. Der Flügel wird umlaufend synchron in die Rahmendichteebene gezogen. Die durchgängige Verschlussmechanik erzielt eine hohe Dichtigkeit. Spezielle Kulissenschließsteile an den Längsseiten des Flügels sorgen gleichzeitig für ein synchrones An- und Abdrücken des Fensterflügels. Durch den großen Anpressdruck wird eine sehr hohe Dichtigkeit erreicht.

HALLE 4, STAND 113

Hautau GmbH
www.hautau.de

Anschlagzeit deutlich verkürzt

MIT PRAXISNÄHE SOWIE VIELEN PRODUKTNEUHEITEN UND -WEITERENTWICKLUNGEN WILL WINKHAUS DAS MESSEPUBLIKUM DER FENSTERBAU FRONTALE ÜBERZEUGEN. SCHWERPUNKTE SIND DER NEUE ALUPILOT UND NEUE FEATURES FÜR DEN ACTIVPILOT.

IM BEREICH FENSTERTECHNIK steht unter anderem die weiterentwickelte Bandseite von activPilot Concept im Fokus. Sie versteht sich als leistungsfähiges Upgrade des bisherigen Beschlags. Mit geringen technischen Änderungen gelingt eine höhere Lastabtragung von bis zu 150 Kilogramm, ohne dass die Anzahl der Bauteile steigt. Dabei bleiben die Bohrpositionen für Eck- und Scherenlager unverändert um größere Umstellungen in der Fertigung zu vermeiden.

Neben den Neuerungen für Kunststofffenster präsentiert Winkhaus ein neues Dreh- und Dreh-Kipp-Beschlagsystem für Alufenster. aluPilot beschleunigt den Anschlag eines Aluminiumfensters um bis zu zehn Minuten, so der Hersteller. Zur Auswahl stehen ein aufliegender (aluPilot Concept) und ein vollverdeckt liegender Beschlag (aluPilot Topstar). Beide können auch große und schwere Fenster tragen und wurden für die Aluminium Euronut entwickelt.

Dank eines geringen Bauteilumfangs und der einfachen Klick-Montage verkürzt sich die Anschlagzeit erheblich. Die Beschläge werden direkt von außen fron-

tal mithilfe eines handlichen Montagehebels in die Beschlagnut eingesetzt und mit einem Torx TX-25 befestigt. Justiert wird einheitlich mit einem 4 mm-Inbus-Schlüssel. Ein Freistanzen der Flügelbeschlagnut erübrigt sich beim aluPilot.

Mit aluPilot lassen sich einbruchhemmende Fenster bis RC3 realisieren. Auch eine spätere Nachrüstung eines Fensters mit Einbruchschutz ist möglich.

Mit dem handlichen Montagehebel von Winkhaus aluPilot werden die Beschlagteile einfach und schnell eingesetzt.

HALLE 4, STAND 243

Aug. Winkhaus
GmbH & Co. KG
www.winkhaus.de



Foto: © Winkhaus

2KOMPONENTEN-DICHTUNGEN MADE IN GERMANY



- ▲ 5.126 Dichtungslösungen auf Lager
- ▲ Schon ab 5 Metern lieferbar
- ▲ Entwicklung neuer Profile bereits ab 200 Metern – in allen RAL-Tönen

Besuchen Sie
uns auf der
FRONTALE,
Halle 1, Stand 549

Ihre Maßschneiderei für Dichtungsprofile
www.gfa-dichtungen.de

Verdeckte Bandtechnik für Glastüren

SIMONSWERK PRÄSENTIERT AUF DER FENSTERBAU FRONTALE EINE WEITERENTWICKLUNG DES VERDECKT LIEGENDEN BANDSYSTEMS TECTUS. DIE NEUE MODELLVARIANTE TECTUS GLAS IST EINE UMFASSENDE BESCHLAGLÖSUNG FÜR GANZGLASTÜREN.

TECTUS GLAS VEREINIGT filigranes Design und Transparenz mit flächenbündiger Optik. Türblatt und Zarge liegen laut Simonswerk auf einer Ebene und schaffen so eine durchgängige und minimalistische Optik bei Glastüren. Die patentierte Bandtechnik sei kaum sichtbar und biete durch die stabile Gelenkkine-matik eine zuverlässige und dauerhafte Funktion. Zum Einsatz kommt die neue Bandtechnik für Glastüren im Innenausbau von Wohn- und Objektbauten an Holz-, Stahl- und Aluminiumzargen. Sie ist kompatibel mit marktüblichen Beschlägen für Glastüren, so der Hersteller. Die magnetische Schließung, die auch an Holzelementen eingesetzt werden kann, erfüllt höchste Ansprüche an Funktion und Komfort.

Die umfassende Beschlaglösung hat noch zahlreiche weitere Vorzüge, betont Simonswerk: So sei keine Glasbearbeitung am Türblatt erforderlich, so dass



Foto: © Simonswerk

Tectus Glas ist eine technisch und ästhetisch attraktive Lösung für flächenbündige Glastüren.

HALLE 4, STAND 143

Simonswerk GmbH
www.simonswerk.com

die Glaselemente sogar variabel rechts oder links verwendet werden können. Der Einbau der Beschlagkomponenten erfolgt ausschließlich über ein montagefreundliches Klemm- und Stecksytem. Weitere Vorteile sind der 180 Grad Öffnungswinkel und das Angebot von attraktiven Oberflächenausführungen.

UNSIHTBARE ENERGIEVERSORGUNG

Neben der Präsentation des neuen Band-systems Tectus Glas gibt Simonswerk ein kompaktes Überblick über das breite Angebot an Türbändern für Objekt-, Wohnraum- und Haustüren sowie über die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der Produktmarken Tectus, Variant, Baka, Siku und Alpro. Zudem zeigt Simonswerk mit der neuen Modellausführung Tectus TE 680 Energy für gefälzte Holzhaustüren erstmalig eine nicht sichtbare Energieversorgung für alle elektronischen Anforderungen in der Haustür.

SCHUTZHAUBE FÜR BRANDMELDEANLAGEN GFS E-COVER REDUZIERT FEHLALARME

Die Gfs e-Cover aus Polycarbonat arbeitet batteriebetrieben und fügt sich aufgrund ihres modernen Designs ideal in alle Gebäudetypen ein.



HALLE 2, STAND 421

Gfs Gesellschaft für Sicherheitstechnik mbH
www.gfs-online.com

Der Hamburger Fluchtwegspezialisten Gfs präsentiert seine Innovation Gfs e-Cover, die Fehlalarme bei Druckknopfmeldern deutlich reduziert. Sie wird als funktionale Schutzhaube über den Melder montiert und baut eine hohe Hemmschwelle gegen dessen unbefugte Nutzung auf, wobei die Bedienung im Notfall nicht eingeschränkt wird. Beim Anheben der Abdeckung löst ein Öffnungsalarm mit einer Lautstärke von ca. 90 dB/1 m aus und sorgt wirkungsvoll für den Abbruch des Bedienvorgangs. Sobald die Abdeckung losgelassen wird, fällt sie in ihre Ausgangsposition zurück, und der Alarm verstummt. Der Druckknopfmelder ist wieder geschützt und eine Fehlbedienung bzw. ein Missbrauch konnte unterbunden werden. Für sensible Einsatzorte ist die Gfs e-Cover auch ohne Öffnungsalarm erhältlich.



**PEOPLE
PASSION
PROFILES**

FRONTALE | HALLE 7

profine GmbH | International Profile Group | www.profine-group.com

BOHLE LEGT ZU NEUES AUS DEM BESCHLAGSORTIMENT

In diesem Jahr präsentiert sich die Bohle AG auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg eine Nummer größer: Auf rund 200 Quadratmeter Standfläche stellt der Hersteller und Anbieter von Werkzeugen, Maschinen und Verbrauchsmaterialien für die Glasbearbeitung und -veredelung seine Top-Produkte für alle Lösungen im Innen- und Außenbereich aus. Hochwertige Beschläge mit komfor-

tablen Details für den Innenausbau stehen dabei im Fokus. Bohle wartet u.a. mit neuen, spannenden Features zweier Top-Seller aus dem Beschlagsortiment auf. Beim Zargensystem FrameTec Premium sind große Seitenteile mit Statikprofilen von bis zu vier Metern Höhe kein Problem. Vorteil bei der Montage: Gehrungen sind bereits vorgeschritten, Standard-Glastürblätter können eingesetzt werden. Ein mit einem Klipsprofil abdeckbarer Multi-Funktionskanal ermöglicht ein schnelles und einfaches Einfügen der Bänder. Zudem bietet das nach DIN 10140 schallschutzzertifizierte Premium-System einen höheren Schallschutz und ist in verschiedenen Oberflächen erhältlich.

Schnelle Montage ohne aufwändigen und schmutzbringenden Bodenaushub ermöglicht der selbstschließende Eckbeschlag von Bohle. Da die gesamte Technik im schlanken Beschlag selbst untergebracht ist, muss beim Einbau kein Loch für den Bodenkasten in den Estrich gestemmt werden, so das Unternehmen. Ab sofort ist dieser Eckbeschlag in zwei Varianten erhältlich: mit und ohne Feststellung. Die Schließgeschwindigkeit ist einstellbar (150° - 10° / 10° - 0 Grad). Geprüft wurde das Produkt mit 500.000 Zyklen nach DIN EN 1154.

Das Zargensystem FrameTec Premium von Bohle ermöglicht technisch und optisch ansprechende Lösungen. Zudem bietet es jetzt einen noch höheren Schallschutz.

HALLE 7A, STAND 217

Bohle AG
www.bohle.de



Foto: © Bohle

BARTELS SYSTEMBESCHLÄGE VERDECKTE BANDTECHNIK

Bei der Fensterbau Frontale stellt Basys – Bartels Systembeschläge neueste Entwicklungen bei der verdeckt liegenden Bandtechnik in den Fokus. Die Band- und Schließbleche werden auf dem Messestand stets als Details des kompletten Bauelementes Tür gezeigt. Herzstück der Präsentation ist die „Winnerdoor“, eine Holz-Aluminium-Haustür des im italienischen Pradamano ansässigen Herstellers Mixall. Ausgestattet mit dem German De-

sign Award Winner und beim Brandschutz bewährten „Masterband FX2 120 3-D FD“ demonstriert Basys an dieser Kundentür, wie sich die Technologie für verdeckt liegende Bänder auf überfällte Haus- und Wohnungsabschlusstüren mit 18 mm Überschlag und Flügeldichtung adaptieren lässt. Zudem erfüllt die „Winnerdoor“ im System mit der Bandseitensicherung von Basys die Anforderungen der RC3-Widerstandsklasse.

Darüber hinaus baut Basys sein für Glastüren entwickeltes „Pivota DX Glass“ zum objektgeeigneten System aus. Das Band mit Aufnahmekasten bildet mit dem Schloss samt Schlosskasten und Griff eine Einheit. Die Komponenten sind im Design aufeinander abgestimmt und schließen flächenbündig mit dem Zargenspiegel ab. Mit dem „Pivota DXS 180 3-D Steel“ zeigt Basys wie schon zur BAU ein für den Schwerlastbereich entwickeltes Band aus massivem Stahl und Edelstahlgelenken. Es trägt eine Normlast von 300 Kilogramm, und seine spezielle Kinematik ermöglicht Aufdopplungen bis 8 mm Stärke. Sein Pendant bei den Rollenbändern findet dieses Modell im „Objecta 2239/160/56-4 S“ mit „STV 135/56 3-D“ für 350 Kilogramm schwere Türen.

Basys zeigt neueste Entwicklungen in Sachen Bandtechnik.

HALLE 4, STAND 453

Basys – Bartels
Systembeschläge
www.basys.biz



Foto: © Basys



Urban präsentiert auf der Fensterbau Frontale Schweißtechnologien der Zukunft.

Die Zukunft des Schweissens

NEUE SCHWEISS- UND VERPUTZTECHNOLOGIEN STEHEN IM BLICKPUNKT DES MESSEAUFTRETTS VON URBAN. DER MEMMINGER MASCHINENHERSTELLER STELLT SEINE LÖSUNGEN FÜR BESONDERS SCHÖNE ECKEN BEI FARBIGEN FENSTER- UND TÜRPROFILIEN VOR.

„**FARBIGE PROFILE SIND** weltweit immer mehr im Kommen, und Bauherren sowie Architekten legen großen Wert auf schöne Ansichten, gerade auch bei den Eckverbindungen. Für den Fensterbauer ist das eine große Herausforderung, denn unter der tollen Optik dürfen weder die Stabilität noch die Funktionalität leiden“, sagt Martin Urban, der geschäftsführende Gesellschafter der Urban-Gruppe.

Der führende Hersteller von Maschinen für die PVC-Fensterindustrie bietet seinen Kunden gleich mehrere Möglichkeiten für optisch herausragende Eckverbindungen an, und zwar neben dem herkömmlichen Schweißverfahren wahlweise auch über das Vario-Cut-II-Schweißverfahren mit dreidimensionaler Fräsbearbeitung, oder mit der V-Nut-Technologie mit Schalenzulagen und anschließender Color-Optimierung im Verputzvorgang. Der Flexibilität sind keine Grenzen gesetzt, denn diese beiden Varianten lassen sich in einer Maschine abbilden.

Basis für die hervorragende Verarbeitungsqualität ist das von Ur-

ban über Jahrzehnte weiterentwickelte Maschinengestellkonzept, das sich durch absolute Laufruhe auszeichnet. „Die Zentriereinheiten und Werkzeuge harmonisieren so, dass unsere Kunden selbst schwierigste Fensterformen fertigen können. Mit der neuen Vario-Cut-II-Technologie haben wir die Bearbeitungsmöglichkeiten noch einmal ausgeweitet, das hilft uns in diesem sehr sensiblen Bereich sehr“, so Urban.

Auch neue, co-extrudierte Materialien hat Urban mit der neuen Vario-Cut-II-Frästechnologie im Visier. „Egal, ob PVC-Kern mit aufgeklippter Alu-Vorsatzschale oder Kombinationen aus PVC mit Aludekorfolie oder Holz: Mit der Fräsbearbeitung sind der Kreativität keine Grenzen gesetzt“, so Urban.

Speziell für den Markt in Mittel- und Osteuropa eignet sich die neue Schweißraupenverputzmaschine SV 430 von Urban, die jetzt auch mit der Eck-Scherenlager-Bohrereinheit ausgestattet ist. Denn gerade in Osteuropa ist die Außeneckbearbeitung wegen der robusten Handhabung sehr beliebt.

HALLE 3, STAND 127

Urban GmbH & Co.
Maschinenbau KG
www.u-r-b-a-n.com

Barbaric Vakuumheber entsprechen allen Anforderungen für sicheres Glashandling - ohne Verzicht auf modernes Design.

sicher



ergonomisch



modern



Für ergonomisches Glashandling - alle Heber mit Display und Sicherheitsausrüstung.

www.barbaric.at

Barbaric GmbH
4020 Linz, Österreich
Tel. +43 732 779800
office@barbaric.at

LEUCO STARKE SÄGEBLÄTTER

Zur Fensterbau Frontale stellt Leuco mit dem „g5-“ und dem „g7-System“ Sägeblätter für Kapp- und Gehrungsschnitte vor. Sie bieten Verarbeitern von PVC- und Aluminium-Fensterprofilen feine Schnittqualität und ausrissfreie Kanten am Fensterprofil bei langen Standwegen des Sägeblatts, dünne Schnittbreiten und geringem Lärm, hebt der Hersteller hervor.

Das hartmetallbestückte Sägeblatt „g5-System“ wird für Kapp- und Gehrungsschnitte bei Kunststoffprofilen eingesetzt. Bei stark abrasiven Materialien wie mit Faserverbundwerkstoffen verstärkte Profile kommt die diamantbestückte Variante zum Einsatz. Für extrem geräuscharme Schnitte bei niedrigem Verschleiß bei Aluminiumprofilen werden die g7-System Sägeblätter eingesetzt.

Die Sägeblätter haben eine spezielle Gruppenzahngeometrie und einen besonderen Stammlattaufbau für beste Schnittgüte und wenig Schnittdruck. Gegenüber herkömmlichen Sägeblättern in diesem Bereich mit einer Trapez-Flach-Geometrie wurden bei Lärmessungen eine Reduzierung um bis 6 dB(A) festgestellt, teilt Leuco mit. Eine Reduzierung um 6 dB bedeute eine „gefühlte“ Halbierung des Lärmpegels.

Leuco-Sägeblätter ermöglichen ausrissfreie Kapp- und Gehrungsschnitte.



Foto: © Leuco

HALLE 9, STAND 222 (HOLZ-HANDWERK)

Leuco Ledermann GmbH & Co. KG
www.leuco.com

Nimm's leicht

BEI BYSTRONIC GLASS LAUTET DAS MESSEMOTTO „TAKE IT EASY IN DER FENSTERHERSTELLUNG“. GEZEIGT WIRD U.A. DAS HANDLINGGERÄT EASY-LIFT WINDOW.



Der Easy-Lift Window ist sehr flexibel in der Rahmenausführung und wird somit den speziellen Anforderungen im Fensterbau gerecht.

HALLE 3A, STAND 303

Bystronic Lenhardt GmbH
www.bystronic-glass.com

Foto: © Bystronic glass

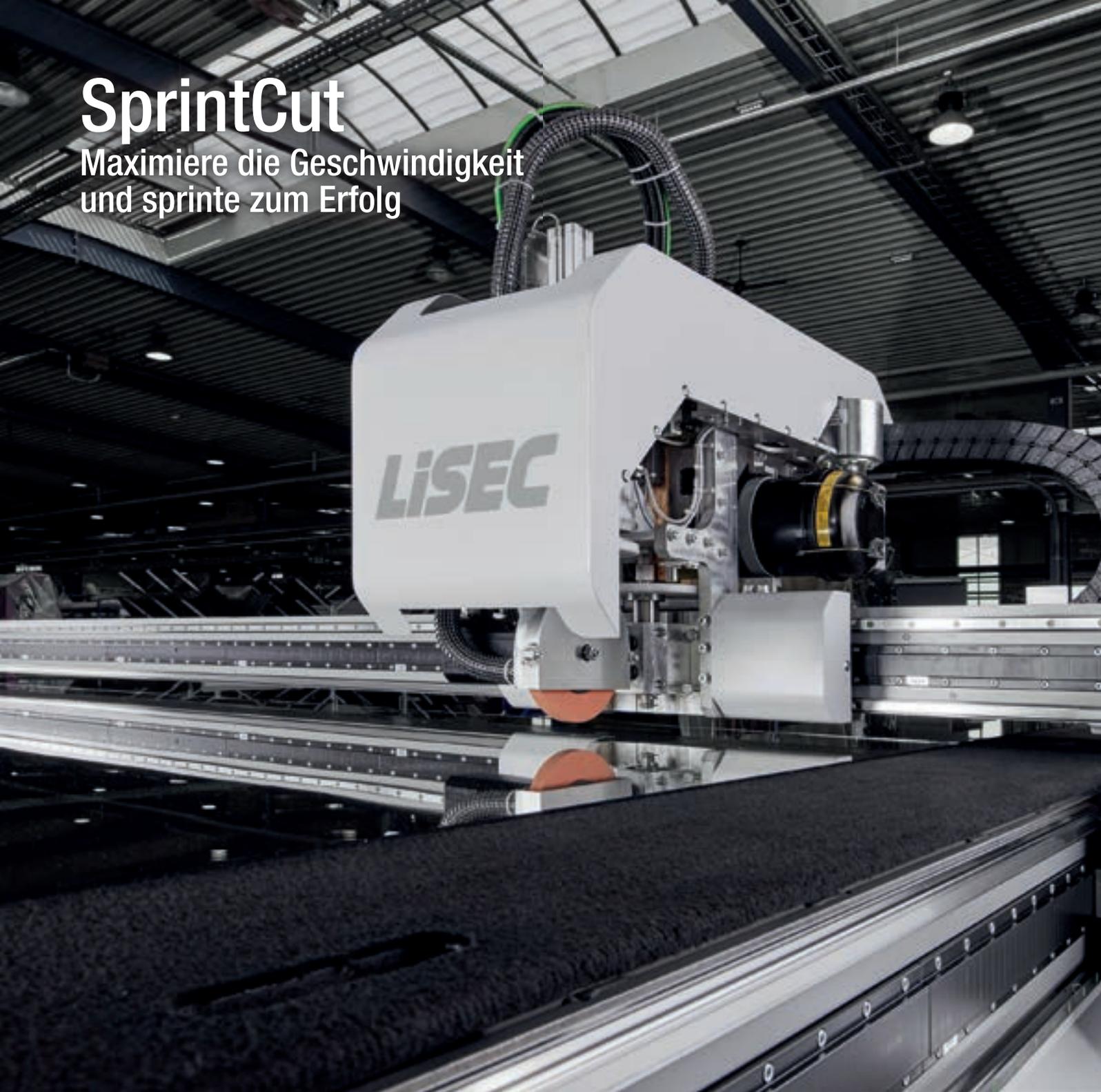
DER EASY-LIFT WINDOW überzeugt mit starrer Lastführung, geringem Eigengewicht und intuitiver Bedienung. Dadurch kann der Bediener die Isolierglaseinheit ohne manuellen Eingriff so ansaugen, dass das Glas immer in der gewünschten Position bleibt, erläutert der Hersteller. Beim nachfolgenden Einsetzen in den Fensterrahmen müsse er nicht manuell nachhelfen. Ein kraftaufwändiges Ausrichten und zeitraubendes Nachjustieren entfallt dadurch. Seine Flexibilität zeigt das Gerät u.a. im Hinblick auf die Verstellung der Saugteller. Diese sind federgelagert und ermöglichen so einen Höhenausgleich. Außerdem lassen sie sich nach Bedarf verstellen: Die äußeren Teller sind mit ausziehbaren Armen versehen, und die Teller im mittleren Bereich sind in X- und Y-Achse schnell einzeln verstellbar, um jederzeit ein sicheres Ansaugen zu ermöglichen. Auch vormontierte Rollladen-

kästen sind für den Easy-Lift Window laut Bystronic kein Hindernis. Das angesaugte Fensterelement bleibt immer im gleichen Abstand zur Hubeinheit, mit dem Vorteil, dass das Element nicht kippt und der Rollladenkasten nicht beschädigt wird.

Die starr geführte Hubeinheit des Easy-Lift Window erleichtert das Abnehmen fertiger Fenster. Die Position der angesaugten Last bleibt nach dem Abheben unverändert, und zwar unabhängig davon, ob die Last mittig oder außermittig angesaugt wird. Auf Wunsch übernimmt die integrierte Drehfunktion das Drehen des Isolierglases oder des fertigen Fensterelements um 90°. Der Easy-Lift Window ist in Varianten von 150 bis 500 kg Traglast erhältlich. Der Hub erfolgt pneumatisch mit geführtem Hubteleskop. Manuell lässt sich der Lift von 0 bis 360° drehen. Die Vakuumerzeugung erfolgt durch Venturidüsen mit einem integrierten Selbsthaltesystem zur Erhöhung der Sicherheit.

SprintCut

Maximiere die Geschwindigkeit
und sprinte zum Erfolg



Ein Erfolgsgeheimnis des SprintCut liegt in der linearen Antriebstechnik mit integriertem Messsystem. Wenig bewegte Teile und dadurch eine geringere mechanische Abnutzung ist neben der hervorragenden maximalen Beschleunigung von 16 m/s^2 und einer Höchstgeschwindigkeit von 310 m/min einer der Vorteile dieser Antriebstechnik. Der SprintCut ist besonders geeignet für den Zuschnitt von großflächigen, hochwertigen Gläsern mit unterschiedlichen Beschichtungen.

- automatische Schneiddruckregelung -> Reduktion der Fehlbruchrate
- Positioniergenauigkeit von $\pm 0,1 \text{ mm}$ -> Präzise Zuschnittergebnisse
- automatische Schleifdruckregelung -> Bestmögliches Randentschichtungsergebnis für jede Beschichtung

Mehr erfahren über diese und weitere LiSEC Neuerungen:

www.lisec.com



Besuchen Sie uns auf der
Fensterbau Frontale
21 - 24 März
Halle 3A, Stand 3A-323

LiSEC

best in glass processing

NEUES AUS DER WEINIG FENSTERWELT LÖSUNGEN VOM EINSTIEGSEGMENT BIS ZUR SMART FACTORY

Beim Bearbeitungszentrum Conturex Compact stellt Weinig die neue WMC (Weinig machine control) vor, eine besonders komfortable Bedienoberfläche.

HALLE 9, STAND 304

(HOLZ-HANDWERK)

Michael Weinig AG
www.weinig.com



Foto: © Weinig

Bleiben Sie am Ball:
Bestellen Sie
den Glas+Rahmen-
Newsletter auf
www.glas-raahmen.de

GLAS+RAHMEN

Seine Kompetenz in der Fensterfertigung unterstreicht Weinig in Nürnberg durch einen Auftritt, der Maschinenlösungen vom Einstiegsegment bis zur Smart Factory bietet. Bei der auf dem Messestand präsentierten Conturex Compact feiert die neue WMC (Weinig machine control) Premiere. Mit der besonders komfortablen, für den gruppenübergreifenden Einsatz konzipierten Bedienoberfläche setzt Weinig nach eigenen Aussagen bereits in der unteren Leistungsklasse der Fensterfertigung Maßstäbe in Handling und Produktionssicherheit.

Im Hochleistungsbereich lädt der Maschinenbauer zu einem virtuellen Ausflug in den Solid WF ein. Standbesucher haben Gelegenheit, sich mit 3-D-Brille in das Innenleben einer Conturex-Anlage der höchsten Ausbaustufe zu begeben. Spitzentechnologie, ganzheitliche Fertigung und Vernetzung im Standard Weinig W 4.0 digital

verschmelzen zu einem spektakulären Erlebnis. Die individuell gewonnenen Einblicke werden an die Zuschauer außerhalb der Black Box live übertragen. Viel Interesse dürften auch die Vorführungen der Weinig Service App finden. Mit der neuen Version schlägt Weinig in punkto Monitoring ein neues Kapitel auf.

Ebenfalls zu sehen ist der Powermat 700, der weltweit meistverkaufte Weinig Profilierautomat. Standbesucher haben Gelegenheit, eine sechsspindlige Version für vielfältige Profilierarbeiten sowie eine speziell für die Anforderungen im Fensterbau ausgestattete Maschine in Vorführungen zu sehen. Im Kompetenzbereich Verleimen wartet Weinig mit einer Neuheit auf. Die ProfiPress L B vereint das komplette Weinig Know-how in Sachen Hochfrequenz-Verleimung und Pressentechnik in einer Maschine und vereinfacht die Herstellung von Fensterkanteln, Balken und Platten deutlich.

SCM GROUP SCHNELLER WERKZEUGWECHSEL MIT WINDOR NT



Foto: © SCM

Winkelanlage Windor NT mit CNC-Steuerung zur einseitigen Quer- und Längsbearbeitung von Fenster- und Türenkanteln.

HALLE 10, STAND 303

(HOLZ-HANDWERK)

SCM Group Deutschland GmbH
www.scmgroup.com

Ein Highlight bei SCM ist die optimierte Winkelanlage „Windor NT“ mit CNC-Steuerung (Control 100 PC) zur einseitigen Quer- und Längsbearbeitung von Fenster- und Türenkanteln. Dank der Werkzeug-Schnellwechselsysteme können unterschiedlichste Anforderungskriterien berücksichtigt werden. Prinzipiell können beispielsweise alle denkbaren Fensterformen, ob rechteckig, schräg oder Segmente für Rundbögen gemeinsam in einem Fertigungsablauf und ohne Umrüsten ausgeführt werden, betont SCM. Das rechne sich sogar für kleinste Losgrößen. Ein optionales Werkzeugschnellwechselsystem für die Schlitzspindel und beide Profilspindeln ermögliche es, die Maschine in Sekundenschnelle für alle Eventualitäten umzurüsten.

RAPID MASCHINENBAU SÄGEN FÜR GROSSE PROFILE



Foto: © Rapid

Sägen in neuer Dimension:
Schnitttiefe bis zu 225 mm mit der Doppelgehrungssäge DGL260.

HALLE 3, STAND 215

Rapid
Maschinenbau GmbH
www.rapid-
maschinenbau.de

Rapid stellt in Nürnberg neue Sägemodelle vor, die speziell für extra große Kunststoff-, Holz-, Alu- und Composite-Profile entwickelt wurden. Die Doppelgehrungssäge DGL260 als 3-Achs-gesteuerte Präzisionsmaschine, mit stufenloser automatischer Aggregatverstellung von 20° bis 135° mit Winkelauflösung 0,01° ist sowohl für den Sonderbau als auch für die hochflexible und absolut präzise Serienfertigung von Holz-, Aluminium- und Kunststoffbauelementen ausgelegt. Die Glasleistensägen GLX Vario und GLX Holz erfüllen mit dem stark vergrößerten Schnittbereich höchste Ansprüche in puncto Profil-Diversität beim Glasleistenzuschnitt. Auch im Bereich der Automatisierung werden auf dem Rapid-Stand einige Neuheiten vorgestellt. Ein neues Bedienungskonzept von Ferrocontrol wird erstmals bei der Doppelgehrungssäge Rapid DGL220 eingesetzt. In einer Live-Vorführung können Besucher die Doppelgehrungssäge mit der neuen Steuerung auf der Messe in Nürnberg erleben und anschließend die Arbeit mit der neuartigen Technologie selbst ausprobieren.

LISEC LÖSUNGEN FÜR FENSTERPRODUZENTEN

HALLE 3A, STAND 323

Lisec Austria GmbH
www.lisec.com

Dass sich der Glasmaschinenhersteller Lisec auf der Weltleitmesse für den Fensterbau präsentiert, ist ein Ergebnis der Entwicklungen im Markt. „Die Fensterbau Frontale ist für uns sehr wichtig, da sehr viele Lisec-Kunden auf dieser Messe ausstellen“, sagt Marketingleiter Filip Miermans. „In den letzten Jahren haben viele – vormalig reine Fensterproduzenten – angefangen, selber Isolierglas zu fertigen. Dieser Schritt stellt nicht nur für die betroffenen Fensterproduzenten eine große Herausforderung dar, sondern auch für uns.“ Anforderungen der Fensterproduzenten haben dadurch großen Einfluss auf die Auslegung der Isolierglasanlagen von Lisec. Es geht um neue spezielle Aufbauten, abgestimmte Produktionsreihenfolgen, aber auch um Handling- und Sortierfragen. Antworten auf die aktuellen Marktentwicklungen gibt Lisec in Form von Exponaten. Das Unternehmen stellt z.B. Muster zu allen Abstandhaltertypen aus und auch zur neuen Butylierqualität.

Flachglas-Schneidtechnik
Vakuumbetetechnik
Werkzeuge für den Glasverarbeiter



Lübeck / Deutschland • Tel. +49 451 47 008-0
Fax +49 451 47 008-37 • info@pannkoke.de
Direkt in den Internetshop: www.pannkoke.de

Branchenfahrzeug – sofort einsetzbar: Als „Fensterbau Frontale Edition“ gibt es den Renault Master mit Hegla Transportaufbau zum Messeaktionspreis von 25.500 Euro zzgl. MwSt.



Effizient transportieren, platzsparend lagern

EIN BRANCHENFAHRZEUG ZUM VORZUGSPREIS, ZWEI OPTIMIERTE LAGER- UND TRANSPORTWAGEN FÜR DIE INNERBETRIEBLICHE LOGISTIK UND EIN HILFREICHES LANGGUTLAGER – HEGLA KOMMT MIT TOP-ANGEBOTEN ZUR FENSTERBAU FRONTALE.

HANS-PETER LÖHNER, Geschäftsführer von Hegla Fahrzeugbau in Satteldorf, sieht der Fensterbau Frontale mit der Gewissheit entgegen, interessante Ideen und Neuheiten bieten zu können. Große Aufmerksamkeit – da ist sich der Branchenkenner sicher – wird die in Kooperation mit Renault durchgeführte Handwerksaktion „Fensterbau Frontale Edition“ auf sich ziehen. Passend zur Messe und zeitlich befristet haben die beiden Partner ein Paket aus Renault Master und Hegla Transportaufbau zum Angebotspreis von nur 25.500 Euro zzgl. MwSt. geschnürt. Ausgestattet mit einem Außenreff, einem Dachgepäckträger und einem Innenreff mit klappbarer Auflage bietet das Fahrzeug damit die Kombination der Auf- und Ausbauten, die so am meisten nachgefragt wird. Als besonderes Merkmal verfügt das Außenreff über eine verbreiterte Auflage und ist so auch für die gleichzeitige Auslieferung mehrerer Fensterelemente geeignet. Im ebenfalls zur Aktion gehörenden Werkzeugschranksystem ist alles perfekt geordnet. „So sorgt ein aufgeräumter Laderaum gleich für einen guten ersten Eindruck beim Kunden“, ist Hans-Peter Löhner überzeugt.

WENDIGER CITYFLITZER

Mit dem Kleintransporter Renault Kangoo zeigt Hegla auf der Fensterbau Frontale erstmals auch eine wendige und für Jedermann zu fahrende Beispiellösung für den Schnelllieferverkehr in der City. Das Außenreff kann beispielsweise für Kurier- oder Privatfahrten flexibel von

einer einzelnen Person abgenommen und wieder montiert werden. Ein ausziehbares Innenreff ermöglicht die bedienerfreundliche Beladung des Innenraums mit einzelnen Scheiben, kleineren Fenstern oder anderen, besonders zu schützenden Ladegütern, die im Innenraum transportiert werden müssen.

FÄCHERWAGEN MIT ZWEI EBENEN

Bereits auf der vergangenen Fensterbau Frontale präsentierte Hegla den neuen Doppelstockfächerwagen, in den auf zwei Ebenen und im direkten Zugriff bis zu einhundert Einzelgläser oder beispielsweise Restbleche eingestellt werden können. Nach sehr guter Resonanz ist das noch einmal verbesserte Modell erneut in Nürnberg zu sehen und wird zum Messesonderpreis verfügbar sein.

Wer noch eine neue Idee für den internen Transport und die Lagerung von Isoliergläsern sucht (auch für frisch versiegelte Gläser geeignet), für den ist ein Blick auf den Leichtlauf-Lagerwagen A30 interessant. Die Iso-Einheiten können auf diesem bedienerfreundlich in Produktionsreihenfolge abgestellt und je nach Bedarf in beliebiger Abfolge wieder abgenommen werden.

PRAKTISCHES ORDNUNGSSYSTEM FÜR ÜBERLÄNGEN

Die Hegla Niederlassung aus Kretzschau präsentiert auf der Fensterbau Frontale ein platzsparendes und einfach handhabbares Langgutsystemlager. Die ausgestellte Kombination aus einem quer verfahrenen und längs ausziehbaren Langgutlager soll den Messebesuchern ei-



Zwei Ebenen, mehr Fächer: Der Hegla Doppelstockfächerwagen BF 50 10 ND hält bis zu 100 Scheiben oder Bleche im direkten Zugriff bereit.

HALLE 3A, STAND 103

Hegla GmbH & Co. KG
www.hegla.de

nen guten Eindruck vermitteln, wie systematisch und sortiert auf geringstem Raum gelagert werden kann. Zur Be- und Entladung einer oder mehrerer Paletten werden die Regale verfahren, bis eine Bedienlücke entsteht. Sind nur einzelne Profile zu entnehmen, ist es möglich, diese stirnseitig aus den Paletten zu ziehen. „Bis zu 50 Prozent mehr Lagergut kann mit dem Lagersystem auf einer bestehenden Fläche verstaut werden. Übersichtlich und geordnet ist so nicht nur die Bestandsaufnahme der vorhandenen Profile deutlich leichter“, so der Hegla Langgutlager-Spezialist Mark Stoschek. „Ohne das sonst immer übliche Umstapeln und Suchen werden auch die Arbeitsprozesse deutlich optimiert und deutlich planbarer.“

Mit dem quer verfahrenen Hegla Langgut-Systemlager kann auf vorhandener Fläche bis zu 50 Prozent mehr gelagert werden. Durch das Verfahren einer Bedienlücke stehen die Paletten im direkten Zugriff.



NEUES GERÄT ANGEKÜNDIGT UPLIFTER ZEIGT MONTAGEHELFER



Foto © Uplifter

Der Montage-Spezialist Uplifter bietet Montagegeräte zum Kauf und zur Miete an. Auf der Fensterbau Frontale zeigt das Unternehmen in Halle 3A seine neuesten Produkte. Das diesjährige Highlight ist eine Neuentwicklung aus dem eigenen Hause. Mehr gab Uplifter vor der Messe noch nicht preis. Außerdem werden die Topsisler aus dem Uplifter-Produktportfolio präsentiert, so zum Beispiel der Maeda Minikran, der Glassworker GW 625 (Bild), Vakuumsauger aus eigener Produktion sowie Transporthelfer. Das Unternehmen vermietet seine Montagegeräte auch mit Bedienpersonal. Zur Fensterbau Frontale steht auf dem Messestand geschultes Personal für alle Fragen rund um die Montage- und Transporttechnik bereit.

HALLE 3A, STAND 325

 Uplifter GmbH & Co. KG
www.uplifter.de

VIelfÄLTIGE HANDLING-MÖGLICHKEITEN HEBEGERÄTE, SAUGKÄSTEN UND SCHLAUCHHEBER VON EUROTECH



Foto © eurotech

Der Vakuumspezialist euroTech kommt mit diversen Hebegegeräten der Serie eT-Hover, Schlauchhebern der Serie eT-Lift und einer neuen Generation Saugkästen aus der Serie eT-Gripper nach Nürnberg. Standbesucher können die Anlagen ausgiebig testen. Mit dabei ist auch das eT-Hover-allround (Foto), ein handliches und vielseitig einsetzbares Werkzeug, dessen Basisgerät für eine Vielzahl von Handhabungsaufgaben individuell umgebaut werden kann. Mit dem Gerät sind horizontales und vertikales Heben, Schwenken, Drehen um 360° sowie Kombinationen realisierbar. Abhängig von den eingesetzten Vakuumkomponenten und Vakuumerzeugern können damit Lasten bis max. 500 kg bewegt werden.

HALLE, 3 STAND 261

 euroTech Vertriebs GmbH
www.euro-tech-vacuum.de

Anzeige


**FENSTER – IN ALLEN
SONDERFORMEN VON
RUNDBOGEN BIS OVAL!**

**Ihr Zuliefer-Partner
für Fensterbaubetriebe
und Schreinereien!**

- » Ausführungen in Holz und Holz-Alu
- » Holzstärken in 67, 78 und 88 mm
- » Jegliche Formen auch nach Schablone lieferbar
- » Aluschalen passend dazu gebogen
- » Denkmalschutzgerechte Ausführungen erhältlich
- » Auch als Rohling ohne Beschläge


Hermann-Blösch GmbH
 Albert-Einstein-Straße 7
 89264 Weißenhorn
 Tel.: 07309-9636-0

www.hermann-bloesch.de

**Fensterbau Frontale 2018
Halle 4, Stand 4-521**

Nachhaltig und ästhetisch

DER OBERFLÄCHEN-SPEZIALIST REMMERS STELLT AUF DER FENSTERBAU FRONTALE ZAHLREICHE NEUENTWICKLUNGEN FÜR DIE PROFESSIONELLE HOLZBESCHICHTUNG VOR.

SO HAT DIE REMMERS-CREW beispielsweise ein Produkt des auf nachwachsenden Rohstoffen basierenden nachhaltigen [eco]-Beschichtungssystems im Gepäck. Hierbei handelt es sich um eine Innovation im Segment „Beschichtungssysteme für maßhaltige Bauteile“. Das emissionsarme System lässt sich laut Hersteller bedenkenlos in Innenräumen verwenden, und es ist bereits die Zertifizierung nach RAL ZU 12a „Blauer Engel“ beantragt. Somit stehe auch einer Eignung für die Verwendung im Rahmen von nachhaltigem Bauen (z.B. DGNB) nichts im Wege. Besonders wichtig, so Remmers: Mit der neuen Technologie müssen keine qualitativen Abstriche gegenüber konventionellen Beschichtungssystemen gemacht werden.

Ebenfalls am Messestand zu begutachten ist der wasserbasierte Natureffektlack Induline NW-740/05. Er sorgt dafür, dass bei farblos lackierten, hellen Hölzern deren natürliche Optik voll zur Geltung kommt. Der Lack bietet dauerhaften Schutz bei gleichzeitiger Beibehaltung der natürlichen Ästhetik von unbehandeltem Holz.

HALLE 5, STAND 147

Remmers Gruppe AG
www.remmers.de

Remmers präsentiert auf dem Messestand in Halle 5 zahlreiche Neuheiten und erstmals auch eine Technik-Ecke.

Erstmals gibt es auf dem Remmers-Messestand eine so genannte Technik-Ecke. Dort präsentiert der Beschichtungs-Spezialist neue Fertigungsverfahren im Fensterbau. Per Video bzw. Power-Point-Präsentation wird ein neues Klebverfahren für lackierte und besonders schmale Flügelrahmen gezeigt. Ein weiteres Thema dabei sind Eckverbindungen von konstruktiven Technikteilen.



Foto: © Remmers

ADLER LACKFABRIK SELBSTHEILENDE FENSTERBESCHICHTUNG



Foto: © Adler

Bei einer Standard-Beschichtung (r.) führen Beschädigungen der Oberfläche zu unschönen Verfärbungen – Aquawood InterCare SH (l.) sorgt für nachhaltigen Schutz.

HALLE 5, STAND 241

Adler-Werk Lackfabrik
www.adler-lacke.com

Der österreichische Lackhersteller Adler präsentiert in Nürnberg Aquawood InterCare SH, eine „selbstheilende“ Fensterbeschichtung. Grundlage der patentierten „SH-Technologie“ für selbstheilende Beschichtungen sind Mikrokapseln, die bei einer Beschädigung der Lackoberfläche, z.B. durch einen Kratzer oder Hagelschlag, aufplatzen. Eine transparente, härtende Spezialflüssigkeit tritt aus und verschließt die Verletzung – Folgeschäden am Holz können damit verhindert werden, erklärt Adler. In zahlreichen Tests hat das Unternehmen diese Basistechnologie zur Produktreihe weiterentwickelt. Bei Aquawood InterCare SH sorgt die deckende Zwischenbeschichtung nicht nur für hohe Fülle und verlässliche Isolierung, sondern auch für nachhaltigen Schutz und eine perfekte Oberfläche.

Rubbol WF 3310: Die 1K-Fensterbeschichtung überzeugt mit hervorragender Wetterbeständigkeit.

Foto: © Akzo Nobel

SIKKENS WOOD-COATINGS DREI BESCHICHTUNGS-NEUHEITEN

Sikkens Wood Coatings, eine Marke von Akzo Nobel, hat für das Nürnberger Messepublikum ein umfangreiches Paket an Innovationen geschnürt. So wird das Sortiment sowohl mit einer Türen- als auch Fenster- sowie Grundier-/Isolierbeschichtung abgerundet.

Rubbol WF 3300

1K-Türenbeschichtung mit optimalem Oberflächenschutz

Sikkens stellt mit dem neuen wasserbasierten Rubbol WF 3300 eine Schlussbeschichtung vor, die hochbeanspruchte Holzhaustüren perfekt schützt. Dank neuer, innovativer Rohstoffe ist es gelungen, neben einem optimalen Witterungsschutz auch eine hervorragende Beständigkeit gegen Kratzer, Metallabriebe oder Schmutz zu erzielen, teilt der Hersteller mit. Zudem sei Rubbol WF 3300 in einer breiten Farbvielfalt erhältlich.

Rubbol WF 3310

1K-Fensterbeschichtung mit hervorragender Wetterbeständigkeit

Die neue 1K-Fensterbeschichtung Rubbol WF 3310 überzeugt schon bei einer Schichtstärke von 150 µm durch ihr sehr gutes Deckvermögen. Des Weiteren verfügt Rubbol WF 3310 über eine sehr gute Kratzfestigkeit, exzellente Blockfestigkeit und eine hervorragende Wetterbeständigkeit.

Rubbol WP 1900

1K-Grundierung und Zwischenbeschichtung

Die 1K-Grundierung und Zwischenbeschichtung Rubbol WP 1900 besticht laut Sikkens durch ihre herausragende Isolierwirkung. Diese neue Isoliertechnologie sichere immer gute Ergebnisse, auch bei schlechterer Holz Auswahl, so der Hersteller. Darüber hinaus biete das Produkt eine hervorragende Fülle und sehr gute Ablaufeigenschaften.

REITER OBERFLÄCHENTECHNIK AUTOMATISCHE LACKIERUNG

Reiter zeigt in Nürnberg Anlagenkonzepte zur vollautomatischen Lackierung von Holzelementen. U.a. ist die automatische Fensterlackieranlage „Kontur V.4“ zu sehen, bei der Fensterrahmen unterschiedlicher Größen und Formen in „chaotischer“ Reihenfolge einen feingestruhten Infrarot-Lichtvorhang am Kabineneinlauf passieren. Hier werden die Konturen der Werkstücke erfasst und an die Steuerung weitergeleitet. Der Rechner koordiniert die gespeicherten Signale mit der Geschwindigkeit des Förderers und der Hubgeräte. Elektrostatisch-Pistolen ermöglichen es, die Flächen und Kanten rundum in optimaler Qualität zu lackieren. Der gewählte Farbton wird automatisch vorgelegt und kann manuell oder über Identdatenträger bestimmt werden.

HALLE 3A, STAND 102

Reiter GmbH + Co. KG
www.reiter-oft.de



Foto: © Reiter

Automatische Fensterlackieranlage Kontur V.4

ZOBEL COATINGS PVC-BESCHICHTUNG

Der Beschichtungs-Hersteller Zobel präsentiert auf der Fensterbau Frontale das neue [Z] ZowoPlast 2450. Das Produkt für die Beschichtung von PVC-Substraten ist wasserbasiert und entwickelt laut Unternehmen eine extrem hohe Härte und Chemikalienbeständigkeit. Die einkomponentige Einstellung bedeute für Handling, Anwendung und Applikationsprozess eine deutliche Entlastung. [Z] ZowoPlast 2450 sei zudem für den Vakuum-Einsatz geeignet und biete dem Anwender von Seriengröße 1 bis zur Großproduktion volle Flexibilität.

HALLE 5, STAND 301

Berger Zobel GmbH
Coating Systems
www.zobel-coatings.de

Variable Lichtlenkung

WAREMA PRÄSENTIERT AUF DER FENSTERBAU FRONTALE EINEN SONNENSCHUTZ, DER DIE POSITIVEN SEITEN GROSSER GLASFLÄCHEN ERHÄLT UND DIE NEGATIVEN MINIMIERT: DEN NEUEN RAFFSTORE PROVISIO.



Foto: © Warema

HALLE 7, STAND 419

Warema Renkhoff SE
www.warema.de

Im Vergleich: Standard-Raffstore (l.) mit dem Warema-Raffstore ProVisio (r.).

DER RAFFSTORE PROVISIO kann laut Warema mehr als ein herkömmlicher Raffstore. Er verbindet klassische Eigenschaften wie Hitzeschutz, Blendschutz und Sichtschutz mit optimaler Durchsicht. Die Besonderheit des Raffstore ProVisio im Vergleich zu einem Standard-Raffstore ist die besondere Neigung der Lamellen. Diese wird über die komplette Behanghöhe fließend verändert. Dabei orientiert sie sich am menschlichen Blickwinkel, so dass das Auge von oben nach unten immer die beste Sicht durch die Lamellen nach draußen hat, erläutert der Sonnenschutz-Spezialist.

Ein herkömmlicher Raffstore mit waagerechten Lamellen erlaubt nur auf Augenhöhe und in einem eingeschränkten Winkel die freie Sicht. Es sind nur noch rund 55 Prozent der Aussicht gegeben. Mit der durchgehend veränderten Lamellenstellung kann der Raffstore ProVisio die Durchsicht um 25 Prozent verbessern, so dass bei gleichzeitigem Sichtschutz von außen nach innen etwa 80 Prozent des Blickes unverstellt sind. Die Eigenschaften eines herkömmlichen Raffstores bleiben dabei uneingeschränkt erhalten, betont Warema. Damit eignet sich ProVisio für den Einsatz im Privatbereich ebenso wie zum Beispiel für Büros oder Arztpraxen.

MESSE HIGHLIGHTS VON BECK + HEUN „GROSSE IDEEN FÜR KLEINSTEN RAUM“

Der Aufsatzkasten Roka-Top 2 Max mit großzügigem Rollraum.

HALLE 7, STAND 352

Beck + Heun GmbH
www.beck-heun.de



Foto: © Beck + Heun

Beck + Heun stellt seinen Messeauftritt unter das Leitmotiv „Große Ideen für kleinsten Raum“. Das in den Rollladen- oder Raffstorekasten integrierte dezentrale Lüftungssystem Airfox zählt zu den Highlights. Es gewährleistet die Erfüllung der DIN 1946-6 (Lüftungs-Norm) im Rahmen einer gewöhnlichen Kastenmontage. Zudem zeigt das Unternehmen den neuen Brandschutz-Werkstoff Phenopor. Er erfüllt die Brandklasse B-s1, d0 (brennt, qualmt und tropft nicht) nach DIN EN 13501-1. Die umfangreichen Sortimente an Aufsatz- sowie Einbaukästen wurden abermals erweitert. So bietet z.B. die neue Aufsatzkasten-Variante Roka-Top 2 Max durch ihr großzügiges lichtetes Innenmaß auch groß wickelnden Behängen ausreichend Platz. Neu aufgelegt wurde Roka-Outside mit außen liegendem Rollraum und umfangreicher Dämmung zum Rauminneren.



RENOLIT.
Das Original.

RENOLIT. Das Original.

RENOLIT EXOFOL Produkte geben seit mehr als 30 Jahren Oberflächen einen einzigartigen Charakter. Erleben Sie die neuen Originale auf eine besondere Art und lassen Sie das Zusammenspiel aus Optik und Haptik auf sich wirken.

Wir laden Sie auf unseren außergewöhnlichen Messestand ein. Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf der FENSTERBAU FRONTALE vom 21.-24. März 2018, Halle 6, Stand 231!

Fordern Sie jetzt Ihre Gratis-Eintrittskarten unter exteriormarketing@renolit.com an.

www.renolit.com/exterior

vinyl^{plus}



Rely on it.

SCHNITTSTELLEN UND DATENSICHERHEIT SMART HOME-LÖSUNGEN VON HELLA

Der Sonnenschutz-Vollsortimenter Hella hat sich im Zuge des Smart-Home-Trends eingehend mit der Schnittstellenproblematik bzw. der Kompatibilität unterschiedlicher Systeme und Hersteller sowie der Datensicherheit auseinander gesetzt. Zur Fensterbau Frontale bringt das österreichische Unternehmen entsprechende Lösungen mit.

Heute gilt es, verschiedene Schnittstellen zu integrieren, z.B. das Sprachsteuerungssystem Alexa, Apple HomeKit oder REST API. Hella-Entwicklungsleiter Manuel Stanglechner treibt das Thema Schnittstelle in der Hella-Gruppe konsequent voran. Das Ergebnis ist die Smart Home Steuerung Onyx, die eine sehr offene Schnittstellenanbindung bietet. Laut Stanglechner besitzt Onyx als einziges System im Bereich Sonnen-



Foto: © Hella

Zur Konfiguration und Bedienung von Onyx.Node muss nur die App „Onyx“ aus dem App-Store heruntergeladen und den Schritten der Anleitung gefolgt werden.

schutz eine MFi (Made for iPhone) zertifizierte Apple HomeKit Schnittstelle. Die Centerbox Onyx.Center dient dabei als Schnittstelle zwischen dem Smartphone und den einzelnen Aktoren und gibt Funkbefehle bidirektional weiter.

Als wichtiges Thema sieht Produktmanager David Koch aber auch die Datensicherheit. Diese wird bei Onyx durch eine

128 Bit Verschlüsselung erreicht, und stellt damit eine sehr hohe Hürde für ein unbefugtes Eindringen in das Smart Home System dar.

Nur im perfekten Zusammenspiel von Produkten und Steuerungen

entstehen nach Ansicht von Koch auch wirklich smarte Produkte. Gerade Features wie z.B. LED-Dimmer, die mit dem Aktor Onyx.Node 2 realisierbare Gruppensteuerung, ein integrierter Dämmerungssensor und Barometer im Umweltsensor Onyx.Weather 2 können die einzelnen Produktvorteile erst richtig zur Geltung bringen.

HALLE 7, STAND 218

Hella Sonnenschutz-
technik GmbH
www.hella.info



Foto: © Alukon

Bei Alukon erwartet die Fachbesucher u.a. ein neu entwickeltes Raffstoresystem sowie ein Raffstore-Schnellbau-Kasten.

ALUKON SCHWERPUNKT RAFFSTORE

Alukon zeigt in Nürnberg Neuheiten und Weiterentwicklungen rund um Sonnen- und Insektenschutzsysteme. Das Schwerpunktthema lautet diesmal „Raffstore“, denn der Hersteller wird erstmalig ein eigens entwickeltes Raffstoresystem für seine Vorbau- und Aufsatzkästen präsentieren. Diese Erweiterung des Produktportfolios wurde durch die Baumaßnahmen am Unternehmensstandort in Konradsreuth möglich, durch die sich Alukon in den vergangenen zwei Jahren um etwa 50 Prozent vergrößert hat.

Eine weitere Produktneuheit hält Alukon für die Besucher der Messe in Form eines Schnellbaukastens für Raffstoren bereit. Der sogenannte Raff-E ist speziell auf die Eigenschaften von Raffstorelamellen ausgelegt und zeichnet sich durch große Baugrößen sowie Montagefreundlichkeit aus. Neben den Raffstore-Neuheiten präsentiert

Alukon auf der Fensterbau Frontale ein neues Standkonzept, Weiterentwicklungen im Vorbaukasten-Programm sowie bereits am Markt etablierte Produkte wie

HALLE 7, STAND 317

Alukon KG
www.alukon.com

den hochgedämmten Aufsatzkasten AK-Flex und das textile Sonnenschutzsystem ZipTex.

„Wir wollen die Messe nutzen, um Architekten, Fensterbauern und dem Bauelementehandel unsere Sonnen- und Insektenschutzlösungen rund ums Fenster vorzustellen. Der persönliche und direkte Austausch steht dabei für uns an oberster Stelle, um langfristig Kontakte zu knüpfen und Neukunden zu generieren“, erklärt Klaus Braun, Geschäftsführer bei Alukon.

Papierlose Fertigung mit Adulo Fit

DER SOFTWAREHERSTELLER ADULO SOLUTIONS GMBH GIBT IN NÜRNBERG EINBLICK IN DIE PRODUKTLINIEN ADULO EASY, PLUS UND ERP/3 SOWIE IN DIE ADULO FIT FERTIGUNGSÜBERWACHUNG.

ADULO FIT BIETET über die Barcodeerfassung eine komplette Überwachung des Fertigungsprozesses. Sowohl an einzelnen Terminals der Arbeitsstationen als auch im kompletten Maschinenpark können jederzeit sämtliche Informationen der Produktion in Echtzeit abgerufen werden. Durch die Zuweisung eines Barcodes für jeden Auftrag, jeden Mitarbeiter, jede Maschine und alle Materialien sind die Auftragschritte durchgehend klar definiert. Über die Terminals an den Produktionsstationen las-

sen sich mittels Barcode die passenden Arbeitsanweisungen anzeigen. Die an jeder Station gescannten Codes liefern zudem detaillierte Informationen über Auftragsfortschritt und Durchlaufzeiten inklusive Fertigmeldung. Dank des Kommunikationssystems zwischen Leitstand und Terminals besteht die Möglichkeit, in Echtzeit in den Produktionsprozess eingreifen zu können. Über diesen Weg können sowohl einzelnen Terminals als auch alle Stationen direkt kontaktiert werden, erläutert das Unternehmen. Eventuell drohende Störungen im Produktionsablauf, wie z.B. fehlendes Material, werden damit rechtzeitig im Vorfeld vermieden.

HALLE 1, STAND 315

Adulo Solutions GmbH
www.adulo.de

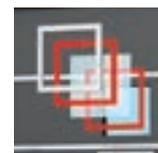


SICHER, SAUBER EFFIZIENT

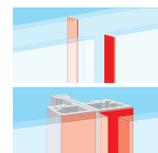
Klebeband-Lösungen für
Türen, Fenster, Innenausstattung
und Fassade



Türblattverklebung



Glaseinsätze in
Türfüllungen



Trennwandverklebung



Trockenversiegelung



Fenstersproßen



Versteifungsprofile

FENSTERBAU
FRONTALE

Halle 7A, Stand 225

Zum InfoServer stellt Orgadata auf der Fensterbau Frontale Neuheiten vor, die Verarbeitern großen Nutzen bringen.

HALLE 7A, STAND 526

Orgadata Software-
Dienstleistungen AG
www.orgadata.com



Foto: © Orgadata / Andreas Weinders

Update für LogiKal

DAS SOFTWAREHAUS ORGADATA KOMMT MIT DER NEUEN VERSION 11.2 SEINER SOFTWARE LOGIKAL FÜR DIE EFFIZIENTE PLANUNG UND FERTIGUNG VON FENSTERN, TÜREN UND FASSADEN ZUR FENSTERBAU FRONTALE.

DAS UPDATE ZUR AKTUELLEN 11er-Version von LogiKal enthält digitale Weiterentwicklungen und interessante Neuheiten für alle drei Rahmenmaterialien Aluminium, Stahl und Kunststoff. Verbesserungen für alle Anwender bietet der „List & Labelviewer“. Ausdrucke wie Kalkulationen, Werkaufträge, Bestellungen oder Angebote lassen sich mit dem Update vollkommen smart aus Logikal heraus generieren. Mit der Funktionalität eines Inhaltsverzeichnis können sich die User in ihren Reports ganz schnell zurechtfinden. Nur ein Klick führt sie schnell und zielsicher an die Stelle, die gerade benötigt wird. Eine Suchfunktion unterstützt diesen Effekt.

In der Version Logikal 11.2 sind zudem erfolgreiche Tools auf weitere Anwendungen ausgeweitet worden. Das gilt z.B. für den Beschlag-Wizard. Der führt die Anwender Schritt für Schritt durch die Eingabe von Beschlägen. Dank dieser neuen Art des Beschlag-Inputs ist die Übersichtlichkeit optimiert worden und die Bedienungsfreundlichkeit gestiegen, so das IT-Unternehmen.

Bislang wurde dieser Beschlag-Wizard ausschließlich in der Produktion von Türen eingesetzt. Aufgrund der vielen positiven Rückmeldungen von Anwendern bietet Orgadata das praktische Tool künftig auch für die Produktion von Fenstern an.

Erweitert wird mit der 11.2-Version auch das Angebot an Konfiguratoren. Mit denen können sich Anwender aus Logikal heraus auf den Login-Bereich der Internetseite ihres Herstellers einwählen. So lässt sich das Angebot des Herstellers in die Logikal-Konstruktion einbinden. Ganz neu sind Konfiguratoren für Türfüllungen vom Hersteller Adeco und zum Glashersteller Pilkington.

Die genannten Neuheiten führen Orgadatas Mitarbeiter an den verschiedenen Computer-Arbeitsplätzen auf dem Messestand vor. Darüber hinaus gibt es eine Bühne, auf der Moderatoren Akzente auf ausgewählte Tools setzen. Im Zentrum der Vorführungen auf der Bühne steht der InfoServer von Orgadata, der die Abläufe in der Werkstatt digitalisiert und steuert.

LÖSUNGEN VON KLAES NEUER TÜRDESIGNER

Der IT-Spezialist Klaes kommt mit einem extrem breiten Lösungsspektrum zur Fensterbau Frontale, um seinen Kunden die flächendeckende Digitalisierung zu ermöglichen. Messepremiere feiert der Klaes TürDesigner für Haus- und Innentüren. Die Türen – und auch Fensterflügel – können damit in der Erfassung hochflexibel mit konstruktiven Elementen versehen werden, und zwar durchgängig integriert in die Klaes ERP-Lösungen.

Klaes 3D wird immer mehr zum Universalwerkzeug für „Nicht-Fenster-Bauelemente“. Ursprünglich „nur“ für Fassaden und Wintergärten in allen Materialarten gedacht, werden damit mittlerweile bei Kunden auch freistehende Pergola-Systeme, Terrassenüberdachungen, Vordächer, Dachgauben, Ganzglas-Schiebeanlagen, Geländer oder auch Zaunanlagen effizient verarbeitet.

Aber auch die klassischen Klaes Fensterlösungen – premium, professional, vario und

HALLE 1, STAND 348

Horst Klaes GmbH & Co. KG
www.klaes.com

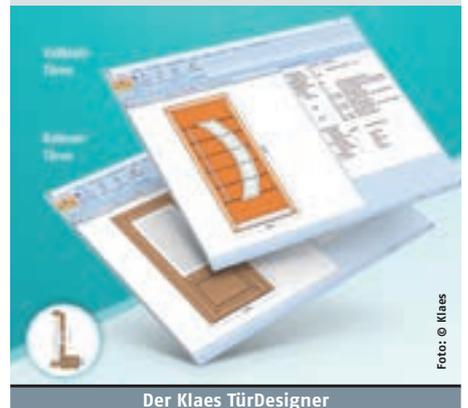


Foto: © Klaes

Der Klaes TürDesigner

trade – lernen ständig dazu: durch die Anbindung weiterer Online-Konfiguratoren im Bereich Rollläden und Türfüllungen. Diese enge Kooperation mit der Zulieferindustrie ist ein strategisch wichtiger Baustein für die Digitalisierung, denn nur so lassen sich die umfangreichen Zulieferkomponenten auf Dauer sinnvoll einbinden.



DAS FENSTER ZUR ZUKUNFT

Veränderungen erkennen, Chancen nutzen
und konsequent weiterentwickeln! **Wir machen's einfach!**


aluplast[®]
Kunststoff-Fenstersysteme

BESUCHEN SIE UNS
HALLE 5, STAND 139

**FENSTERBAU
FR@NTALE**

A+W CANTOR VERBINDET MARKTPARTNER INTEGRATION SÄMTLICHER VERTRIEBSKANÄLE

A+W Cantor integriert systematisch die Online-Konfiguratoren von Lieferanten der Fenster- und Türen-Industrie – z.B. für Rollläden, Sonnen- und Insektenschutz, Türfüllungen etc. – in seine kaufmännische ERP-Software. Bisher wurden die Konfiguratoren von Roma, Warema, Obuk, Rodenberg und Adeco in A+W Cantor eingebunden. Ein Beispiel für die Nutzung externer Konstruktionssoftware ist die Integration von LogiKal im Aluminiumsektor. Das Besondere gegenüber den Lösungen anderer Hersteller, erklärt A+W Cantor: Die Integration der externen Konfiguratoren lässt sich nicht nur im ERP-System des Produzenten umsetzen, sondern ebenso in der Händlersoftware und, ein zusätzliches Plus, im Webshop A+W iQuote. Warum Direktanbindung? Fensterbauer mussten bisher die Stammdaten, Konditionen, technische Restriktionen etc. in ihrem ERP-System pflegen und vor allem aktuell halten, um fehlerfreie Bestellungen sicherzustellen. Das bedeutet einen hohen Pflegeaufwand und eine aufwändige Erfassung. Durch die nahtlose Einbindung der Partner-Konfiguratoren in die A+W Cantor Software entfällt die manuelle Pflege, betont das Unternehmen. Die Erfassung erfolgt direkt aus A+W Cantor System heraus – ob am PC des Produzenten oder via A+W iQuote auf dem mobilen Endgerät des Händlers: Mit wenigen Klicks wird der Raffstore, der Insektenschutz oder die gewünschte Türfüllung dem aktuell erfassten Bauelement hinzugefügt. Updates wie etwa neue Produkte, geänderte Preise und technische Richtlinien werden durch den Lieferanten regelmäßig online eingespielt – der Fenster- und Türenhersteller kann damit sicher sein, jederzeit mit aktuellen Daten zu arbeiten. Die Bestellungen erfolgen im elektro-

nischen Format, sind fehlerfrei und enthalten alle benötigten Merkmale zu den hinterlegten Einkaufskonditionen, erklärt der Softwarespezialist.

Die Integration von LogiKal, KKP und SchüCal in A+W Cantor bietet die Vorteile aller Produkte in einem Paket. LogiKal und KKP sind Spezialanwendungen für Fassaden und Wintergärten und bilden die perfekte Ergänzung zu A+W Cantor. Die Integration dieser Produkte bietet dem Benutzer z.B. den vollen Leistungsumfang von LogiKal im Aluminiumsektor und die effiziente Kontrolle aller Prozesse im A+W Cantor System. Firmen, die mit verschiedenen Produktsegmenten arbeiten, können die Auftragspositionen beider Systeme in nur einer Softwarelösung eingeben und auch durchgängig verwalten. Durch die konsequente Integration erhält der A+W Cantor Kunde nur eine Auftragsbestätigung mit allen Produkten.

HALLE 1, STAND 329

A+W Software GmbH
www.a-w.com

Erfassung einer Türfüllung: Der Rodenberg-Konfigurator ist nicht nur in die A+W Cantor ERP-Software integriert, sondern auch in die Händlerlösung und den Webshop A+W iQuote.



Foto: © A+W Cantor

WÄRMESCHUTZ & BAUPHYSIK IM FENSTERBAU SOMMER-SOFTWARE DURCH IFT VALIDIERT

Der Einsatz einer Software zur Berechnung von Parametern des Wärmeschutzes und der Bauphysik ist beim Hausbau heutzutage Standard. Um den steigenden Anforderungen des Gesetzgebers an diese Programme gerecht zu werden, hat die Sommer Informatik GmbH ihre bewährte Softwarelösung WinIso entsprechend der neuen Norm DIN EN ISO 10077-2 optimiert: WinIso wird zur Berechnung von zweidimensionalen Wärme- und Dampfdiffusionsströmen, Isothermen, U_f - und Ψ -Werten mit einer CAD-Schnittstelle eingesetzt – dies

liefert wichtige Daten, um die Wärmedämmeigenschaften von Rahmenprofilen zu bestimmen und in die Bauplanung einfließen zu lassen. Dank der Verbesserungen der vorherigen Version sind nun wesentlich genauere Ergebnisse möglich. Die optimierte Software wurde Anfang November 2017 vom ift Rosenheim validiert. Der integrierte CAD-Editor und der FEM-Rechenkern machen es dem Softwarenutzer nun möglich, in Kombination mit dem neuen Berechnungsverfahren und der Norm DIN EN ISO 10077-2 ein sehr genaues Rechenergebnis zu erzielen.

HALLE 1, STAND 515

Sommer Informatik GmbH
www.sommer-informatik.de

NEUE SYSTEMLÖSUNGEN UND MEHR ONLINE-SERVICES ISO-CHEMIE ENTWICKELT BAUFUGE 4.0 WEITER

Vor über einem Jahr startete Iso-Chemie das Zukunftskonzept Baufuge 4.0. Seither hat der Abdichtungsspezialist sein umfassendes Leistungspaket für die Gebäudeabdichtung der nächsten Generation weiterentwickelt. Auf der Fensterbau Frontale 2018 präsentiert das Unternehmen ein erweitertes Sortiment des ISO³-Fensterabdichtungssystems, das variantenreiche Fensteranschlussfolien zur zeitsparenden und luftdichten inneren wie äußeren Abdichtung umfasst sowie dauerelastische, imprägnierte PUR-Dichtbänder, die neben der Wärme- und Schallisolierung auch dem Witterungsschutz dienen. Aber auch innovative Multifunktionsfugendichtbänder, die alle drei Funktionen einer RAL-gerechten Abdichtung in einem Produkt vereinen, sowie hochwertige dauerelastische Dichtstoffe und PUR-Dosenschäume gehören zu dem umfangrei-

Das Iso³-Fensterdichtungssystem bietet für viele Anschluss-situationen die passende Abdichtungslösung.

HALLE 4A, STAND 125

Iso-Chemie GmbH
www.iso-chemie.de



Foto: © Iso-Chemie

chen Fensterabdichtungsportfolio. Neben den standardisierten Systemprodukten bietet Iso-Chemie auch individuelle, auf das jeweilige Bauwerk abgestimmte Abdichtungsprodukte. Zur Fensterbau Frontale wird das Unternehmen eine besonders zeit- und geldsparende Abdichtungslösung als Innovation präsentieren. Mit Iso-Top Winframer bringt es zudem ein geprüftes und zugelassenes Vorwandmontagesystem zur Abdichtung von Fenstern und Türen in Wärmedämmverbundsystemen

mit nach Nürnberg. Dabei sind die Systemtypen auf die unterschiedlichen Gebäudesituationen zugeschnitten und miteinander kombinierbar. Im Onlinebereich werden neue Webservices des hauseigenen Iso-Portals vorgestellt. Mit den neuen Tools und Services sollen die Kunden noch besser unterstützt werden. Unter anderem haben diese nun die Möglichkeit, Produkte einfach online nachzubestellen oder ihre Warenlieferungen zu verfolgen.

Draußen und Drinnen neu definiert.

Mit WAREMA Raffstoren

Entdecken Sie die aktuellen Raffstoren-Lösungen von WAREMA

- Tageslicht ganz nach Wunsch
- Wohlfühlatmosphäre bei maximaler Energieeffizienz
- Neu: Raffstoren mit ProVisio

Der SonnenLichtManager



Jetzt mehr erfahren:
www.warema.de/draussen-drinnen



LEISTUNGSFÄHIGE BAUELEMENT-ABDICHTUNG TREMCO ILLBRUCK MIT PASSGENAUEM SORTIMENT



Das i3 PowerPaket Sanierung enthält alles für die grundlegende Fenster-sanierung, das i3 Power-Paket Sanierung Plus sorgt zusätzlich für exzellenten Schallschutz.

HALLE 5, STAND 141

tremco illbruck
GmbH & Co. KG
www.tremco-illbruck.de

Einer der Schwerpunkte von tremco illbruck auf der Fensterbau Frontale ist der Bereich Dichten und Kleben. Hier stellt das Unternehmen sein passgenau abgestimmtes Sortiment rund ums Fenster vor, das weit mehr als nur die direkte Fensteranschluss-fugenabdichtung umfasst – etwa vielseitige Dicht- und Klebstoffe für die perfekte Nassversiegelung und intelligente Kleber für den Fensterbau. Zu den Messe-einheiten gehört außerdem eine interessante Neuentwicklung im Bereich Naturstein-Silikone. Vor einem Jahr hat tremco illbruck die i3 PowerPakete herausgebracht, die aufgrund ihrer Zusammenstellung einfache und erstklassige Fenstermontage verbinden. Ab sofort stehen zwei neue i3 PowerPakete für die Sanierung von Fenstern zur Verfügung. Auch im Segment Multifunktionsbänder bekommen Besucher laut Unternehmen wieder eine herausragende Innovation zu sehen. Daneben gibt tremco illbruck Einblick in die neuesten Entwicklungen auf der Beratungsplattform bauan-schluss.info. Wie immer kann man auf dem Messestand des Unternehmens alle Produkte ausprobieren, Detailfragen direkt vor Ort erörtern, die neuen Online-Tools testen und Live-Demonstrationen verfolgen.

SYSTEME FÜR DIRECT GLAZING KÖMMERLING LIEFERT KLEB- UND DICHTSTOFFE AUS EINER HAND

Der Klebstoffhersteller Kömmerling ist Spezialist für das Verkleben von Isolier-glasscheiben im Fensterrahmen. Das Unternehmen widmet sich seit Jahren der Weiterentwicklung von Produkten für Direct Glazing-Anwendungen und bietet diesbezüglich aufeinander abgestimmte Systemlösungen. Gemeinsam mit H.B. Fuller, dem neuen Mutterkonzern, gilt Kömmerling zudem als größter Anbieter von Kleb- und Dichtstoffen für Isolier-glasanwendungen weltweit. Direct Gla-zing bietet gegenüber der Montage mit Glasleisten Vorteile, wie die Verbesserung der statischen Eigenschaften des Fensters, die Senkung der Produktionskosten sowie einen verbesserten Einbruchschutz. Um die Verträglichkeit der Materialien zu gewährleisten, bietet Kömmerling laut ei-

genen Aussagen als einziger Klebstoff-hersteller Systemlösungen aus Isolierglas-dichtstoffen und Klebesystemen aus einer Hand an. Sie sind für Holz, Kunststoff und Aluminiumrahmen verwendbar. Betrie-be, die sich trotz der genannten Vorteile immer noch vor der Integration oder gar kompletten Umstellung auf Direct Gla-zing scheuen, unterstützt Kömmerling bei der Einbindung des Klebeprozesses in die bestehenden Produktionsabläufe – von der einfachen Handapplikation über die Misch- und Dosieranlage bis hin zum Vollautomaten.

HALLE 7, STAND 118

Kömmerling
Chemische Fabrik GmbH
www.koe-chemie.de

FÜR FENSTER UND TÜREN TESA SETZT AUF KLEBEBÄNDER

Professionelle Klebebänder ersetzen immer häufiger traditionelle Befestigungstechni-ken. Zur Fensterbau Frontale präsentiert tesa SE darum spezielle Lösungen für Fens-ter, Türen, Fassaden und den Innenausbau. Mit Hilfe moderner Klebebänder lassen sich nach Einschätzung des Unternehmens auch in der Fenster- und Türenfertigung deutliche produktionstechnische Fortschritte erzielen. Beispiele sind die effiziente Verklebung flü-gelüberdeckender Türfüllungen, die schnelle Befestigung von schmalen Lisenen, Leisten und Dekoren, die zuverlässige Montage von Glaselementen oder der leicht entfernbare Transportschutz für hochwertige Oberflächen. Die Vorteile der Klebeband-Technologie seien



dabei in Design, Fertigung und Funktionali-tät spürbar. So gestalten sich die Verarbeitung einfach, weil lästige Trocknungszeiten entfal-len. Und die hohe Stabilität sorgt laut Unter-nehmen sofort für einwandfreien, dauerhaf-ten Halt. Hinzu kommen, je nach eingesetz-tem Klebeband, isolierende Eigenschaften gegen Staub, Schmutz und Feuchtigkeit sowie vibrationshemmende und Spannungen kom-pensierende Elastizität.

Mit seinem praxisorientierten Messekonzept zeigt tesa SE nicht nur Innovationen, sondern lässt die Besucher die Klebebandtechnologie auch selber testen. Neben Live-Vorführungen rund um die Fenster-, Türen- und Fassaden-technik stellt das Unternehmen auch kosten-lose Musterboxen zur Verfügung, mit denen die Fachbesucher die Klebebandtechnologie im eigenen Unternehmen testen können.

glass technology

HEGLA[®]

FENSTERBAU FRONTALE Edition

Jetzt zugreifen und sparen

Renault Master

- 145 PS / 107 kW Euro 6
- Radio und Bluetooth-Freisprecheinrichtung
- Klimaanlage
- Rückfahrkamera
- Fensterheber und Außenspiegel elektrisch
- Hecktüren mit 270 Grad Öffnungswinkel (ohne Fenster)



HEGLA Transportaufbau

- Schnell abnehmbares Aluminium-Außenreff
- Ladehöhenverstellung und Teleskop-Spannlatten
- Dachgepäckträger mit Leiterrolle
- Innenreff mit zwei separat klappbaren Auflagen
- Praktisches Würth-Werkzeugschranksystem



FENSTERBAU
FRONTALE

Edition: 25.500 Euro + MwSt.

HEGLA • Glastransportaufbauten

74598 Satteldorf • 37688 Beverungen • 06712 Kretzschau • ☎ 0 79 51 / 94 35-0

www.glastransportaufbauten.de

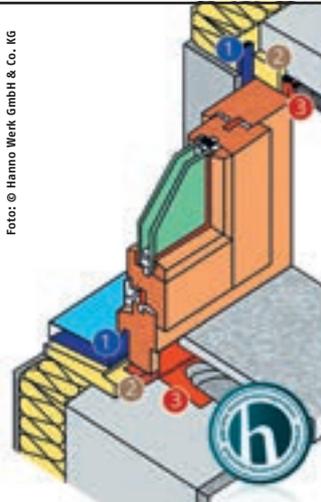
*Limitierte Stückzahl, nur solange Vorrat reicht.
Abgebildete Produkte können abweichen.*

HOCHFUNKTIONALE ABDICHTUNGSLÖSUNGEN FÜR DEN FENSTERANSCHLUSS HANNO KOMMT MIT INNOVATIVEN BÄNDERN NACH NÜRNBERG

Im Fokus des Messeauftritts von Hanno stehen neu entwickelte Varianten des Hannoband-Klassikers: Der Spezialist für Fugenabdichtung und Schalldämmung stellt unter anderem für den luftdichten inneren Anschluss das Hannoband BG-R vor und für optimalen Wärme- und Schallschutz das neue Fugenband Hannoband Therm, eine leistungsfähige und leicht verarbeitbare Alternative zu PU-Montageschaum. Zudem präsentiert das Unternehmen das Multifunktions-Fugendichtungsband Hannoband 3E Passiv BG1 mit patentierter Membrantechnik, speziell entwickelt als All-in-One-Abdichtung im Passivhaus. Es erfüllt alle DIN-, EnEV- und RAL-Anforderungen und garantiert so auch im Passivhaus eine hochwertige, zuverlässige Bauteilabdichtung. Neu ist auch das Zertifikat des ift Rosenheim. Damit belegt jetzt ein neutrales Gutachten die ausgezeichnete Funktion der wesentlichen

Hanno zeigt unter anderem das 3E-Fugenabdichtungssystem, mit dem zuverlässige Bauteilabdichtung bis zum Passivhausstandard problemlos möglich ist.

Foto: © Hanno Werk GmbH & Co. KG



HALLE 6, STAND 142

Hanno Werk
GmbH & Co. KG
www.hanno.com

Hanno-Produkte für den Fensteranschluss. Seit mehr als 120 Jahren entwickelt das Laatzener Unternehmen hochleistungsfähige Bauprodukte, insbesondere für dichte Fugen sowie schall- und wärmegeämmte Bauteilanschlüsse. Einen Schwerpunkt hat Hanno dabei für das Marktfeld Fensterabdichtung entwickelt. „Da wir stets den direkten Dialog mit den Handwerkern und Fachverarbeitern führen, ist die Fensterbau für uns ein Highlight 2018“, erklärt Prokurist und Vertriebsleiter Markus Fehrmann.



CAD für Glas und Rahmen

- intell. Profil-Bibliotheken der führenden Lieferanten
- intell. Normteile-Bibliothek (>100.000 Teile)
- intell. Funktionen für Folie, Blech, Dämmung etc.
- Schnittgenerierung, Stückliste, Stabliste, Glasliste

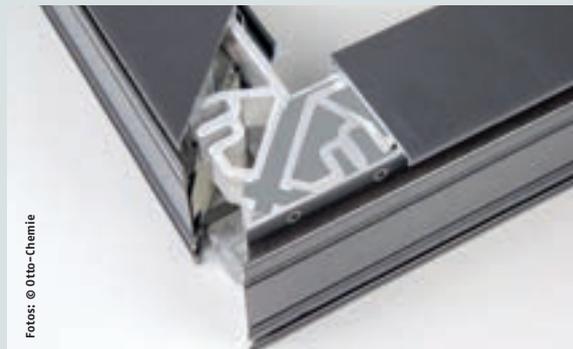
FRONTALE 2018
Halle 7A.502

<http://www.fassaden-cad.de>

PREMIUM-KLEBER FÜR ECKVERBINDER IM METALLBAU 2K-TURBO-PU-KLEBSTOFF VON OTTO-CHEMIE

Witterungsbeständiges Kleben von Metall ist eine Grundvoraussetzung für den Bau von Wintergärten sowie die Fertigung von Metallfenstern, -türen und -fassaden. Klebungen in witterungsbelasteten Bereichen dürfen auch in ausgehärtetem Zustand nicht spröde werden, sondern müssen dauerhaft zähelastisch bleiben, um ihre Funktion zu erfüllen. Dies gewährleistet der 2K-Turbo-PU-Klebstoff Ottocoll P 525 von Otto-Chemie. Der Premiumklebstoff wird in der einfach zu verarbeitenden Doppelkartusche mit Statikmischer ausgeliefert, was Mischfehler zu-

verlässig ausschließt. Das Produkt härtet auch in hohen Schichtstärken extrem schnell und schwindfrei aus: Klebungen mit Ottocoll P 525 erreichen ihre Funktionsfestigkeit bereits nach drei Stunden und ihre Endfestigkeit nach drei Tagen (ift-geprüft nach DIN EN ISO 291-23/50-2 und DIN EN ISO 7500-1). Mit Ottocoll P 525 gefertigte Elemente lassen sich auch nachträglich pulverbeschichten (thermische Belastung 30 Min. bis 230 °C). Der Klebstoff eignet sich zudem für Anwendungen gemäß der IVD-Merkblätter Nr. 30 und 35, erklärt der Hersteller.



I.: Der 2K-Turbo-PU-Klebstoff Ottocoll P 525 härtet schnell aus und schafft sichere Metall-Eckverbindungen.

r.: P 525 Kartusche 2 x 310ml
ganz r.: P 525 Statikmischer
KWM 18K

HALLE 6, STAND 330

Hermann Otto GmbH
www.otto-chemie.de



Das neue patentierte Vorwandmontagesystem SoudaFrame SWI lässt sich schnell montieren und schafft optimale Voraussetzungen für eine energieeffiziente Bauelementmontage und -abdichtung.



Foto: © Soudal

SIGNIFIKANTE ZEIT- UND KOSTENERSPARNIS NEUES VORWANDMONTAGESYSTEM VON SOUDAL

Auf der Fensterbau Frontale stellt der Kleb- und Dichtstoffspezialist Soudal erstmals das gerade neu entwickelte Vorwandmontagesystem SoudaFrame SWI (Soudal Window Installation) vor. Neben einer tragfähigen und sicheren Befestigung sowie einer energieeffizienten Abdichtung zeichnet sich die Neuentwicklung laut Soudal gegenüber vergleichbaren Vorwandssystemen vor allem durch eine einfache und schnelle Montage aus. Das patentrechtlich geschützte System wurde bereits für den diesjährigen Innovationspreis „Architektur + Fenster Tür Fassade 2018“ nominiert.

Einfache Montage auch bei großen Fensterflächen

Das neue Vorwandsystem besteht im Wesentlichen aus einem intelligenten Stecksystem mit glasfaserverstärkten Kunststoffprofilen und den RAL-geprüften SWS-Systemkomponenten, mit denen der komplette Montagerahmen verklebt und gleichzeitig abgedichtet wird.

Federclipse sorgen für eine einfache Fixierung und Justierung des Fensterrahmens. Dank der Reduzierung auf wenige Arbeitsschritte kann das SoudaFrame SWI besonders schnell und einfach montiert werden.

Die bewährten Systemkomponenten des Soudal Window Systems, wie z.B. der besonders flexible Montageschaum Flexifoam, können mit dem Vorwandsystem kombiniert werden. SoudaFrame SWI ist universell für die gängigen Fensterrahmensysteme und -werkstoffe wie PVC, Holz und Aluminium einsetzbar und in verschiedenen Auskragungen erhältlich. Für den luftdichten Abschluss der Fensteranschlussfuge sorgt die spritz- und streichbare Abdichtungspaste Soudatight.

HALLE 7, STAND 632

Soudal NV Deutschland
www.soudal.com

Super Spacer®

DAS ORIGINAL Rundum flexibel.

Ästhetisch
Automatisch
Akkurat

Wir freuen uns auf
Ihren Besuch auf der
fensterbau: Halle 7A
Stand 7A-302

Die erste Warme Kante
aus flexiblem Strukturschaum.

Edgetech

A **Quanex** Building Products Company

Die Pioniere in der Warme Kante Technologie

www.superspacer.com
info@edgetech-europe.com

Warme Kante spart Energie

EINE WISSENSCHAFTLICHE STUDIE IM AUFTRAG VON SWISSPACER ZEIGT DIE VORTEILE HOCHWERTIGER KUNSTSTOFF-ABSTANDHALTER GEGENÜBER PRODUKTEN AUS ALUMINIUM. FENSTERBAUER KÖNNEN DIE ERGEBNISSE FÜR DIE KUNDENBERATUNG UND DEN VERKAUF NUTZEN.

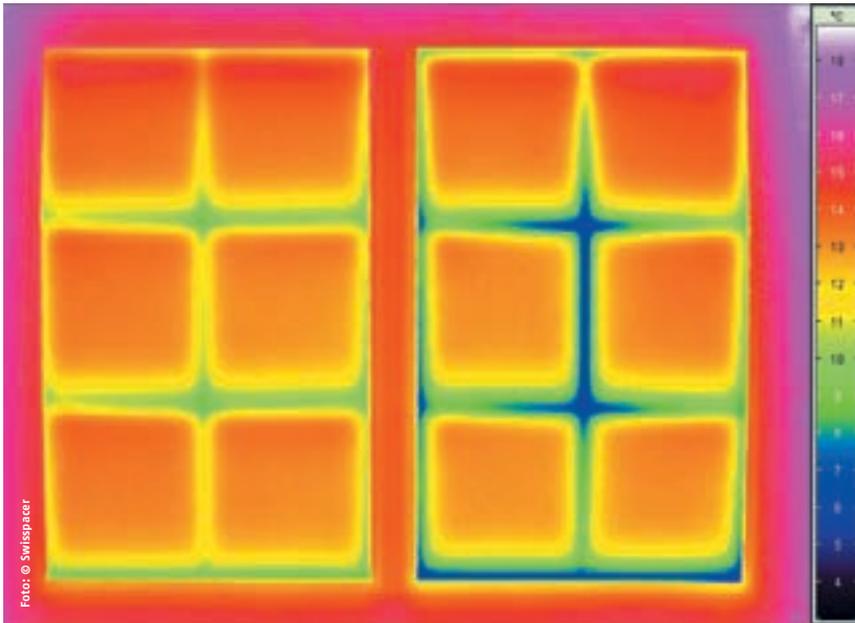


Foto: © Swisspacer

Die Wärmebildkamera macht die Unterschiede deutlich: Wärmedämmung am Glasrand mit hoch-effizienten Kunststoff-Abstandhaltern (l.) im Vergleich zu Aluminium-Abstandhaltern (r.).

DIE NEUE STUDIE des Passivhaus Instituts untersucht den Einfluss der Abstandhalter auf den jährlichen Heizwärmebedarf von Gebäuden: Dabei vergleicht sie Aluminium-, Edelstahl- und Kunststoff-Abstandhalter in den Fenstern von Niedrigenergiehäusern, die der EnEV 2016 entsprechen. Das Ergebnis: Werden hochwertige Kunststoff- statt Aluminium-Abstandhalter verwendet, lassen sich jährlich 5,6 Prozent der gesamten Heizenergie einsparen – im deutschen Klima in einem gängigen Niedrigenergiehaus mit zweifacher Wärmeschutzverglasung. Beim Niedrigenergiehaus mit einer heute meistens verwendeten Dreifachverglasung sind es sogar 8,6 Prozent, teilt Swisspacer mit.

GROSSE UNTERSCHIEDE IN DER ENERGETISCHEN PERFORMANCE

In modernen Wärmeschutzfenstern ist neben Glas und Rahmen der Abstandhalter die dritte für die Energieperformance wichtige Komponente. Hat der Abstandhalter einen schlechten – also hohen – Wärmedurchgangskoeffizienten, geht viel Wärme nach draußen verloren – trotz sehr gutem Rahmen und High-Tech-Glas. Auch

bei Kunststoff-Abstandhaltern gibt es große Unterschiede bei den Leistungswerten: Eine hocheffiziente Warme Kante, wie die in der Studie, besitzt eine lineare Wärmeleitfähigkeit von 0,14 W/(mK). Bei Edelstahl liegt der Wert bei 0,6 und beim Alu-Abstandhalter – als klares Schlusslicht – bei hohen 160 W/(mK).

Dass Aluminium-Abstandhalter trotzdem immer noch verwendet werden, liegt vor allem am Preis, erklärt Swisspacer. Hergestellt werden die Alu-Abstandhalter heute meist nicht mehr in Deutschland, und sie bedienen hauptsächlich das untere Preissegment der Wärmeschutzfenster. Einige Isolierglashersteller verarbeiten mehrere Millionen Laufmeter pro Jahr. Die Cents pro Meter, die Alu-Abstandhalter weniger kosten, werden so zum Argument in der Einkaufsentscheidung und für den Preiskampf. Die neue Studie kann den Herstellern hier wichtige Schützenhilfe leisten. Denn sie belegt laut Swisspacer den baren Vorteil, der sich Kunden und Verbrauchern bei Verwendung höherwertiger Isoliergläser mit Warmer Kante bietet.

FORDERUNG VON PROF. FEIST

„Im Grunde gehört der Alu-Abstandhalter verboten“, sagte Prof. Wolfgang Feist vom Passivhaus Institut schon 2013 beim „fenestra-vision“-Symposium von Swisspacer in Straßburg: „Der positive Effekt auf die Wohnqualität ist durch die Warme Kante beim Isolierglas so groß, dass es zum gängigen System werden muss.“ Denn Abstandhalter aus Kunststoff bieten außer der Energieeinsparung mehr Wohnkomfort: Die Temperaturen innen am Fenster blieben auch im Winter angenehm. Darüber hinaus verhindere die Warme Kante die Tauwasserbildung am Glasrand und verringere dort die Schimmelgefahr. Im Jahr 2016 lag der Marktanteil der Warmen Kante in Deutschland bei 62,7 Prozent.

Auftraggeber der Studie ist Swisspacer, einer der Hersteller von Warme Kante-Abstandhaltern. „Wir wollten mit der wissenschaftlichen Untersuchung durch ein unabhängiges Forschungsinstitut belastbares Datenmaterial für den Markt bereitstellen“, betont Andreas Geith, Geschäftsführer des Unternehmens.

HALLE 7A, STAND 214

Swisspacer Vetrotech
Saint-Gobain AG
www.swisspacer.com

FLACHGLAS MARKENKREIS GROSSE PRODUKTVIELFALT

Der Flachglas MarkenKreis wird auf der Fensterbau Frontale zusammen mit drei Mitgliedern des Glas-Netzwerkes vertreten sein. Themen des Standes sind reflexionsarme sowie hochspiegelnde Gläser, einfach bedienbare Jalousien und Plissees im Isolierglas sowie das Thema Glaskunst. Für Fensterbauer, Verarbeiter und Architekten liegt zudem das neue GlasHandbuch 2018 bereit.

Pilkington Austria präsentiert die innovativen Antireflexionsgläser der Pilkington OptiView Produktfamilie. Sie reduzieren die natürliche Reflexion des Glases auf ein Minimum. Je nach Glasvariante und -aufbau werden Außenreflexionen auf gerade einmal ein Prozent gesenkt. Für den Wohn- und Wintergartenbereich steht mit Thermoplus III RA ein reflexionsarmes Dreifach-Wärmedämmglas zur Verfügung. Schöninger Glas in Weiden hat sich u.a. auf die Fertigung von Infrareflect mit manuellen Bediensystemen (ScreenLine U-Size) spezialisiert und zeigt auf der Fensterbau die neuesten Tageslichtsysteme. Dabei handelt es sich um Isoliergläser, bei denen eine Jalousie oder ein Plissee als Verschattungssystem in den Scheibenzwischenraum integriert ist.

Als Experte für Kunst aus Glas in der Architektur präsentieren sich die Derix Glasstudios Tau-

nusstein. In den Studios des Unternehmens entstehen spektakuläre Verglasungen für Kirchen und Profanbauten. Die Leistungen reichen weltweit von der Projektentwicklung über die Detailplanung und Konstruktion bis zur Projektleitung und -ausführung.



Gläser mit niedriger Reflexion sind ideal für Schaufensterverglasungen.



Take it easy.

Bystronic glass Handlinggeräte garantieren einen flexiblen und rationellen Einsatz in allen Bereichen der Flachglasverarbeitung und Fensterherstellung.

Testen Sie den **Easy-Lift WINDOW** auf der FENSTERBAU 2018 in Nürnberg: Glashandling mit minimalem Kraftaufwand für den Bediener. Und wählen Sie dazu die geeignete Vakuumerzeugung für Ihren Bedarf.

Ausführliche Informationen und Ihren persönlichen Berater finden Sie unter

www.bystronic-glass.com/handling



FENSTERBAU
FRONTALE
Halle 3A
Stand Nr. 303

HALLE 7A, STAND 205

Flachglas MarkenKreis GmbH
www.flachglas-markenkreis.de

Flexibel, schnell, präzise

EDGETECH WILL AUF DER FENSTERBAU FRONTALE ANTWORTEN AUF DIE AKTUELLEN FRAGEN ZU THEMEN WIE DIGITALISIERUNG, FERTIGUNGSAUTOMATION, INNOVATIVE FENSTERLÖSUNGEN UND NATÜRLICH ENERGIEEFFIZIENZ GEBEN.

MIT DEM FENSTER 4.0 schlägt auch die Stunde flexibler Abstandhalter, meint der Warme Kante-Spezialist Edgetech. Der Schwerpunkt des Edgetech Messeauftritts liegt daher neben dem Thema „Wärmebrücken vermeiden“ auf den fertigungstechnischen Vorteilen der Super Spacer Abstandhalter bei der Verarbeitung in automatischen Fertigungslinien.

Neuentwicklungen wie die Vierfach-Isolierverglasung und komplexe Aufbauten mit integrierten, intelligenten Funktionen werden nur mit einem hohen Automationsgrad in Verbindung mit flexiblen Abstandhaltern wirtschaftlich und präzise zu fertigen sein, sind die Edgetech-Experten überzeugt. Ein Roboter kann die schaumstoffbasierten Produkte in Sekundenschnelle millimetergenau parallel setzen und somit einen makellosen und dichten Randverbund garantieren. „Automation und Digitalisierung wird



Foto: © Edgetech

Flexible Abstandhalter wie der Super Spacer punkten laut Edgetech gegenüber rigiden Alternativen bei Flexibilität, Schnelligkeit und Präzision.

HALLE 7A, STAND 302

Edgetech Europe GmbH
www.superspacer.com

mittelfristig auch mittelständischen Fensterproduzenten Wettbewerbsvorteile beschere, mit qualitativ hochwertigen Produkten und einer flexiblen Fertigung, die schnell auf Kundenwünsche reagiert und kleinere Serien wirtschaftlich fertigt“, meint Technikspezialist Christoph Rubel.

1989 hat Edgetech den ersten Abstandhalter aus flexiblem Strukturschaum mit integriertem Trocknungsmittel auf den Markt gebracht. Mittlerweile liefert das Unternehmen jährlich rund 300 Millionen Meter in mehr als 90 Länder. „Aufgrund von Facharbeitermangel und hohem Wettbewerbsdruck stehen heute viele Fensterproduzenten vor der Entscheidung in Richtung Vollautomatisierung, und gleichzeitig hat sich die Warme Kante als energieeffizienter Fens- terrandverbund durchgesetzt“, erklärt Joachim Stoß, Geschäftsführer der Edgetech Europe GmbH.

ECONTROL MIT NEUEM STEUERUNGSKONZEPT FÜR ELEKTROCHROME GLÄSER DYNAMISCHE VERGLASUNG WIRD DIGITAL

Digitalisierung und die Möglichkeit der Vernetzung elektrochrom dimmbarer Gläser in einer intelligenten Gebäudesteuerung bis hin zur Integration in das „Internet of Things“ (IoT) stellt EControl-Glas in den Fokus seines Auftritts auf der Fensterbau Frontale. In diesem Zusammenhang präsentiert das Plauener Unternehmen das neu entwickelte Touch-Bedienelement „ECmaster“ und die zweite Generation der Steuereinheit „EControl“. Das gänzlich neue rechnerbasierte Steuerungskonzept „EConcept“ ermöglicht die Entwicklung und Umsetzung individueller Anforderungsprofile der Nutzer. Durch das hohe Automatisierungspotenzial ist die EControl-Lö-



HALLE 7A, STAND 103

EControl-Glas GmbH & Co. KG
www.econtrol-glas.de

sung eine ideale Komponente für adaptive Fassaden. Das neue Touch-Bedienfeld „ECmaster“ erlaubt die individuelle Einfärbung der Scheiben von Hand oder die Aktivierung der automatischen Lichtsensorsteuerung. Das rechnerbasierte „EConcept“ ermöglicht komplexe und individuell anpassbare Verschattungskonzepte für Glasfassaden und -dächer. Zudem bildet es die Grundlage, die Einfärbung einzelner Scheiben oder ganzer Fensterreihen via Smartphone oder Tablet festzulegen. Mit ihm ist auch eine Einbindung in Smart-Home-Systeme problemlos möglich, zum Beispiel für Wintergärten.

FENSTERBAU
FRONTALE

Ungeduldig?

Die Messe. Fenster. Tür. Fassade.
Nürnberg, 21.-24.3.2018



BesucherService
T +49 911 8606-4939
besucherservice@nuernbergmesse.de

frontale.de

parallel zur

 **HOLZ-HANDWERK**

NÜRNBERG MESSE

In 50 Jahren zum Global Player

DIE D+H MECHATRONIC AG FEIERT IM SOMMER 2018 IHR 50-JÄHRIGES BESTEHEN. IN FÜNF JAHRZEHNTE HAT SICH AUS DEM EINSTIGEN GARAGEN-START-UP EINE MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMENSGRUPPE MIT WELTWEIT MEHR ALS 500 MITARBEITERN ENTWICKELT.



Foto: © D+H Mechatronic AG

Dirk Dingfelder, Vorstandsvorsitzender (CEO)

„Jeder Augenblick der Qualität zählt und ist eine Chance der Identifikation mit der Marke D+H. So denken und arbeiten wir.“



Christoph Kern, Vorstand (CSO)

„Wir bringen Gebäude zum Atmen und damit Schutz und Sicherheit sowie Komfort und Wohlbefinden zum Menschen.“

DIE ERFOLGSGESCHICHTE des in Ammersbek, nördlich von Hamburg, ansässigen Spezialisten für Rauchabzugs- und Lüftungsanlagen ist auch die Geschichte zweier Familien, die heute in zweiter Generation mit Dirk Dingfelder (CEO) und Christoph Kern (CSO) die Geschicke der Unternehmensgruppe lenken, zu der aktuell acht Tochtergesellschaften zählen. Die Zahl der Partner, mit denen man zusammenarbeitet, liegt aktuell bei über 130. „Wer liebt es nicht, Lösungen zu entwickeln, die die elementaren Grundbedürfnisse aller Menschen erfüllen? Wenn es um Luft und Leben geht, sind wir in unserem Element“, erklärt Dingfelder. D+H produziert nicht nur intelligente Systeme, die in Gebäuden Fenster öffnen und schließen. „Wir bringen Gebäude zum Atmen und damit Schutz und Sicherheit sowie Komfort und Wohlbefinden zum Menschen. Daraus haben wir unser Versprechen `Building Atmosphere` abgeleitet“, ergänzt Christoph Kern.

D+H

Meldungen aus den Unternehmen gibt's auch auf www.glas-raahmen.de

GLAS+RAHMEN

MARKTPRÄGENDE INNOVATIONEN

Das vergangene halbe Jahrhundert hat D+H die RWA- und Lüftungsbranche maßgeblich gestaltet und durch

zahlreiche Innovationen geprägt. Eine davon war die Kettenantriebsserie KA. Der KA 30 war der erste von D+H selbst entwickelte und gefertigte Kettenantrieb. Seine Leistungsdaten von über 800 Millimeter Hub und über 300 Newton (N) Druckkraft verschafften ihm laut D+H Mitte der 90er Jahre ein Alleinstellungsmerkmal am Markt. Die Erfindung der rückensteifen Kette ermöglichte, dass ein Fensterantrieb direkt am und parallel zum Flügel installiert werden konnte und nicht mehr - wie bis dahin die Zahnstangenantriebe - in den Raum hineinragte. Der KA zählt bis heute zu den bedeutendsten Innovationen und gilt als Allrounder unter den D+H Kettenantrieben und zeitloser Klassiker.

HOHER QUALITÄTSANSPRUCH

Auch der orangefarbene Rauchabzugstaster hat sich nach Ausagen des Unternehmens zu einer Ikone der Branche und zum Synonym von D+H entwickelt. Man findet ihn in unzähligen Treppenhäusern und Fluren dieser Welt. Seit der Unternehmensgründung weit über eine Million Mal verkauft, sind der Taster und seine Nachfolgemodelle Topseller von D+H. Im Laufe der bisherigen Unternehmensgeschichte wurde das Portfolio um viele innovative und maßstabsetzende Produkte erweitert, zum Beispiel um die digitale Rauchabzugszentrale CPS-M, den Hochleistungskettenantrieb der Serie CDP mit 1.500 N Drucklast für schwerste Dachfenster und den im Profil integrierbaren CDC-0252 als sehr leisen und nahezu unsichtbaren Fensterantrieb. So unterschiedlich die Technologien des Unternehmens auch sein mögen, alle haben einen gemeinsamen Qualitäts-Nenner und sind „Made in Germany“. D+H hat seit jeher einen sehr hohen Anspruch an die eigenen Produkte. „Jeder Augenblick der Qualität zählt und ist eine Chance der Identifikation mit der Marke D+H. So denken und arbeiten wir“, sagt CEO Dirk Dingfelder. Seit 50 Jahren vereint D+H erfolgreich den familiären Charakter des Unternehmens und eine regional verankerte Firmenkultur mit den wachsenden globalen Ansprüchen und Herausforderungen, die sich einer internationalen tätigen Gruppe stellen. Mehr Informationen über das D+H-Unternehmenskonzept „Building Atmosphere“ gibt es auf der Website von D+H.

www.dh-partner.com

25 JAHRE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT KSF-FENESTRA GMBH SETZT AUF PROFILE VON KÖMMERLING

Die KSF-Fenestra GmbH in Binzwangen und die profine Gruppe, zu der die Marke Kömmerling gehört, feierten Ende 2017 ihre 25-jährige Partnerschaft. Schon seit einem Vierteljahrhundert verarbeitet der Fachbetrieb aus Mittelfranken die Profilsysteme von Kömmerling. „Wir sind dankbar, dass wir den Weg der KSF-Fenestra von Beginn an begleiten durften und hoffen, dass noch viele erfolgreiche Jahre folgen“, so Michael Hille, Gebietsverkaufsleiter der profine GmbH, bei der Übergabe der Jubiläumsurkunde. Die Anfänge des Unternehmens liegen im Jahr 1919. Seinerzeit begann Schreinermeister Ernst Holzinger erste kleinere Aufträge abzuwickeln. In der Folge entwickelte sich seine Firma zu einer mittelständischen Unternehmensgruppe mit 108 Mitarbeitern, darunter 15 Familienangehörige. 1992 gründeten dann der damalige Geschäftsführer Günther Kneitschel und Horst

Für ein Vierteljahrhundert Partnerschaft bedankte sich die profine Gruppe bei der KSF-Fenestra GmbH (v.l.n.r.): Florian Kneer (Mitinhaber und Geschäftsführer), Alexander Kneitschel (Produktionsleiter), Regina Kneitschel (Geschäftsführerin), Günther Kneitschel (Firmengründer) und Michael Hille, Gebietsverkaufsleiter der profine GmbH.



Kneer, Chef der Kneer-Südfenster Gruppe, aufgrund der starken Nachfrage nach Kunststofffenstern die KSF-Fenestra und errichteten gegenüber der Schreinerei einen Neubau für die Fensterfertigung. Die Partnerschaft entwickelte seither sehr erfolgreich. Die Geschäfte der KSF führen heute Regina Kneit-

schel und Florian Kneer. Neben KSF-Fenestra zählen der Schreinereibetrieb Kneitschel, der Holzfachhandel RKB OHG in Burgbernheim und ein Handelsvertrieb in Leipzig zur Unternehmensgruppe.

www.kneitschel.de/ksf-fenestra-gmbh
www.profine-group.com

Wir sind größer geworden!

Besuchen Sie uns auf der
**FENSTERBAU
FRONTALE**
in Nürnberg vom
21.03. – 24.03.2018
Halle 7A, Stand 217

In diesem Jahr präsentiert sich Bohle auf der Fensterbau Frontale eine Nummer größer: Auf nahezu 200 m² finden Sie unsere Top-Produkte rund ums Glas – für alle Lösungen im Innen- und Außenbereich. Ob Schiebetürbeschläge, schallschutzgeprüfte Ganzglasanlagen oder Systeme für Glasgeländer: Wir garantieren Ihnen hohe Funktionalität, modernes Design und zuverlässige Qualität. Ein Besuch lohnt sich! Mehr unter www.bohle-group.com

Bohle

www.bohle-group.com

„Im Mittelpunkt stehen stets die Partner“

DAS INTERNATIONAL TÄTIGE FAMILIENUNTERNEHMEN OKNOPLAST ZÄHLT ZU EUROPAS FÜHRENDEN FENSTERBAUERN. IM INTERVIEW MIT GLAS+RAHMEN SPRICHT JENS EBERHARD, MARKTDIREKTOR VON OKNOPLAST DEUTSCHLAND, ÜBER DEN VERLAUF DES JAHRES 2017, EINE NEUE INFORMATIONSKAMPAGNE FÜR ENDKUNDEN UND INNOVATIONEN ZUR FENSTERBAU FRONTALE 2018.

G+R: *Wie lief das Jahr 2017 für Oknoplast?*

EBERHARD: Wir sind mit dem vergangenen Jahr 2017 überaus zufrieden. Die genauen Zahlen präsentieren wir offiziell während unserer multimedialen Pressekonferenz auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg. Ich kann aber zumindest schon mal verraten, dass die Oknoplast Gruppe mit ihren drei Marken Oknoplast, Aluhaus und WnD in Deutschland erneut im zweistelligen Prozentbereich gewachsen ist. Erfreulicher Höhepunkt war wohl unser Partner-Event Ende September in Krakau, wo wir uns mit 50 Fachhandelspartnern intensiv austauschen konnten. Außerdem haben wir vergangenes Jahr unser Angebot an einbruchhemmenden und vom ift Rosenheim in den Widerstandsklassen RC 2 sowie RC 2N zertifizierten Kunststofffenster auf dem Markt enorm erweitert. Vom ift Rosenheim, bei dem wir übrigens als erster polnischer Hersteller inzwischen auch Mitglied sind, haben zudem alle unsere Produkte die silberne Auszeichnung „ift-Qualität“ erhalten. Ansonsten gibt es natürlich in Deutschland noch Regionen, wo Oknoplast seine Fachhändler-Präsenz steigern muss. Aber auch hier läuft bisher alles nach Plan.

„In Sachen Qualität und Service gehört Oknoplast bereits zu den führenden Herstellern in Europa. Diese Stellung wollen wir nicht nur behaupten, sondern ausbauen.“

Jens Eberhard

G+R: *Welche Ziele hat sich Oknoplast für 2018 gesetzt?*

EBERHARD: Unsere Ziele für dieses Jahr unterscheiden sich nicht allzu sehr von denen der Vergangenheit. Wir sind weiterhin bestrebt, unseren Fachhandelspartnern in Deutschland ein Produktportfolio zu bieten, das den Wünschen und Bedürfnissen der Endverwender entspricht. Dafür werden wir weitere Neuheiten und Innovationen entwickeln. In Sachen Qualität und Service gehört Oknoplast bereits zu den führenden Herstellern in Europa. Diese Stellung wollen wir nicht nur behaupten, sondern ausbauen, sei es mit sinnvollen Partner-Programmen, einem Schulungsangebot oder der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Produkte.

Im Mittelpunkt stehen dabei stets unsere Partner, weshalb wir immer bestrebt sind, die Bindung zu den Händlern zu erhöhen. Auf der Fensterbau Frontale wird dabei auch unsere Shop-in-Shop-Lösung Bestandteil des Messeauftritts sein. Dabei handelt es sich um ein professionelles Präsentationssystem für unsere Fachhandelspartner, das diese nutzen können, um Produkte vorzustellen. Wenn wir unseren Partnern einen zuverlässigen Service bieten und zudem nützliche Lösungen für Endkunden, dann werden wir auch in diesem Jahr unseren Umsatz im zweistelligen Prozentbereich steigern können. Darüber hinaus beschäftigen wir uns derzeit intensiv mit dem Thema Smart Home. Hier haben wir bereits Lösungen entwickelt, die den Menschen einen nachhaltigen Mehrwert ermöglichen.

G+R: *Mit welchen Produktneuheiten werden Sie zur Fensterbau Frontale kommen?*

EBERHARD: Zum einen werden wir unsere „Smart Oknoplast-Lösungen“ zeigen. Hierbei handelt es sich um intelligente Fenster-Lösungen, die sich mit der Haussteuerung TaHoma von Somfy oder auch mit der Sprachsteuerung Alexa von Amazon vernetzen. Dies ermöglicht Bewohnern eine sehr viel größere und komfortablere Kontrolle und Nutzung ihrer Fenster. In Kippfunktion lassen sich diese mittels Fernsteuerung öffnen und schließen, dank einer entsprechenden App selbstver-

KURZ-INFO OKNOPLAST

Oknoplast ist einer der führenden Hersteller von Kunststofffenstern und -haustüren in Europa. Seit Gründung im Jahr 1994 steht das Familienunternehmen mit Hauptsitz bei Krakau in Polen für Premium-Qualität, Innovationskraft und edles Design. Oknoplast ist weltweit der größte Verarbeiter von Veka-Systemen und hat mehr als 3.000 Handelspartner in 13 europäischen Ländern.



Eine eigene Niederlassung in Deutschland garantiert den Fachpartnern einen professionellen Service ohne sprachliche Barrieren.

Mit über 1.800 Mitarbeitern und einer Produktionskapazität von zwei Mio. Fenster- und Türeinheiten jährlich erwirtschaftete die Oknoplast Gruppe 2016 einen Jahresumsatz von 155 Mio. Euro. Zur internationalen Oknoplast-Gruppe gehören auch die Marken Aluhaus (Aluminium-Haustüren) und WnD (Kunststofffenster und -haustüren). www.oknoplast.de

ständig auch von unterwegs. Zum anderen zeigen wir noch weitere Produktneuheiten, darunter einen Ausblick auf das exklusive 76-mm-Fenstersystem von Oknoplast. Mit ihm schließen wir die vorhandene Lücke zwischen den 70-mm- und 82-mm-Systemen. Auf unserem Stand ist aber nicht nur die Marke Oknoplast vertreten, sondern auch die Marke Aluhaus für Aluminium-Haustüren, die auf der Messe ihr neues 75-mm-System präsentiert, und WnD mit Kunststofffenster- und -haustüren überwiegend für den Objektbereich.

G+R: *Mit Oknoplast LAB haben Sie eine Informations-offensive zur Fenstertechnik gestartet. Welche Intention steckt dahinter?*

EBERHARD: Wenn es um das Thema Fenster geht, fallen oft technische Begriffe, die den Kunden unnötig verwirren. Das erschwert ihre Entscheidungsfindung. Hier setzt unsere neue Endverwender-Strategie an, zu der auch das „Oknoplast Lab“ gehört. Sinn und Zweck ist es, das Fenster als Produkt ganz einfach und verständlich zu erklären. Wie funktionieren Energiesparfenster und was muss eine Terrassentür alles können? In den kurzen Videoclips zeigen zwei unserer „Ingenieure“ auf informative, humorvolle Weise, worauf es beim Fenster wirklich ankommt. Zusätzlich informieren sie, welche Vorteile die Produkte aus unserem Unternehmen mit sich bringen. Generell möchten wir unsere Fachhandelspartner bei ihrem Verkauf und konkret in der Endkunden-Ansprache noch besser unterstützen.

G+R: *Ist die Informationskampagne also auch eine Verkaufskampagne mit neuen medialen Mitteln? Verlieren klassische Verkaufsstrategien an Bedeutung?*



Foto: © Oknoplast

Jens Eberhard, Marktdirektor der Oknoplast Deutschland GmbH

EBERHARD: Letztlich geht es dabei um Kommunikation. Wir möchten die Marke Oknoplast mit ihren Premium-Produkten stärker beim Endkunden platzieren, und zwar mit relevanten Inhalten, die einen echten Mehrwert bieten und gerne angeschaut werden. Damit erhöhen wir natürlich auch die Verkaufschancen unserer Fachhandelspartner. Wenn die Kunden das Produkt besser verstehen und die Marke attraktiv finden, sind sie auch eher zum Kauf bereit. Die Kampagne zielt darauf ab, das Unverständliche verständlich zu machen, um damit Zweifel und womöglich auch vorhandene Barrieren beim Kauf abzubauen. Es ist ein Teil der Verkaufsstrategie. So kann der Fachhändler auch besser dabei helfen, das Produkt zu finden, das der Kunde sucht.

G+R: *Welche Rolle spielen in diesem Info-Konzept mediale Plattformen wie der Video-Kanal YouTube oder soziale Netzwerke wie Facebook? Und wie ist die Resonanz?*

EBERHARD: Für die Oknoplast Lab-Videos mit Infotainment-Charakter haben wir uns zunächst für YouTube als Plattform entschieden. Viele Menschen nutzen YouTube ohnehin bereits regelmäßig als Service und Ratgeber. Dort erreichen wir eine breite Zielgruppe, die sich gezielt zum Thema Fenster informieren möchte. Das wird hervorragend angenommen. So wurden die Videos des Oknoplast Lab bereits nach zwei Monaten teilweise über 50.000 Mal aufgerufen. In den sozialen Netzwerken wie Facebook oder Instagram sind wir bisher in Deutschland nicht vertreten. Andere Länder wie Polen oder Italien haben diverse Accounts mit nahezu 30.000 Abonnenten. In Deutschland konzentrieren wir uns darauf, verschiedene Kommunikationskanäle nachhaltig aufzubauen, irgendwann zählen bestimmt auch Instagram und Co. dazu.

G+R: *Welche Bedeutung hat die Partnerschaft mit Veka für den anhaltenden geschäftlichen Erfolg von Oknoplast? Was zeichnet die Zusammenarbeit neben der klassischen Kunden-Lieferanten-Beziehung aus?*

EBERHARD: Die Partnerschaft mit Veka ist für Oknoplast von großer Bedeutung. Schließlich handelt es sich hier um den Weltmarktführer für Kunststoffprofile. Als weltweit größter Abnehmer entwickeln wir zusammen exklusive Profilsysteme, die es nur bei Oknoplast gibt, wie z.B. Grande Classic und Winergetic Premium. Wir sehen uns nicht als Kunde, sondern als Partner und Kollegen, die gemeinsam Produktlösungen entwickeln. Generell ist es unser Ziel, dass wir selbst die Marke Oknoplast in Deutschland stärken, unabhängig von Veka als Partner.

„Wenn die Kunden das Produkt besser verstehen und die Marke attraktiv finden, sind sie auch eher zum Kauf bereit. Unsere Kampagne zielt darauf ab, das Unverständliche verständlich zu machen und Barrieren beim Kauf abzubauen.“

Jens Eberhard

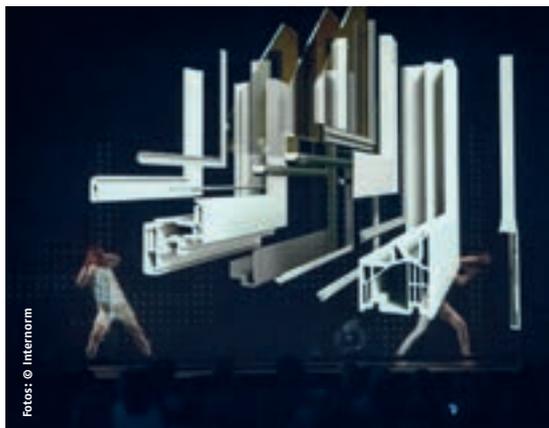
XXL

HIGHLIGHTS

UNSER AUSSENDIENST
IST GERNE FÜR SIE DA!

Extra große Glasausschnitte, individuelle Glasmotive und ein XXL Stangengriff.

info@dpi.design
www.dpi.design



Fotos: © Internorm

l. Das neue Kunststoff/Aluminium-Fenster KF 310 wurde beim Partnertreffen in Linz durch eine spektakuläre Holo-Show in Szene gesetzt.

r. In der Future-Zone konnten die Internorm-Produkte mit Hilfe einer Virtual Reality-Brille in einem virtuellen Haus erlebt werden.



Digitale Zukunft greifbar gemacht

AM 25. JANUAR LUD DER FENSTERBAUER INTERNORM SEINE ZERTIFIZIERTEN VERTRIEBSPARTNER ZUR PARTNERTAGUNG. IM DESIGN CENTER LINZ STAND DIE DIGITALE ZUKUNFT VON FENSTERBRANCHE UND INTERNORM IM FOKUS. NEUESTE TECHNOLOGIEN MACHTEN SIE LIVE ERLEBBAR.

DIE DIGITALISIERUNG verändert die Art zu arbeiten, zu leben und ebenso die Freizeitgestaltung. „Sie lässt keine Branche und kein Unternehmen aus. Damit verbunden ist auch eine Veränderung des Kundenverhaltens. „Die Chancen werden wir künftig noch stärker nutzen. Dazu zählen neue Vermarktungskonzepte, Messepräsentationen mit Virtual Reality, Produktkataloge mit der Möglichkeit von Augmented Reality und vieles mehr“, beschrieb Geschäftsführer Johann Pichler die digitale Zukunft bei Internorm. Unter dem Motto „Let’s go Digital“ schöpfte das österreichische Fensterbauunternehmen bei der diesjährigen Partnerpräsentation aus den digitalen Möglichkeiten und nahm die Vertriebspartner mit auf eine ungewöhnliche Reise. Die rund 1.200 Internorm-[1st] window partner, vorwiegend aus Österreich, Deutschland und der Schweiz, erhielten einen realen und virtuellen Einblick in die Zukunft von Internorm und tauchten in eine neue Erlebniswelt ein. Christian Klinger, Miteigentümer und Unternehmenssprecher von Internorm, sieht die digitalen Vermarktungsmöglichkeiten als logische Antwort auf aktuell Veränderungen: „Wir beobachten einen massiven Wandel im Kaufverhalten. Die bisherigen Absatzinstrumente und unsere Erfahrung aus der Vergangenheit werden

in Zukunft kaum noch von Bedeutung sein – damit erreichen wir bestenfalls einen Teil der Elterngeneration. Die neue Generation will und muss völlig anders angesprochen werden. Darauf müssen wir uns einstellen.“

REALITÄT TRIFFT VIRTUALITÄT

Einen ersten futuristischen Vorgeschmack bekamen die Vertriebspartner und ihre Mitarbeiter bereits bei der Eröffnung: Die Begrüßung erfolgte durch NAO, einem humanoiden interaktiven Roboter. Den Auftakt der Veranstaltung bildete der Internorm Future Talk. Konkret erwartete die Teilnehmer eine Hologramm-Show, ein Treffen von Gegenwart und Zukunft. Johannes Pichler real



Internorm-Miteigentümer und Unternehmenssprecher Christian Klinger ist bereit, Internorm in eine digitale Zukunft zu führen.

auf der Bühne und virtuell aus Holo-Gazen im Jahr 2028. Im Anschluss sprach Philipp Riederle in der Keynote über die Herausforderungen im Umgang mit den „Millennials“. Als „digital native“ und jüngster Unternehmensberater Deutschlands weiß er über die „Generation Y“ Bescheid.

VIRTUAL REALITY IN FUTURE ZONE

Aus den virtuellen Möglichkeiten schöpfte Internorm auch bei der Präsentation seiner Produktneuheiten. Vier VR-Bereiche erlaubten die Begehung eines virtuellen Hauses mit den Produkten von Internorm. Darunter das neue Kunststoff/Aluminium-Fenster KF 310 und das Kunststoff/Aluminium-Verbundfenster KV 350. Zu den neuen Ausstellungskonzepten des Unternehmens gehört auch Augmented Reality – die computergestützte Erweiterung der Realitätswahrnehmung. Mittels Internorm-App auf Handy oder iPad werden Produkte interaktiv erlebbar. Auch die Verkaufsunterlagen 2018 sind teils mit Augmented Reality ausgestattet und geben Vertriebspartnern wie Kunden einen Einblick in den weiteren Weg von Internorm. Neben der Produktpräsentation wurden bei dem Treffen in Linz auch die erfolgreichsten Vertriebspartner prämiert.

www.internorm.com

Ein Jahr voller Highlights

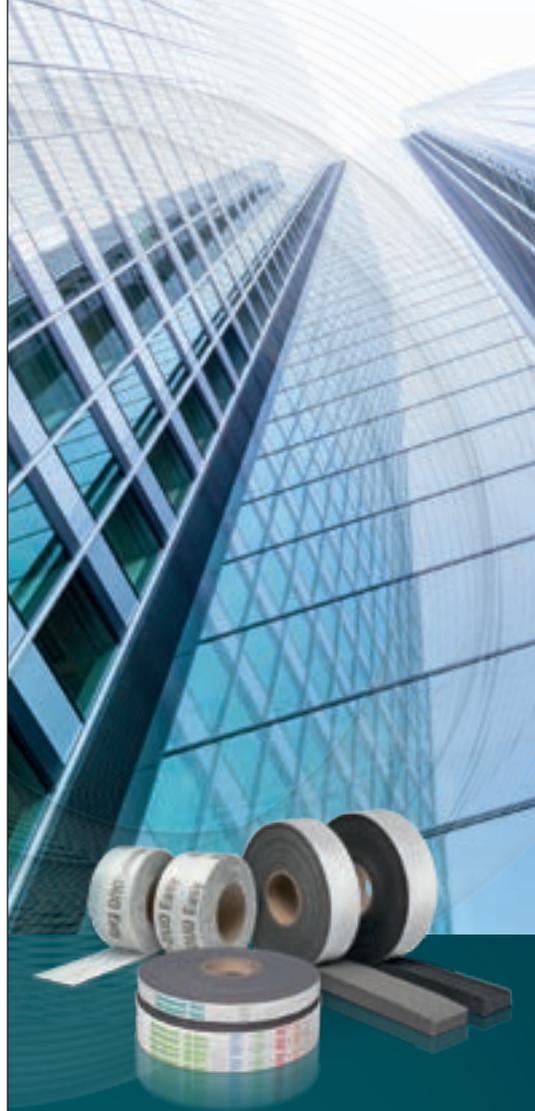
DER TÜRFÜLLUNGS-HERSTELLER DPI FEIERT IN DIESEM JAHR SEIN 30-JÄHRIGES BESTEHEN MIT ATTRAKTIVEN PRODUKTANGEBOTEN FÜR MODERNES HAUSTÜRDESIGN.

1988 VERLIESS DIE ERSTE Haustürfüllung den Hof der neu gegründeten dpi türdesign GmbH im niederrheinischen Wesel. Das ist jetzt schon 30 Jahre her. Seither hat sich bei dem Haustürfüllungs-Produzenten einiges verändert: neue Produktionsanlagen, zusätzliche Fertigungsstandorte, neue Herstellungsverfahren und eine neue Geschäftsführung. Aber es ist laut Unternehmen auch einiges gleich geblieben: der hohe Qualitätsanspruch sowie das Erkennen und Aufgreifen von Marktimpulsen mit dem Ziel, die Kunden nicht nur zufrieden zu stellen, sondern zu begeistern. „Unser Jubiläumsjahr steht unter dem festen Motto 30 Jahre dpi – ein Jahr voller Highlights. Wir arbeiten an einigen spannenden Projekten für 2018, die unser Jubiläumsjahr sowohl für unsere Kunden, als auch für unsere Mitarbeiter zu einem Jahr voller Highlights machen werden“, erklärt Marketinglei-

terein Julia Wisniewski. Mit dem ersten Highlight startete die dpi schon im Februar dieses Jahres, in dem sie ihre neue Aktion „XXL-Highlights“ veröffentlichte. Ein Prospekt voller neuer Modelle mit extra großen Lichtausschnitten, besonders robusten Designoberflächen und individualisierbaren Glasmotiven. „Wir möchten den Kunden mit unseren Haustürfüllungen die Möglichkeit geben, aus einer Haustür ihre Haustür zu machen. Individualität, Farbvielfalt und ausgefallene Glasmotive sind unser Schlüssel hierzu“, verrät dpi-Produktmanager Rainer Wehinger. „Wir sind stolz darauf, unseren Kunden einen so großen Gestaltungsspielraum bieten zu können. Insbesondere unsere eigene Glasfertigung in Schleiden verschafft uns spannende Möglichkeiten.“ Laut Julia Wisniewski soll es im zweiten Quartal mit dem nächsten Highlight weitergehen. www.dpi.design



Im Februar startete dpi in sein Jubiläumsjahr mit der Veröffentlichung der neuen Aktion „XXL-Highlights“, einem Prospekt voller neuer Modelle mit extra großen Lichtausschnitten, besonders robusten Designoberflächen und individualisierbaren Glasmotiven.



Hoch hinaus!

Das Band, das mitwächst

Ob Fugendichtungsbänder, Multifunktionsbänder oder feuchtevariable Folienbänder – die HANNO-Produkte zur Baufugenabdichtung für Fenster und Fassaden erfüllen stets die höchsten Anforderungen und zeichnen sich durch eine Langlebigkeit aus, die ihresgleichen sucht. Ideal für alle, die hoch hinaus wollen.

Hannoband® – das Original.
Seit mehr als 50 Jahren.
www.hanno.com

FENSTERBAU FRONTALE: Nürnberg,
21.-24. März 2018, Halle 6, Stand 6-142

HANNO

Farbabweichungen bei Glasfassaden

WER GROSSE GLASFLÄCHEN PLANT, HAT DABEI MEIST EINE VORSTELLUNG IHRER FARBlichen ANMUTUNG. WEIL ABER FARBE UND WAHRNEHMUNG VON GLÄSERN VON VIELEN FAKTOREN ABHÄNGEN, LÄSST SICH EINE PLANUNGsidee NICHT IMMER EINS ZU EINS UMSETZEN UND GLEICHT VIELMEHR EINEM ANNÄHERUNGSPROZESS.



Der Abstand des Betrachters, seine relative Position zum Objekt und die Farbe der Umgebung beeinflussen die Farbwahrnehmung. Beide hier gezeigten Fassadenausschnitte (Bild oben und rechts) des Gebäudes der AachenMünchener Versicherung AG in Aachen sind mit identischen Funktionsgläsern bestückt.

GROSSE GLASFASSADEN WERDEN grundsätzlich sehr intensiv wahrgenommen. Deshalb spielt ihre Farbgebung eine wichtige gestalterische Rolle. Die Realisierung der gewünschten Farbe und die farbliche Homogenität großer Glasflächen stellen Planer häufig vor Probleme. Warum das so ist, klärt ein Blick auf die technischen Eigenschaften von Gläsern, denn diese wirken sich stark auf das Erscheinungsbild aus. So entsteht beispielsweise Farbe nicht nur durch Farbkörper: Neben der Eigenfarbe des Glases wird sie auch durch die Reflexion des Lichts an den Glasschichten und Beschichtungsebenen hervorgerufen. Deren Abfolge und Schichtdicke bestimmen also letztlich die Farbwirkung entscheidend mit. So wird deutlich, dass bauphysikalische Größen direkten Einfluss auf die Farbwirkung haben. Denn Glasschichten und Beschichtungen bestimmen maßgeblich den Wärmedurchgangskoeffizienten, den Gesamtenergiedurchlass- und Lichttransmissionsgrad, die Reflexion und das Luftschall-Dämmmaß. Auch die Statik und sicherheitstechnische Vorgaben müssen einkalkuliert werden, weil die dadurch definierte Glasdicke die Farbwirkung ebenfalls beeinflusst.

MENSCHLICHE WAHRNEHMUNG IST SUBJEKTIV

Erschwerend kommt hinzu, dass die menschliche Farbwahrnehmung sehr subjektiv ist. Unser Farbgedächtnis arbeitet recht unzulänglich, Farbeindrücke werden vom Gehirn mit Erfahrungswerten verglichen. Farbe ist im Labor zwar objektiv messbar – als Auswahlkriterium



Fotos: © Christoph Seelbach Fotografie / Saint-Gobain Glass

helfen Messwerte jedoch nur bedingt, da eine neutrale Bewertung des Farbempfindens nicht möglich ist. So ist die Hellempfindlichkeit des Auges im grün-gelblichen Bereich am größten, während im kurzwelligen blau-violetten und langwelligen tiefroten Bereich das Sehvermögen begrenzt ist. Zusätzlich beeinflussen der Abstand des Betrachters, seine relative Position zum Objekt und die Farbe der Umgebung die Farbwahrnehmung.

DEN AUSWAHLPROZESS STEUERN

Planer stehen deshalb oftmals vor einem Dilemma. Sehr häufig muss ein Kompromiss zwischen farblicher Idealvorstellung und den technischen Möglichkeiten von Gläsern gefunden werden. Mit den bauphysikalischen Eigenschaften

Informative Berichte aus der Praxis finden Sie auch auf www.glas-raahmen.de

GLAS+RAHMEN

ten wie Wärmedämmung, Lichttransmission und Energiedurchlassgrad stehen Größen zu Beginn des Auswahlprozesses fest, die vom Planer nicht oder in nur sehr geringem Maße beeinflussbar sind. Diese Parameter bestimmen meist die Glasdicke sowie Art und Lage der Beschichtungen. Die Farbe der reflektierten Umgebungsflächen, der Betrachtungswinkel und die Helligkeit des hinter der Glasschicht liegenden Raumes sind ebenfalls kaum beeinflussbar. Dennoch haben auch sie großen Einfluss auf die Farbwahrnehmung.

Wegen der hohen Komplexität des Auswahlprozesses ist es sinnvoll, frühzeitig einen Objektberater des Glasherstellers einzubeziehen. Aufgrund der bauphysikalischen Gegebenheiten und mit den Vorgaben des Lichtplaners kann in einem gemeinsamen Prozess ein Glas gefunden werden, das der ästhetischen Vorstellung von Architekten und Bauherrschaft am nächsten kommt. Idealerweise ist sich der Planer bereits im Vorfeld über die technischen Grundanforderungen, Farbneutralität oder Farbgebung und Reflexionsverhalten im Klaren. Mit eigens dafür entwickelter Software können Renderings generiert werden, die eine Vorauswahl geeigneter Gläser zulassen. Eine Besichtigung vor Ort klärt die bauliche Situation und die räumliche Lage des Objekts, um Umgebungseinflüsse mit einbeziehen zu können. Bei großen Objekten empfiehlt es sich dringend, die Farbwirkung mit dem Mock-up eines Fassadenelements im Originalmaßstab an Ort und Stelle zu überprüfen. Wichtig für ein einheitliches Erscheinungsbild ist auch, dass das gewählte Glas aus ein und derselben Produktionscharge stammt. Andernfalls kann es zu sichtbaren Farbabweichungen innerhalb der Fassadenfläche kommen.

SPEZIALFALL BESTANDSGEBÄUDE

Ein Spezialfall ist gegeben, wenn Altgläser von Bestandsbauten teilweise ausgetauscht werden müssen. Dabei ist zu klären, welcher Glástyp eingebaut ist, beziehungsweise ersetzt werden soll. Ist das nicht möglich, kann die Auswahl nur über eine subjektive Beurteilung erfolgen. Sobald allerdings Gläser eines anderen Herstellers eingebaut werden, ergeben sich in der Regel deutliche Abweichungen in Farbe und Reflexionsverhalten. Da eine Nachproduktion von Basisgläsern oder Beschichtungen meist unwirtschaftlich oder technisch nicht mehr möglich ist, sollten, wenn möglich, stets ganze Fassadenabschnitte auf einmal ausgetauscht werden.



DER AUTOR

Ralf Vornholt ist bei Saint-Gobain Glass Deutschland, Aachen, für das Technische Marketing zuständig. In zahlreichen Fachartikeln hat er in den vergangenen Jahren immer wieder aktuelle Themen rund um die Glasveredlung und -anwendungen aufgegriffen und kompetent für interessierte Fachleser analysiert und aufbereitet.

**Spar deine Energie.
Wir sparen nicht
an Möglichkeiten.**

SWISSPACER
The edge of tomorrow.



Die wärmste Kante – vom Innovationsführer

SWISSPACER ULTIMATE setzt Masstäbe in Energieeffizienz, Komfort sowie Formstabilität und macht Fenster zu wahren Energiesparern.



Die Referenz für Warme Kanten der Mittelklasse

SWISSPACER ADVANCE bietet bestmögliche Performance für kostenorientierte Anwendungen und reduziert sehr effizient Wärmeverluste am Glasrand.

Mehr zu unseren Produkten sowie unser Berechnungstool CALUWIN auf swisspacer.com



Novellierung der DIN 18008

ANFANG DEZEMBER 2017 IST VON DER MEHRHEIT DES NORMENAUSSCHUSSES BESCHLOSSEN WORDEN, FREI UND OHNE HILFSMITTEL ZUGÄNGLICHE VERTIKALVERGLASUNGEN ZUR SENKUNG DES VERLETZUNGSRIKOS AUF DER(DEN) ZUGÄNGLICHEN SEITE(N) BIS 0,80 METER ÜBER VERKEHRSFLÄCHEN MIT GLAS MIT SICHE-REM BRUCHVERHALTEN AUSZUFÜHREN. ES IST DAMIT ZU RECHNEN, DASS DIESE ANFORDERUNG IM LAUFE DES JAHRES IN DEN WEISSDRUCK DER DIN 18008 ÜBERNOMMEN WIRD. DIE RECHTLICHEN KONSEQUENZEN, INSBESONDERE DIE PRIVATRECHTLICHEN, SOLLTEN ABER SCHON JETZT BERÜCKSICHTIGT WERDEN.



Foto: © iStock by Getty Images

Frei zugängliche bodentief verglaste Fenstertüren und Festverglasungen in Wohngebäuden fallen unter die neue Regel zum Einsatz von Glas mit bruch-sicherem Verhalten.

ÖFFENTLICH-RECHTLICHE WIRKSAMKEIT

Ab wann eine neue Norm öffentlich-rechtlich wirksam ist, ist vergleichsweise leicht festzustellen: Denn dazu muss sie im betreffenden Bundesland per Ministerialerlass als Technische Baubestimmung eingeführt sein, d.h. in der Liste der Technischen Baubestimmungen (LTB) bzw. zukünftig in der Verwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen (VVTB) des betreffenden Bundeslandes als Technische Baubestimmung genannt sein.

Das kann bei der novellierten DIN 18008 frühestens nach – Veröffentlichung des Gelbdrucks/Entwurfs (Februar 2018?), – Bearbeitung aller Einsprüche (April/Mai 2018?) und – Veröffentlichung des Weißdrucks (Sommer 2018?) erfolgen. Das heißt, öffentlich-rechtlich wirksam werden kann die novellierte DIN 18008 voraussichtlich nicht vor Herbst 2018.

PRIVATRECHTLICHE WIRKSAMKEIT

Das bedeutet aber nicht, dass die novellierte Norm nicht

evtl. vorher schon privatrechtlich wirksam geworden ist. Denn das hat nichts mit ihrer Nennung in einer LTB oder VVTB zu tun, sondern damit, ob die mehrheitliche Entscheidung des Normenausschusses über die Neuregelung der technischen Vorschrift – hier bzgl. zugänglicher Vertikalverglasungen – bereits jetzt schon als „höher gewordener Standard der anerkannten Regeln der Technik“ anzusehen ist.

Da man dies zum gegenwärtigen Zeitpunkt aber nicht zweifelsfrei entscheiden kann, sollte Folgendes beachtet werden:

1. Im Normentwurf wird „Glas mit sicherem Bruchverhalten“ – ähnlich wie in den Technischen Regeln für Arbeitsstätten (ASR) oder in den Unfallverhütungsvorschriften (UVV) – folgendermaßen definiert: „Das Bruchverhalten von Glas gilt als sicher, wenn es die Normen für Sicherheitsglas erfüllt, z.B. Einscheibensicherheitsglas (DIN EN 12150 und DIN EN 14179) und Verbundsicherheitsglas (DIN EN 14449). Drahtglas besitzt kein sicheres Bruchverhalten.“

DER AUTOR

Dipl.-Ing. Martin Reick ist seit 2007 als Anwendungstechniker bei der Flachglas Markenkreis GmbH tätig. Er betreut die Bereiche Sicherheitsglas und konstruktive Glasanwendungen und führt hierzu im Rahmen der Glas-Akademie Schulungen durch. Daneben ist er Mitglied mehrerer Arbeitskreise des Bundesverband Flachglas sowie Autor von Fachveröffentlichungen zu aktuellen Glashemen.

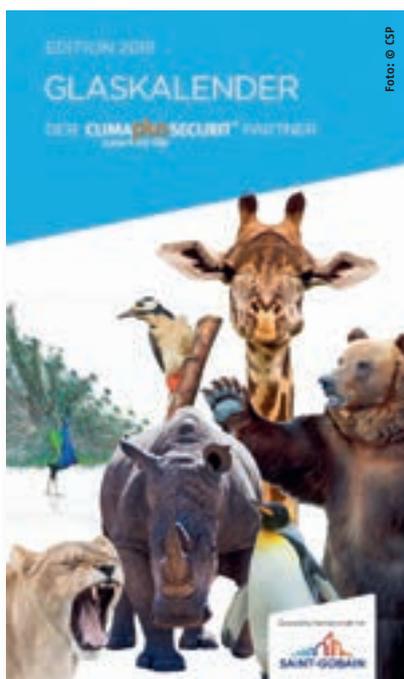


**EINER FÜR ALLE
NEUER CSP-GLASKALENDER 2018**

Der Glaskalender 2018 ClimaplusSecurit-Partner (CSP) ist da. Das Handbuch für Architekten, Planer und Verarbeiter bietet auf rund 250 Seiten gesammeltes Wissen zum Thema Glas. In der aktualisierten Ausgabe haben die CSP, das Partnernetzwerk von Saint-Gobain, nützliche Informationen zu Richtlinien und DIN-Normen zusammengestellt. Technische Details von Produkten, ihren Anwendungen und ihrer Verarbeitung sind darin ebenso enthalten wie Antworten zur neuen Glasbemessungsnorm DIN 18008.

Einzelne Begriffe lassen sich ganz einfach über ein alphabetisches Register finden – von A wie Abstandhalter bis Z wie Zwei-Barrieren-System. Darüber hinaus gibt es einen Anhang mit praktischen Beispielen und Raum für eigene Notizen. Als zusätzlicher Service sind im Jahreskalendarium die Schulferien und wichtige Messe-Termine bereits enthalten. Der Glaskalender steht zum kostenfreien Download bereit auf den Serviceseiten der CSP und <http://www.climaplus-securit.com>. Außerdem ist er gegen eine geringe Gebühr über alle ClimaplusSecurit-Partner zu beziehen. Anfragen per Mail an sgg-service@sieprath.de.

2. Von der beabsichtigten Neuregelung betroffen sind nur diejenigen Vertikalverglasungen, die nicht sowieso zur Erfüllung anderer Schutzziele (Absturzsicherung, Verletzungsschutz in Arbeitsstätten und im Geltungsbereich gesetzlicher Unfallversicherungen) oder aus konstruktiven Gründen (Ganzglastüren und -anlagen) mit Glas mit sicherem Bruchverhalten auszuführen sind. Typischerweise werden dies bodentief verglaste Fenstertüren und Festverglasungen in Wohngebäuden sein.
3. Die Wahrscheinlichkeit, dass die o.g. Anforderung künftig auch im Weißdruck der Norm stehen wird, wird als nicht gering eingeschätzt. Juristen könnten daraus ableiten, dass die anerkannten Regeln der Technik bzgl. der Verwendung von Glas mit sicherem Bruchverhalten bei zugänglichen Vertikalverglasungen seit Ende 2017/Anfang 2018 einen neuen, höheren Standard haben.
4. Da aber aus der Nichteinhaltung der anerkannten Regeln der Technik zum Zeitpunkt der Abnahme in der Regel ein Mangel resultiert, wird empfohlen,
 - a. stets auf die o.g. Anforderung nach Glas mit sicherem Bruchverhalten hinzuweisen und
 - b. schon jetzt – sofern aus Ausschreibungen bzw. Bestellungen ersichtlich ist, dass ein Glas ohne sicheres Bruchverhalten für eine zugängliche Vertikalverglasung bis 0,8 m über Verkehrsfläche vorgesehen ist – alternativ Aufbauten mit Glas mit sicherem Bruchverhalten auf der(den) zugänglichen Seite(n) anzubieten.



**Interaktiv,
kompatibel,
effizient.**

Erleben Sie die neuesten Software-Innovationen im Fenster-, Türen- und Fassadenbau hautnah und entdecken Sie Ihre Möglichkeiten mit unseren Software-Lösungen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf unserem Messestand.

www.orgadata.com



Sicher wie verschraubt

DAS CHEMIEUNTERNEHMEN MOMENTIVE PERFORMANCE MATERIALS (MPM) ZÄHLT ZU DEN INTERNATIONAL FÜHRENDEN ANBIETERN VON SILIKONEN FÜR DIE BAUWIRTSCHAFT. BESONDERS AN STRUCTURAL GLAZING-FASSADEN BEWEISEN DIE MOMENTIVE-SILIKONE IHRE HOHE QUALITÄT.

MOMENTIVE HAT eine Menge Erfahrung mit dem Einsatz von Silikon im Bauwesen. Schon in den 1960er Jahren entwickelten die Chemiker der Silikonsparte des US-Konzerns General Electric (ist in Momentive aufgegangen) auf Basis ihrer Produkte für die Raumfahrt auch innovative Silikonanwendungen für den Baubereich. Bereits 1974 wurde die erste vierseitig verklebte Silicon Structural Glazing (SSG) Fassade ohne zusätzliche Sicherungsmechanismen am Chicago Art Institut (Bild auf Seite 83) realisiert – eine Meilenstein. Seither hat sich die Verklebungstechnologie mit Silikon ständig weiter entwickelt. Wie viel Vertrauen Bauherren dieser Technologie mittlerweile schenken, zeigt das Shanghai World Financial Center eindrucksvoll (Foto oben). Der fast 500 Meter hohe Wolkenkratzer wird von einer der weltweit größten SSG-Fassaden umhüllt. Auch für dieses Prestige-Objekt lieferte Momentive das Silikon für die Verklebung der Glaseinheiten. Die sehr guten mechanischen Eigenschaften in Kombination mit ausgezeichneter Flexibilität über einen großen Temperaturbereich und eine dauerhafte Haltbarkeit bilden die Basis für die ho-

he Qualität der Produkte von Momentive. Als hochwertig kann auch die Unterstützung für die Verarbeiter bezeichnet werden. Die Klebe-Spezialisten von Momentive Performance Materials Inc. stehen ihnen bei Projekten mit Rat und Tat zur Seite.

HOCHLEISTUNGS-SILIKON GE SSG4400

Das GE SSG4400 von Momentive ist ein hochfestes, zweikomponentiges Silikon für den Einsatz in einer Vielzahl von Structural Glazing-Anwendungen, aber auch im Bereich der Vorhangfassaden. Die herausragenden mechanischen Eigenschaften von GE SSG4400 in Kombination mit seiner hohen Flexibilität sichern laut Momentive eine vielseitige Einsetzbarkeit und ein Höchstmaß an Sicherheit. Das Silikon hält dank seiner auf extreme Temperaturschwankungen ausgelegten Materialzusammensetzung und seiner hohen Festigkeit auch unter außergewöhnlichen klimatischen Rahmenbedingungen hohen Sog- und Druckkräften langfristig stand und schützt zudem zuverlässig vor dem Eindringen von Feuchtigkeit. GE SSG4400 bietet eine sehr gute Haftung auf zahlreichen getesteten Oberflächen. Es haf-

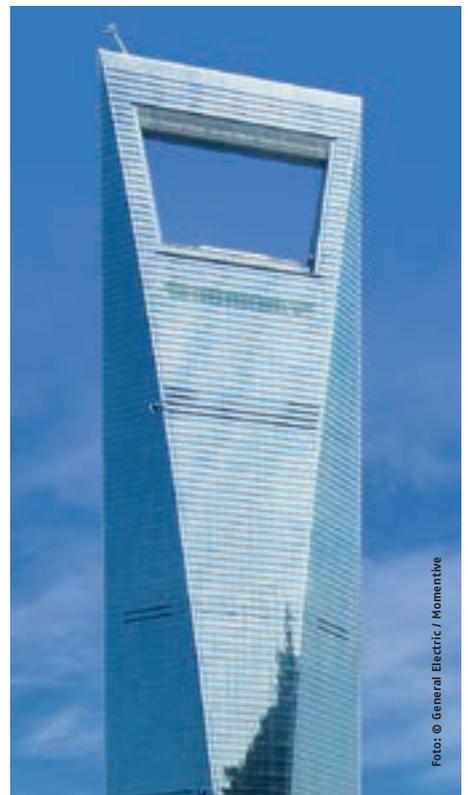


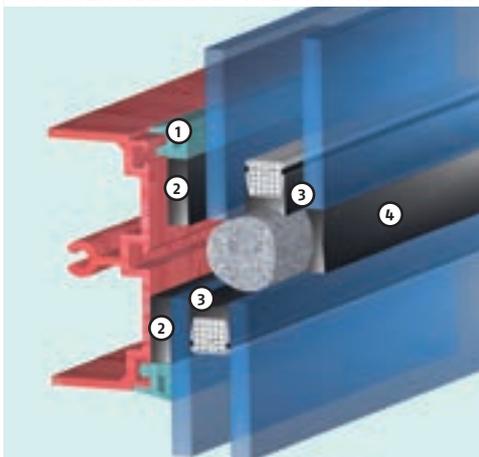
Foto: © General Electric / Momentive

Das Shanghai World Financial Center zählt weltweit zu den Gebäuden mit den größten vierseitig verklebten Silicon-Structural Glazing-Fassaden. Zum Einsatz kam GE Silikon von Momentive.

tet grundierungsfrei auf vielen Substraten und Oberflächen einschließlich eloxiertem Aluminium, Alodin, Pulverbeschichtungen und Glas, wobei eine Vorab-Prüfung immer notwendig ist. Die einfache Anwendbarkeit stellt einen effizienten Herstellungsprozess sicher. Die Konsistenz des zweikomponentigen Silikons ist so ausgelegt, dass es leicht durch Pumpen fließt und eine hohe Ausbringmenge ermöglicht. Die Aushärtung ist zwischen 25-65 Minuten einstellbar. Durch entsprechende Mischung kann die Aushärtegeschwindigkeit des Materials genau auf ein Projekt und das vorherrschende Klima abgestimmt werden. Lieferbar ist GE SSG4400 in den Farben Schwarz und Grau.

www.momentive.com

MOMENTIVE PRODUKTE FÜR STRUCTURAL GLAZING-VERGLASUNGEN



- ① Silikondichtung
GE SSG4400
GE SSG4000E
- ② strukturelles Silikon
GE IGS3763
GE IGS3723
GE IGS3703E
- ③ Silikon Sekundärversiegelung
GE SilPruf F SCS9100
GE SilPruf NB SCS9000
GE SilPruf E SCS2000E



Holger Klein ist Façade Technical Commercial Manager bei der im Chempark in Leverkusen ansässigen Momentive Performance Materials GmbH und Ansprechpartner für das Vertriebsgebiet Europa.
holger.klein@momentive.com

MOMENTIVE PERFORMANCE MATERIALS INC. FORTSCHREIBUNG DER PIONIERARBEIT VON GENERAL ELECTRIC

Momentive Performance Materials Inc. ist ein weltweit führender Hersteller von Silikonen sowie zahlreichen weiteren chemischen Produkten für die Industrie und eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der amerikanischen MPM Holdings Inc. Das Unternehmen vermarktet seine GE Silikone im Baubereich in Lizenz des amerikanischen Mischkonzerns General Electric (GE), der nach eigenen Aussagen vor 75 Jahren das erste Silikon entwickelte. Weiteres zur Momentive-Historie: 1998 legten GE und der deutsche Chemie-Konzern Bayer ihre Silikon-Geschäftsbereiche zusammen. Aus der dabei entstandenen GE Bayer Silicones wurde im Jahr 2006 die heutige Momentive Performance Materials Inc. mit rund 4.900 Beschäftigten und einen Jahresumsatz von rund 2,3 Mrd. US Dollar.

Weltweit über 40 Standorte

Neben dem Hauptsitz in Waterford, New York, USA, hat Momentive weltweit über 40 Produktions- und Vertriebsstandorte an strategisch wichtigen Orten. Die als Deutschlandzentrale agierende Momentive Performance Materials GmbH ist im Chempark in Leverkusen angesiedelt. Das globale Silikongeschäft des Unternehmens erstreckt sich weit über das Marktsegment Bau hinaus auf weitere Anwendungsfelder, wie beispielsweise Automobil, Elektronik, Körperpflege, Konsumgüter, Luft- und Raumfahrt. Für das Bauwesen bietet das GE Silicones-Produktportfolio ein breites Spektrum von silikonbasie-



Foto: © General Electric / Momentive

Das Chicago Art Institute war 1974 weltweit das erste Gebäude, dessen Fassade mit einer vierseitig verklebten Structural Glazing-Fassade ausgeführt wurde. Zum Einsatz kam damals ein GE Silikon von General Electric (GE)

renden Kleb- und Dichtstoffen, die höchsten technischen Ansprüchen genügen. Hierzu zählen Produkte für die Isolierglasproduktion und Structural Glazing-Verklebungen sowie Fugendichtstoffe für den Hochbau. Großen Wert legt man im Unternehmen darauf, gemeinsam mit den Kunden individuelle Lösungen für deren Problemstellungen zu entwickeln.

Anzeige

Wärmeschutzglas

ECLAZ®
SGG PLANITHERM®

Glas:

WINTER
WARM

Vertrauen Sie der Produkt- und Fachkompetenz im Bereich Isoliergläser und kältedämmende Beschichtungen für Glas.

Informationen und Ansprechpartner in Ihrer Nähe: www.climaplus-securit.de

Höchstleistungen gefragt

DICHTUNGEN VON TRELLEBORG DICHTEN, DÄMPFEN UND SCHÜTZEN AUCH AN UNGEWÖHNLICHEN ORTEN. SO VERRICHTET BEISPIELSWEISE DIE FLÜGELFALZ- UND ÜBERSCHLAGDICHTUNG D3630 IN DER HEINI-KLOPFER-SKIFLUGSCHANZE ZUVERLÄSSIG IHREN DIENST.

NUR FÜNF SKIFLUGSCHANZEN gibt es weltweit. Eine davon erhebt sich über die Landschaft des Stillachtals im Obersten Allgäu. Das Oberstorfer Bauwerk zählt zu den höchsten seiner Art und wurde jüngst modernisiert. In der neuen Glasfassade am Schanzenkopf trotzen die Dichtungen von Trelleborg zuverlässig den wideren Einflüssen der Witterung. Die Heini-Klopfer-Skiflugschanze ist seit jeher Austragungsort für Weltcups und Weltmeisterschaften. Sie wurde 1950 in Holz gebaut und 1973 durch eine Betonanlage ersetzt. Namensgeber ist der deutsche Architekt und Skispringer Heini Klopfer. In den Jahren 1997 bis 2002 wurde die Skiflugschanze bereits mehrfach modernisiert. 2016 begannen nach Plänen von Renn Architekten aus Fischen im Allgäu die jüngsten Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen. Diese waren aufgrund der Weiterentwicklung des Skisprung-Sports und veränderter FIS-Regularien notwendig geworden.

SCHANZE MIT AUSSICHT

Eine frei auskragende Spannbetonkonstruktion mit einer Anlauf-Turmhöhe von 72 Metern ist das besondere architektonische Merkmal der Schanze. Die Baumaßnahmen zwischen 2016 und 2017 umfassten unter anderem den Abbruch des alten Schanzentisches, die Errichtung eines neuen Schanzentisches, die Vergrößerung des Auslaufbereiches sowie den Bau eines barrierefreien Personenschrägaufzugs und einer Tribünenanlage. Außerdem war die Erweiterung der Räumlichkeiten am Schanzenkopf Bestandteil der Planung. In diesem Zuge wurde die Aussichtsplattform mit einem Holz-Aluminium-Fassadensystem ausgestattet. Vorbild für das Erscheinungsbild der Fassade in luftiger Höhe lieferte die Optik eines Adlerhorstes. So wurden die vorgefertigten Elemente außenseitig mit kreuzenden Profilen versehen, die den Aussichtspunkt wie ein Nest erscheinen lassen. Die Fassade fertigte und montierte das Unternehmen Holzverarbeitung Bietsch aus Ofterschwang. Bei der Abdichtung der Holz-Aluminium-Fensterelemente setzte man auf die Dichtung D3630 von Trelleborg. Diese ist speziell für den Einsatz im Holzfenstern konzipiert. Ein besonderes Merkmal: Das Profil D3630 kann sowohl als Flügelfalz- als auch als Überschlagdichtung

eingesetzt werden und passt in eine Nut von drei Millimetern Breite.

DAUERHAFT DICHT

Oberstdorf gehört zu den Regionen mit den höchsten Niederschlagswerten in Deutschland. Hinzu kommen Kälteperioden mit Minusgraden von bis zu 30 Grad Celsius und überdurchschnittlich viele Sonnenstunden im Jahr. Trotz dieser wechselhaften Bedingungen erbringt das Dichtungsprofil D3630 eine dauerhaft hohe Leistung bei langer Nutzungsdauer. Für die Herstellung des Profils wird das hochwertige Dichtungsmaterial TSP-Foam

Die Heini-Klopfer-Skiflugschanze im Stillachtal wurde umfassend modernisiert. Dabei erhielt der Schanzenkopf eine neue Holz-Alu-Fassade.



BAUTAFEL

Bauvorhaben: Modernisierung und Umbau der Heini-Klopfer-Skiflugschanze, Oberstdorf

Bauherr: Marktgemeinde Oberstdorf

Architekt: Renn Architekten, Fischen im Allgäu

Fenster: Holzverarbeitung Bietsch, Ofterschwang

Dichtungen: Trelleborg Sealing Profiles

FENSTERBAU FRONTALE

HALLE 1, STAND 128

Trelleborg Group
www.trelleborg.com/
de/Sealin-Profiles

Als Vorbild für das Erscheinungsbild der Holz-Aluminium-Fassade in luftiger Höhe diente der Adlerhorst. Die Anordnung der Profile lassen die Aussichtsplattform von weitem wie ein überdimensional großes Nest erscheinen.

verwendet. Dabei handelt es sich um einen Spezialwerkstoff auf Basis eines thermoplastischen Elastomers (TPE), das speziell modifiziert wurde. Es bietet unter anderem Materialeigenschaften wie eine hohe UV- und Wasserbeständigkeit sowie Lackverträglichkeit. In Verbund mit Glas und Rahmen schützt die Dichtung zuverlässig vor Kälte, Wind, Regen und Schnee. „Die Profile von Trelleborg sind hochwertig verarbeitet und ließen sich problemlos und schnell mit Hilfe eines Dichtungseinrollers



Foto: © Holzverarbeitung Bietsch



Foto: © Raif Liemert (Allgäuer Zeitung)



Foto: © Trelleborg

Das in der Fassade eingesetzte Dichtungsprofil D3630 aus TSP-Foam von Trelleborg kann sowohl als Flügelfalz- als auch als Überschlafdichtung verwendet werden und passt in eine Nut von nur drei Millimetern Breite.

in die vorgesehenen Nuten der Fensterrahmen einsetzen“, erklärt Franz-Josef Bietsch von Holzverarbeitung Bietsch. Zügig erfolgte auch die Montage auf der Baustelle. Das verarbeitende Unternehmen benötigte lediglich drei Arbeitstage, um die Grundfassade und Verglasung zu montieren. Die Wiedereröffnung der Skiflugschanze mit Panoramaschrägaufzug und Anlaufturnm erfolgte in 2017. Die Schanze kann ganzjährig besucht und besichtigt werden. Vom neuen Schanzenkopf genießen Besucher und Sportler einen atemberaubenden Blick über den Freibergsee und die Umgebung.

www.trelleborg.com/de/Sealing-Profiles

SANCO®



wertsteigernd
begehrlich
SICHER

GLAS KANN MEHR!

komfortabel
schützend
funktional



Gemeinsam pro Fenster,
Fassade und Wohnkomfort

FENSTERBAU FRONTALE

NÜRNBERG, 21.-24.3.2018
HALLE 7A - STAND 504

individuell
ästhetisch
maßgeschneidert



JETZT ABONNIEREN:
SANCO e-Letter, der Newsletter der SANCO Gruppe.

www.sanco.de

Gesicherte optische Glasqualität

IM ARCON WERK FEUCHTWANGEN WURDE MIT DEM STRAINSCANNER EINE NEUE AUTOMATISCHE INLINE-MESSTECHNIK ZUR PRÜFUNG VON ANISOTROPIEN INSTALLIERT. DAS VERFAHREN MISST DIE TATSÄCHLICH VORLIEGENDEN SPANNUNGEN IM GLAS UND ERMÖGLICHT SO ERSTMALS DIE PERFEKTE VORSPANNUNG, OHNE NEUKALIBRIERUNG BEI PRODUKTWECHSELN.

Informative Berichte aus der Praxis finden Sie auch auf www.glas-raahmen.de

GLAS+RAHMEN

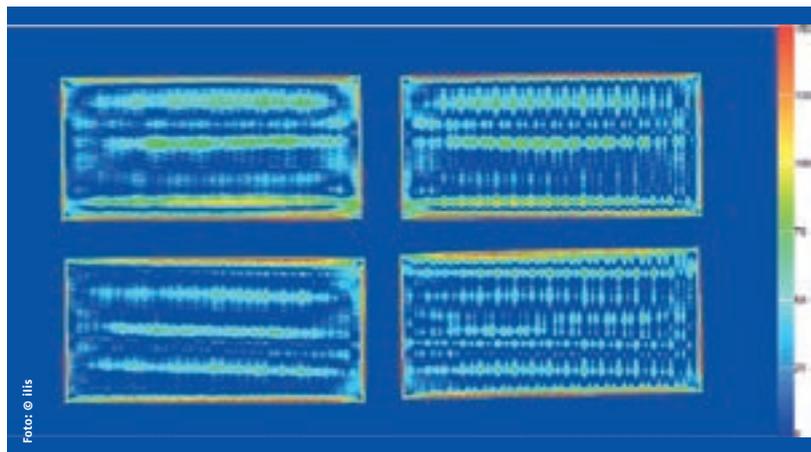
1. Der StrainScanner vermisst die Glasscheiben direkt nach dem Härteofen spannungsoptisch in Echtzeit und bewertet sie hinsichtlich der Anisotropie.

r. Durch das Inline-Verfahren werden die erfassten optischen Verzögerungen in den thermisch vorgespannten Gläsern unmittelbar visualisiert.

THERMISCH VORGESPANNTE Gläser sind aufgrund ihrer verbesserten Eigenschaften gegenüber unbehandeltem Floatglas aus der modernen Architektur nicht mehr wegzudenken. Schon seit 2011 weist arcon, die Technologiemarkte der Unternehmensgruppe Arnold Glas, mit der bewährten Isotropie-Messtechnik optimierte Vorspannqualitäten nach, die unter dem Namen arcon topview als hochwertige Architekturgläser vertrieben werden. Diese Isotropie-Messtechnik basiert auf der direkten Messung des Betrages und der Orientierung der Restspannung in den thermisch verfestigten Gläsern. Der Wunsch nach einem Inline-Messverfahren rief nun die ilis gmbh, den Spezialisten für die Messung von mechanischen Spannungen in Glas und anderen Materialien, auf den Plan. In Zusammenarbeit mit arcon wurde mit dem StrainScanner die Offline-Messtechnik zu einem Inline-Messverfahren weiterentwickelt. Dies bedeutet, dass die Gläser beim Verlassen der Vorspannanlagen in Echtzeit durch den StrainScanner vermessen, die Ergebnisse visualisiert und hinsichtlich der Anisotropie analysiert werden. „Mit dem StrainScanner ist erstmals eine hochauflösende Inline-Messtechnik verfügbar, die nicht nur auf der Auswertung von einfachen Polarisationsfilteraufnahmen beruht, sondern am Ausgang von Vorspannanlagen eine echte Spannungsmessung durchführt“, erläutert Albert Schweitzer, Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Arnold Glas.

SCHLÜSSEL ZUR PERFEKTEN VORSPANNUNG

Bisherige Verfahren, bei denen lediglich ein Intensitäts- oder Farbvergleich des Polarisationsbildes stattfindet, mussten für jeden Glastype aufwendig kalibriert werden. Bei der von ilis entwickelten Methode handelt es sich hingegen um eine objektive und reproduzierbare Messung der für Anisotropien ursächlichen Spannungsdoppelbrechung. „Der StrainScanner sieht nur die Eigenspannungen im Material. Das Messergebnis ist also nicht von anderen Einflüssen, wie beispielsweise Beschichtungen oder Färbung abhängig. Eine ständige Neukalibrierung des Messsystems bei Produktwechseln entfällt dadurch, was die Verlässlichkeit der Messergebnisse erhöht und natürlich Arbeitszeit spart“, erklärt Henning Katte, Geschäftsführer der ilis gmbh. „Die Messergebnisse des StrainScanners bieten unter anderem aufgrund der Messgenauigkeit und der Reproduzierbarkeit eine nie dagewesene Informationstiefe hinsichtlich der Temperaturbehandlung beim thermischen Vorspannen“, ergänzt Albert Schweitzer. Der StrainScanner wird so zum Schlüssel für eine perfekte Vorspannung: „Anhand der Messergebnisse können Vorspannanlagen gezielt optimiert werden. In der laufenden Produktion werden geringste Spannungsdifferenzen (optische Gangunterschiede) detektiert, was dem Anlagenfahrer eine unmittelbare Korrektur der Vorspannparameter erlaubt. Qualität ist mit dem StrainScanner nicht mehr Zufall“, erläutert Hermann Dehner, Produktmanager bei arcon. Die Charakterisierung der An-





Fotos: © arcon



Mit dem neuen StrainScanner können Anisotropien (Bild links) in Echtzeit gemessen und ausgewertet werden. Die Kriterien zur bestmöglichen Reduzierung der Anisotropien (Bild rechts) lassen sich so stets optimieren, erklären die Entwickler der Kooperationspartner arcon und ilis.

isotropie erfolgt über den Isotropie-Wert in der Einheit Prozent. Der Isotropie-Wert, der aus dem Betrag und der Orientierung der Doppelbrechung mittels statistischer Methoden berechnet wird, gibt dabei den Flächenanteil einer Scheibe an, welcher selbst unter ungünstigen Bedingungen frei von störenden Doppelbrechungserscheinungen (Anisotropien) ist. Der Isotropie-Wert wird – in Anlehnung an die allgemein geltenden Richtlinien zur Beurteilung der visuellen Qualität – sowohl für die gesamte Scheibe als auch separat für Hauptzone bzw. Randzone ermittelt. Die Qualität der thermischen Vorspannung, dem entscheidenden Produktionsschritt, wird transparent und dokumentierbar. Messprotokolle stehen lückenlos und unmittelbar zur Verfügung.

QUALITÄT, VON DER JEDER PROFITIERT

Als Anisotropien werden durch polarisiertes Licht sichtbar werdende, optische Unregelmäßigkeiten in thermisch vorgespannten Gläsern bezeichnet. Sie galten bisher als produktionsbedingt und nicht vermeidbar. Architekten, Gebäudebesitzer und Investoren empfinden sie als optisch störend und bewerten sie als Reklamationsgrund. Von der nun verfügbaren Messtechnologie profitieren sämtliche Interessensgruppen: Architekten und Planer haben die Möglichkeit, anisotropieoptimiertes Glas zu spezifizieren und die gewünschte Qualität durch ein objektives Messverfahren nachweisen zu lassen. Anhand von vermessenen Musterscheiben können Vorspannqualitäten gezielt vereinbart werden. Böse Überraschungen bei der optischen Qualität einer Glasfassade sind damit ausgeschlossen. ESG-Betrieben steht ab sofort ein Werkzeug zur Verfügung, das die Optimierung ihrer Vorspannprozesse erlaubt, und dank der nachweisbaren Qualität kann ein höchst attraktives Produkt mit eindeutigem Mehrwert vertrieben werden. Und für Metallbauer und Isolierglashersteller entsteht dank des StrainScanners die Möglichkeit, anisotropieoptimiertes Glas ohne weitere Eigenleistung zu nutzen.

www.arcon-glas.de / www.ilis.de

KURZ-INFO STRAINSCANNER

Beim Verlassen der Vorspannanlage werden die Glasscheiben vom StrainScanner spannungsoptisch in Echtzeit vermessen und hinsichtlich der Anisotropie bewertet. Anhand der Messergebnisse kann der Prozess gezielt optimiert werden. So lassen sich höchste Vorspannqualitäten reproduzieren. Der StrainScanner ist das Ergebnis der erfolgreichen Zusammenarbeit von arcon, der Technologiemarkte der Unternehmensgruppe Arnold Glas, und der Firma ilis aus Erlangen, einem führenden Anbieter von Messtechnik zur automatischen und objektiven Bestimmung von Restspannungen in Glas.

Anisotropie: Durch den wärmeindigten Spannungsaufbau beim Härteprozess entstehende sichtbare Doppelbrechungserscheinungen, die im verbauten Zustand die Optik des Glases beeinträchtigen können.



LAMILUX – LICHTBLICKE IN SCHÖNSTEM DESIGN

LAMILUX CI-SYSTEM GLASELEMENT F100 RUND

ENERGIEEFFIZIENZ

- hoher Tageslichteinfall
- 3-fach-Isolierverglasungen
- wärmebrückenfreier Einfassrahmen
- wärmegeämmter GFK-Aufsatzkranz

KOMFORT

- einfaches Öffnen für natürliche Be- und Entlüftung
- Bedienung mit komfortablen Funksteuerungen
- optimierter Schallschutz
- ungehinderter Regenwasserablauf

LICHTKUPPELN | FLACHDACHFENSTER | LICHTBÄNDER
GLASDACHKONSTRUKTIONEN | RWA | GEBÄUDEAUTOMATION

LAMILUX HEINRICH STRUNZ GMBH
Postfach 15 40 | 95105 Rehau
Tel.: 0 92 83/5 95-0 | information@lamilux.de
www.lamilux.com



Die Bedienung der neuen SprintCut ist einfach. Unterstützend wirken dabei ein höherer Grad der Automatisierung sowie neue elektronische Regelungen.



Die neue SprintCut ist laut LiseC derzeit die schnellste Zuschnittanlage für Flachglas. Durch niedrige Wartungsintervalle ergeben sich für den Nutzer zudem geringe Stillstandskosten, erklärt das Unternehmen.



Schnell, schneller, SprintCut

LISEC HAT SICH ZUM ZIEL GESETZT, DIE EFFIZIENTESTE ZUSCHNITTANLAGE FÜR FLACHGLAS ZU ENTWICKELN. DIE NEUE HOCHLEISTUNGSANLAGE SPRINTCUT SCHNEIDET FLACHGLAS AUTOMATISCH UND DANK MODERNSTER ANTRIEBSTECHNIK EXTREM SCHNELL.

DIE SPRINTCUT SORGT mit linearer Antriebstechnik und integriertem Messsystem für höchste Schneidgeschwindigkeit und herausragende Dynamik. Die maximale Beschleunigung liegt bei 16 m/s^2 , die Höchstgeschwindigkeit bei 310 m/min . „Der Linearantrieb verfügt über wenige bewegte Teile, so ist die mechanische Abnutzung geringer. Es gibt niedrige Wartungsintervalle und geringe Stillstandskosten“, konstatiert Thomas Traugott, Leiter der Business Unit Zuschnitt bei LiseC. Die Antriebstechnik ermöglicht neben der besonders hohen Beschleunigung eine exzellente Positioniergenauigkeit des Schneidkopfes mit einer maximalen Abweichung von $0,1$ Millimetern. Durch die intelligente Regelung wird die Maximalgeschwindigkeit sehr schnell erreicht. Traugott weiter: „Durch bedachte konstruktive Verbesserungen konnten wir die Geräuschemissionen signifikant reduzieren und das Handling der gesamten

„Der Linearantrieb verfügt über wenige bewegte Teile, so ist die mechanische Abnutzung geringer. Es gibt niedrige Wartungsintervalle und geringe Stillstandskosten.“

Thomas Traugott

Anlage noch weiter optimieren - ein Benefit für jeden Bediener und Anlagenbetreiber.“

DEUTLICH KÜRZERE TAKTZEITEN

Die Bedienung des Schneidtisches ist durch einen noch höheren Grad an Automatisierung und neue elektronische Regelungen einfach. Schneiddruckregelung, Schleifdruckregelung, Überwachung des Schneidölverbrauchs sowie Schneiradabnutzung erfolgen automatisiert, die Steuerung weist präventiv auf anstehende Wechsel oder Auffüllungen hin und verringert dadurch ungeplanten Stillstand. „Die neue Anlage setzt in Bezug auf ihr Preis/Leistungs-Verhältnis neue Maßstäbe in ihrer Klasse. Insbesondere Kunden mit hochautomatisierten Produktionslinien im Mehrschichtbetrieb können von bis zu 20 Prozent kürzeren Taktzeiten profitieren“, erklärt Thomas Traugott.

www.lisec.com

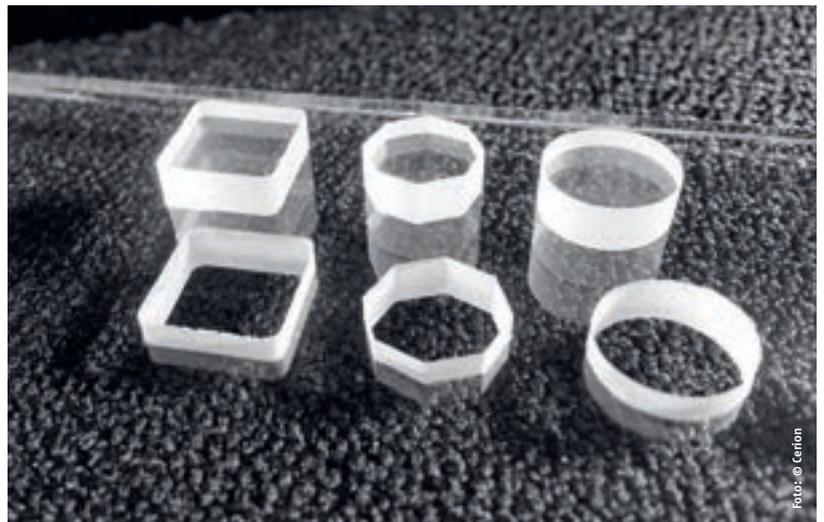
Quantensprung beim Glasbohren

BIS VOR WENIGEN JAHREN GALT DIE LASERTECHNIK IN DER GLASVEREDLUNG ALS ZU TEUER UND ZU KOMPLIZIERT. DANK NEUER STRAHLQUELLEN UND VERBESSERTER SOFTWARE HAT DER LASER-SPEZIALIST CERION NUN DIE BOHRGESCHWINDIGKEIT MEHR ALS VERZEHNFACHT.

DIE LASERTECHNIK ENTWICKELT sich in rasantem Tempo weiter. „Die Maschinen werden leistungsfähiger und preiswerter. Heute sind in der Glasverarbeitung das Bohren, Schneiden und die Kantenbearbeitung mit dem Laser in einigen Bereichen bereits genauso wirtschaftlich darstellbar wie die herkömmliche Technik. Und durch die Flexibilität des Lasers gibt es als Bonbon andere Möglichkeiten, wie zum Beispiel die Oberflächenbearbeitung, sogar noch obendrauf“, erklärt Jan Ziesak, Vertriebsleiter des im ostwestfälischen Minden ansässigen Laseranlagen-Herstellers Cerion GmbH. Ganz aktuell wurde bei Cerion die Lasertechnologie für das schnelle Bohren von Löchern in fast allen erdenklichen Größen optimiert.

RUND, OVAL UND RECHTECKIG

Dank neuer Strahlquellen und einer von Grund auf verbesserten Software ist es nun möglich, die Bohrgeschwindigkeit mehr als zu verzehnfachen. „Mit unserem jüngsten (Bohr-)Prozess ist uns ein echter Quantensprung gelungen, der dem Laser plötzlich neue Anwendungsfelder eröffnet, die vorher nicht wirtschaftlich bedient werden konnten. Denn ebenso schnell wie der Laser heute bohren kann, schneidet oder graviert er auch andere Werkstoffe“, erläutert Andreas Gross aus der Abteilung Technik und Vertrieb. Mit dem Cerion-Laser sind komplexe Bohrlochgeometrien realisierbar, selbst ovale und rechteckige Löcher. Auch Nuten lassen sich zügig ins Glas lasern. Für Cerion bedeutet dieser Entwicklungsschritt den Einstieg in weitere technische Anwendungen. Bisher richtete sich mit den Anlagen c-jet und c-professional der Fokus vorwiegend auf die Glasinnengravur und Oberflächenbearbeitung. Ein weiterer Schwerpunkt sind die Oberflächenveredlungen mit der c-vertica für Flachglas bis zur Jumbogröße. Für das Bohren und Schneiden von Glas oder anderen Werkstoffen benötigt man in der Verarbeitung einen Laser mit horizontal orientiertem Tisch, wie ihn die c-matrix Laseranlage von Cerion bietet. „Unsere Laseranlagen sind modular aufgebaut und können in kürzester Zeit für weitere Anwendungen eingesetzt werden. Das heißt: Bohren und Schneiden von Spezialglas und Randentschichtung mit Highspeed am Vormittag, das Aufbringen von Dekoren auf Fassadengläser oder Ganzglastüren am Nachmittag. Sogar die Nacht und



Mit der Lasertechnologie von Cerion lassen sich nicht nur Löcher ins Glas bohren, sondern auch eckige und komplexere Geometrien sehr präzise ausschneiden.

„Unsere Laseranlagen sind modular aufgebaut und können in kürzester Zeit für weitere Anwendungen eingesetzt werden.“

Michael Russo

das Wochenende kann mit dem Automatikmodul ohne Personalaufwand abgedeckt werden“, so Michael Russo aus der Abteilung Forschung und Entwicklung. Für das Schneiden sieht man den Laser aktuell noch als Ergänzung, doch auch hier schreitet die Entwicklung zügig voran. Ein großer Vorteil der Technologie: Die verwendete Optik und Technik des Lasers kommt ohne nennenswerten Verschleiß aus, denn der Laser arbeitet gänzlich ohne Verbrauchsmaterialien und zudem berührungslos. Ein weiteres Argument für diese Technologie ist, dass sie sehr präzise arbeitet und flexibel einsetzbar ist. Die Bearbeitungen von Glas in Stärken von 0,5 bis 25 mm sind für Bohr- und Schneidvorgänge kein Problem.

ESG-BEARBEITUNG MÖGLICH

Die Anlagen des Laser-Pioniers können auch in der ESG-Verarbeitung eingesetzt werden. Prüfungen im Vierpunktbiegeversuch hätten bestätigt, dass die Laserbearbeitung zwar einen Einfluss auf die Stabilität des Glases habe, diese aber so kontrollierbar und reproduzierbar sei, dass für laserbearbeitetes ESG immer von einer Mindestfestigkeit von 90N/mm² ausgegangen werden könne, erklärt Cerion. Dieser Wert entspreche exakt der Festigkeit von ESG aus Ornamentglas. Cerion ist nach eigenen Angaben der einzige Anbieter von Maschinen für die Oberflächen-Glasbearbeitung, der eine Zulassung seiner Technologie für die Bearbeitung von ESG nach DIN EN12150 besitzt.

www.cerion-laser.de



Um mehr Flexibilität zu haben, verteilt sich in der Modell-SmartFactory der Technologie-Initiative die Produktion auf drei Fertigungsinseln.

Foto: © SmartFactory / C. Arnoldi

Glasindustrie 4.0 im Blick

GLASHERSTELLER, -VERARBEITER UND -VEREDLER WERDEN IMMER SMARTER. DIE VERNETZUNG INTERNER ABLÄUFE IN UNTERNEHMEN UND ZU DEREN PERIPHERIEN NIMMT WEITER ZU. AUCH AUF DER GLASSTEC 2018, DER WELTLEITMESSE DER GLASBRANCHE, WIRD DIE 4. INDUSTRIELLE REVOLUTION (INDUSTRIE 4.0) BEI VIELEN AUSSTELLERN EIN WICHTIGES THEMA SEIN.

DAS EIGENTLICH REVOLUTIONÄRE an Industrie 4.0 ist die Digitalisierung und Vernetzung der gesamten industriellen Wertschöpfungskette. Angefangen bei der Auftragerfassung, über die Warenbestellung und Produktion bis zur kompletten Abbildung der Logistik. Wenn die Fachwelt vom „Internet der Dinge“ spricht, dann bedeutet dies auch, dass sich die Vernetzung natürlich nicht mehr nur auf die eigenen „vier Fabrikwände“ beschränkt. Sämtliche Lieferanten, Zulieferer und Kunden sind ebenso mit in das virtuelle Netz eingebunden. Dies ermöglicht beispielsweise, dass Bestellprozesse sofort ausgelöst und Liefertermine selbst für kleinste Losgrößen exakt genannt werden können. Denn praktisch zeitgleich werden das eigene oder das Materiallager des Lieferanten gecheckt und Fertigungszeiten geprüft bzw. festgelegt. Natürlich planen in einer solch flexiblen Produktion die Maschinen auch ihre Wartungs- und Instandsetzungsintervalle selbst und legen sie in Produktionspausen oder auf das Wochenende. Ausfallzeiten soll es möglichst nicht mehr

geben. Im übertragenen Sinne bedeutet dies, dass in der Smart Factory Produkte ihren Fabrikationsprozess selbst übernehmen können und sogar die eigene Qualitätskontrolle steuern. Der Mensch wird durch die smarten Ausbildungs- und Assistenzsysteme in seiner zunehmend komplexer werdenden Arbeit unterstützt und ist Teil des Netzwerkes.

MITTELSTAND IST ENGAGIERT

Das hört sich für viele sicher noch nach Zukunftsmusik an, wird aber zunehmend zum Thema. Denn wer sich heute nicht kümmert, wird vielleicht morgen schon vom Markt verdrängt sein. So ist es keineswegs verwunderlich, dass sich laut einer im Auftrag des Wirtschaftsministeriums erstellten Studie aktuell etwa rund 70 Prozent aller mittelständischen Unternehmen intensiv mit Konzepten zum Thema Industrie 4.0 beschäftigen. Allerdings versteht nicht immer jeder unter dem Kürzel Industrie 4.0 das Gleiche. Und natürlich sind auch die Anforderungen beispielsweise an einen Glashersteller andere als an die Fertigungen eines Fensterbauers oder

Glasveredlers. Gemein ist ihnen aber vermutlich, dass die Umstellung auf Smart Factory in kleinen Schritten erfolgt, z.B. bei der Anschaffung neuer Maschinen oder Fertigungsroboter. Die Umstellung wird zwangsläufig erfolgen, denn neue Techniken sind effizienter und erhöhen somit die Wettbewerbsfähigkeit bei gleichzeitiger Reduzierung der Kosten.

SCHNITTSTELLE SOFTWAREPROGRAMME

In der zunehmend automatisierten und digitalisierten Fertigung kommt vor allem den Softwareprogrammen eine Art Schlüsselfunktion zu, denn nur durch sie wird die Kommunikation und digitale Vernetzung erst möglich. In der Produktion eines Verarbeiters beispielsweise muss es eine leistungsstarke übergeordnete Software geben, die sprichwörtlich mit allen Maschinen kommuniziert und gleichzeitig den „Draht“ zur ebenfalls mit ins Netzwerk einbezogenen Außenwelt hält. Neben der einheitlichen „Sprache“ und den entsprechenden Schnittstellen basiert das digitale Zusam-



Beispiel aller Beteiligten nur auf Basis einer guten Datengrundlage. Die übergeordnete Software übernimmt somit in diesem Netzwerk die Funktion einer übergeordneten Steuerzentrale. Mit der Software werden eingehende Kundenaufträge erfasst, bearbeitet und sämtliche Maschinendaten koordiniert. Das bedeutet, dass auch Bestellvorgänge, Wartungs- oder Störmeldungen der Maschinen über die zentrale Steuerungssoftware verwaltet und abgewickelt werden. Um eine perfekte Auslastung in der Fertigung zu erreichen, wird natürlich auch eine intelligente und flexible Zuteilung der Aufträge und Positionen durch die Software vorgenommen und nicht zuletzt die Lagerung und Logistik organisiert. In der Smart Factory muss die Software bezüglich der Vernetzung daher über nahezu unerschöpfliche digitale Verzahnungsvarianten verfügen. In der zunehmend digitalisierten und automatisierten Produktion ist die papierarme bzw. papierlose Fertigung bereits heute selbstverständlich. Nur ein Beispiel: An jedem Arbeitsplatz werden über Monitore alle nötigen Produktionsdaten zur Verfügung gestellt. Jederzeit und überall sind Statusmeldungen abrufbar. Der gesamte Prozess wird somit vom ersten bis zum letzten Moment gläsern. Dadurch werden mehr Qualitätskontrollen möglich.

VON DER AUTOMATISIERUNG ZUR DIGITALISIERUNG

Ein Beispiel für den Wandel, der sich bereits in vielen Fertigungen vollzieht, ist die zu-

glasstec

Vom 23. – 26. Oktober findet in Düsseldorf die **glasstec 2018, Weltleitmesse rund um den Werkstoff Glas**, statt. Die internationale Fachmesse ist aufgrund der Bandbreite der präsentierten Produkte und Leistungen sowie wegen ihrer international geschätzten Innovationsschau „glass technology live“ für Fachbesucher aus der Glasindustrie und mittelständischen Betrieben ebenso interessant wie für Planer/ Architekten und die Fachleute aus den glasbearbeitenden Handwerksberufen. www.glasstec.de

nehmende Automatisierung, die im übertragenen Sinne als Schritt in Richtung Industrie 4.0 gesehen werden kann. So findet in der Glasverarbeitung mehr und mehr Lasertechnik Einzug. Die modernen Laserbearbeitungszentren bieten oftmals die Voraussetzungen zur Einbindung in eine digitalisierte Produktion. Praktisch jede Grafik, jedes Design, jedes Bild oder auch jedes Foto lassen sich lasertechnisch auf Scheiben bringen. Die gleichen Laser können darüber hinaus auch Bohr- und Schneidvorgänge durchführen oder Randentschichtungsarbeiten vornehmen. Durch die permanente Weiterentwicklung der Strahlquellen und verbesserter Softwareprogramme wurden in den vergangenen Jahren die Verarbeitungsgeschwindigkeit zunehmend erhöht und auch der häufig diskutierte hohe Stromverbrauch relativiert. Die Automatisierung macht es möglich, dass moderne Maschinen wie Laser oder Fertigungsroboter praktisch rund um die Uhr und auch an den Wochenenden arbeiten können. Dadurch ändern sich zwangsläufig auch die Anforderungen an die Beschäftigten. Mehr und mehr sind selbst in der Produktion Spezialisten gefragt.

UNTERSTÜTZUNG DURCH DIE POLITIK

Auch die Glasbranche steht noch am Anfang der vernetzten Welt von Industrie 4.0. Zum Glück lässt die Politik die Unternehmen dabei nicht im Regen stehen, wie Prof. Dr. Detlef Zühlke, Vorstandsvorsitzender der Technologie-Initiative SmartFactory KL e.V., betont: „Durch permanente Aufklärung werden den Firmen immer wieder die gewaltigen Chancen aufgezeigt, die sich durch die Digitalisierung ergeben. Insbesondere der für Deutschland so wichtige Mittelstand braucht und erhält hier eine Hilfestellung.“ Anfang 2016 wurden die ersten Mittelstand-4.0-Kompetenzzentren gegründet. Ihre Aufgabe ist es, kleine und mittlere Unternehmen bei der Umsetzung von Ideen aus den Bereichen Industrie 4.0 und Digitalisierung zu unterstützen. Viele Aussteller der glasstec 2018 in Düsseldorf greifen das Thema Glasindustrie 4.0 auf und präsentieren den Besuchern ihre Lösungsansätze.

MATTHIAS FISCHER

Der Autor ist freier Fachjournalist und Fachbuchautor.

MEINE VERNETZUNG MIT DER ZUKUNFT!

Meine Fensterbausoftware für die intelligente Gesamtorganisation meiner Produktion inkl. aller kaufmännischen Prozesse bis zur Auslieferung.

www.a-w.com

Wer darf eine Glasstatik erstellen?

IMMER WIEDER WIRD DIE FRAGE GESTELLT, WIE ES EINZUORDNEN IST, WENN EIN GLASERMEISTER, FENSTERBAUER UND/ODER METALLBAUER ODER GLASHERSTELLER MIT DEN EINSCHLÄGIGEN PROGRAMMEN GLASDICKEN UND GLASAUFBAUTEN RECHNERISCH NACHWEIST UND FESTLEGT.

EINES STEHT FEST: Wenn Glashersteller Glasaufbauten bekanntgeben, stellt dies keinesfalls eine prüfbare Statik dar. In 90 Prozent aller Fälle haben die Glashersteller nicht alle Angaben, um auch sicher rechnen zu können. Außerdem läge dann auch die rechtliche Haftung bei ihnen. Ihre Angaben sind lediglich unverbindliche Empfehlungen! Auch Tabellenablesungen wie zum Beispiel im Tabellenbuch Isolierglas, stellen keinen statischen Nachweis dar, sondern geben Glasdicken auf der sicheren Seite liegend unverbindlich bekannt. Die Aussage, dass in Deutschland nur ein bei der Ingenieurkammer als Nachweisberechtigter eingetragener Ingenieur auch eine statische Berechnung erstellen darf, ist in dieser pauschalen Form falsch! Wenn es sich um eine Konstruktion handelt, bei der die Statik zu prüfen ist, kann im Prinzip jeder die Statik aufstellen. Dies ist ab der Gebäudeklasse 4 der Fall. Die Statik muss nur richtig, vollständig und prüfbar sein. Komplizierter stellt sich die Sache schon bis zur Gebäudeklasse 3 dar. Hier entfällt das „Vieraugenprinzip“, und es ist kein Prüfstatiker eingeschaltet. Also haftet der Ersteller der Statik in vollem Umfang für die Richtigkeit seiner Berechnungen. Hier ist unbedingt der Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung vonnöten. Mittlerweile ist es in Deutschland so, dass nur ein bei der Ingenieurkammer als nachweisberechtigter eingetragener Ingenieur auch eine statische Berechnung als baurechtlich erforderliche Bauvorlage erstellen darf.

WAS MACHT EIGENTLICH DER STATIKER?

Was macht eigentlich der Statiker und wer ist diese Person? Vernünftigerweise ist er Bauingenieur mit entsprechender Ausbildung und Berufserfahrung zum Tragwerksplaner. Wie der Name schon sagt. Er plant ein Tragwerk, ein Tragwerk, auf dem man Häuser baut. Also Grund und Boden, Decken, Dachstühle usw. All das sind Tragwerke. Was machen die Anwender von Glas? Sie erstellen rechnerische Nachweise für Gläser, die als nicht tragende Bauteile ausfachend angeordnet werden. Auch das stellt besondere Anforderungen an die Berufserfahrung, an ihre Ausbildung, einfach an ihre Kenntnisse in der Statik. Denn auch in der Meisterausbildung steht das Fach „statisch wirksame Glaskonstruktionen“

„Die Aussage, dass in Deutschland nur ein bei der Ingenieurkammer als Nachweisberechtigter eingetragener Ingenieur auch eine statische Berechnung erstellen darf, ist in dieser pauschalen Form falsch!“

auf dem Lehrplan. Aber Vorsicht: Ein Windfang, Ganzglasanlagen oder eine Schleuse, aus Glas und punkthalten, wie man sie oft in Eingangsbereichen von öffentlichen Gebäuden sieht, sind tragende Konstruktionen und von einem erfahrenen Tragwerksplaner zu berechnen und nachzuweisen.

KEINE GESETZLICHEN VORSCHRIFTEN

Anders sieht es jedoch bei statischen Nachweisen von allen anderen Verglasungen aus. In der DIN 18008-1 wird folgendes festgelegt: „Falls in den nachfolgenden Teilen der Norm nichts anderes bestimmt wird, sind Anforderungen an die Haltekonstruktion (Glasleiste, Unterkonstruktion, Befestigung am Gebäude) nicht Bestandteil dieser Norm.“ Will also heißen, dass die Haltekonstruktion (Dachsparren, Stahlträger, Glasleisten usw.) die Unterkonstruktion (Punkthalter, Linienlager) und/oder Befestigung am Gebäude (Zugstangen, Vordachschwerter usw.) nicht Gegenstand einer Glasstatik sein können! Die Glasstatik beschreibt nur das Verhalten einer Glasscheibe in einer bestimmten Konstruktion und/oder Halterung, wobei das Ergebnis der Glasaufbau und die Glasdicke ist. Dies ist eine prüfbare statische Nachweisführung mit dem Ergebnis Grenzzustände von Glas hinsichtlich Durchbiegung und Spannung zu ermitteln. Man stellt die Einwirkung (Last) dem Widerstand des Glases (Spannung, Durchbiegung) gegenüber. Sucht man in Gesetzeswerken, wie zum Beispiel in den Landesbauordnungen, nach Vorschriften, wer eine Statik erstellen darf, wird man nichts finden. Nur wer eine Statik, und damit meine ich ein Tragwerk, plant und nachweist, muss eine entsprechende Ausbildung nachweisen. Die geforderte drei- bis fünfjährige Berufserfahrung ist nur notwendig, damit eine Statik für ein einfaches Gebäude nicht geprüft werden muss. Schlussendlich kommt man zu dem Ergebnis, dass ein rechnerischer Nachweis des Glases keinen Nachweis eines Tragwerkes darstellt, sondern einzig den Grenzzustand des Glasproduktes in einer dafür vorgesehenen Konstruktion. Eine „Glasstatik“ darf also von jedem erstellt werden, der sich dazu befähigt sieht. Nur muss sich dann auch jedermann im Klaren darüber sein, dass er für seine Ausführungen vollumfänglich haftet.



DER AUTOR

Dipl. Ing. (FH) und Glasermeister Lorenz Burger ist öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Glas, Verglasung und Fensterbau. info@lorenzburger.de



Foto: © roto

ALLES FÜR ALUMINIUMFENSTER UND -FENSTERTÜREN ERWEITERTES ROTO-ALUMINIUMKOMPENDIUM

Seit seiner Einführung im Jahr 2016 avancierte das Aluminiumkompendium von Roto laut Unternehmen bei vielen Metallverarbeitern sowie Fenster- und Fassadenherstellern zum geschätzten Alltagshelfer. Dank der klaren Struktur der handlichen Sortimentsübersicht des Geschäftsgebietes Roto Aluvision ist eine passende Beschlaglösung für jeden Anwendungsfall schnell gefunden. Nun steht das Kompendium in einer umfassend erweiterten Version zur Verfügung. Gezeigt werden in dem zentralen Nachschlagewerk nicht nur Tilt&Turn-Lösungen für Aluminiumfenster und -fenstertüren aus den Programmen Roto AL, Roto NT und Roto FS, sondern auch alle Produkte für Schiebetüren aus den Programmen Roto Inline und Roto Patio. Darüber hinaus wurden auch die Bänder für Aluminiumtüren aus dem Roto Solid Sortiment aufgenommen. Auf der jeweils ersten Seite einer Programmvorstellung sind stichpunktartig die technischen Voraussetzungen für den Einsatz eines Beschlages, bestehende Zertifizierungen sowie Angaben zu Oberfläche und Korrosionsschutz aufgeführt. Auf der Folgeseite finden sich die allgemeinen Beschlageigenschaften und mögliche Zubehörteile. Die weiteren Seiten der Programmvorstellung widmen sich unterschiedlichen Öffnungsarten und Anwendungsbereichen mit konkreten Angaben zu Flügelbreiten, -höhen und -gewichten, die mit dem jeweiligen Beschlag realisiert werden können.

Pure Technik ohne schmückendes Beiwerk

Neu in das Aluminiumkompendium aufgenommen wurden das innovative Parallel- und Kippschiebesystem Roto Patio Alversa sowie das Hebeschiebesystem Patio Lift für bis zu 400 kg schwere Elemente. „Die Gliederung und Struktur des Aluminiumkompendiums haben wir nach den Wünschen unserer Kunden entwickelt: klarer Aufbau, reduziert auf technische Daten sowie die Beschreibung der Eigenschaften und Einsatzmöglichkeiten eines Beschlages“, erläutert Jordi Nadal, Geschäftsleiter Roto Aluvision Europa und Amerika. Das erweiterte Aluminiumkompendium steht unter www.roto-frank.com in deutscher, englischer und polnischer Sprache zum Download bereit und kann als Druckversion in deutscher Sprache per E-Mail an info@roto-frank.com angefordert werden.

VARIOTEC

Haustürrohlinge für Außen- und Funktionstüren



Türen-Konfigurator

Finden Sie den passenden Rohling für Ihre Anwendung!

www.VARIOTEC.de

... auch als all-inclusive Bausatz erhältlich!



1 cm Vakuumdämmung ±5-8 cm Standard-Dämmstoff

- ✓ Fassaden (auf Wunsch: B1)
- ✓ Boden-, Wand- & Innendecke
- ✓ schlanke Gaubenarchitektur
- ✓ Balkon / Terrasse / Flachdach



Hohe Dämmwirkung ↔ min. Aufbau

VARIOTEC GmbH & Co. KG

Weißmarterstraße 3-5 | D-92318 Neumarkt/OPf.
Tel.: +49 9181 6946-0 | Fax: +49 9181 6946-50
E-Mail: info@variotec.de | www.variotec.de



Gfs Sicherheit an Türen



Gfs DEXCON (DoorEXitCONtroller) – Türüberwachung mit großer Funktionsvielfalt



an Stangengriffen



an Druckstangen



Vielfältige Funktionen bereits ab Werk

- Batterie- oder Netzbetrieb
- Batterieüberwachung
- Automatische Alarmabschaltung nach 3 min
- Hotelmodus einstellbar: Alarmdauer 30 sek
- 2 Lautstärken zur Wahl
- Alarmverzögerung einstellbar
- 15 Sekunden Offenhaltezeit
- Fremdeinspeisungsklemme und potenzialfreier Kontakt für Alarmweiterleitung
- Daueroffenfunktion (nicht bei Stangengriffen)
- „Tür zu lange offen“-Alarm
- Stiller Alarm einstellbar
- Externer Taster für Freigaben anschließbar (Fernsteuerung)

Wir zeigen's Ihnen:
21.–24.3.2018

in Nürnberg

**FENSTERBAU
FRONTALE
Halle 2, Stand 421**

Gfs – Gesellschaft für Sicherheitstechnik mbH

Fon 040-79 01 95-0 · info@gfs-online.com · www.gfs-online.com

Bauprodukte einfach finden

DER MARKT FÜR BAUPRODUKTE IST UNÜBERSICHTLICH. DESHALB GESTALTET SICH DIE SUCHE FÜR PLANER HÄUFIG KOMPLIZIERT. FÜR HERSTELLER HINGEGEN IST ES SCHWIERIG, IHRE PRODUKTE NAH AM KUNDEN ZU PLATZIEREN. DAS START-UP-UNTERNEHMEN PLAN.ONE BIETET NACH EIGENEN AUSSAGEN BEIDEN SEITEN EINE LÖSUNG: EIN SUCH- UND VERGLEICHSPORTAL FÜR BAUPRODUKTE.

PLAN.ONE ERMÖGLICHT ARCHITEKTEN und Planern eine intelligente, herstellerunabhängige Produktsuche. Über die seit Januar 2018 „live“ geschaltete Webseite www.plan.one oder mittels BIM-Plugin direkt aus der eigenen Planungssoftware heraus kann der Nutzer sich passende Produkte vorschlagen lassen. Ausgestattet mit einer standardisierten Datenbank, unterstützt das Tool die Nutzer so dabei, die ihren Anforderungen entsprechenden Produkte aus dem breiten Angebot des Marktes herauszufiltern und übersichtlich zu vergleichen. Gleichzeitig macht Plan.One das gesamte Produktsortiment eines Herstellers inklusive aller produktrelevanten Informationen auf einer Plattform online zugänglich. Die Zeiten aufwändiger Vergleiche mittels Katalogen und Hersteller-Webseiten sollen so der Vergangenheit angehören. Für die Herstellerseite schafft Plan.One gleichzeitig Transparenz darüber, nach welchen Produkteigenschaften gesucht wird. Markttrends und Lücken im eigenen Sortiment lassen sich so frühzeitig erkennen und berücksichtigen. „Über unser Portal haben Lieferanten die Möglichkeit, in Echtzeit zu sehen, welche Anforderungen international an Bauprodukte gestellt werden. Dies ermöglicht eine zielgerichtete Produktentwicklung, exakt so, wie die Hersteller es sich wünschen“, erläutert Plan.One-Gründer und -CEO Patric de Hair.

Direkt in die Planungssoftware integriert oder auf der Webseite www.plan.one finden Planer auf Basis von technischen Eigenschaften perfekt auf ihr Bauvorhaben zugeschnittene Produkte. Der übersichtlich gestaltete Produktvergleich schafft Markttransparenz und ermöglicht so eine fundierte Entscheidungsfindung.

„In allen industriellen Bereichen wie auch im täglichen Leben schreitet die digitale Transformation immer schneller voran. Die erhoffte Produktivitätssteigerung im Bauwesen hat allerdings bislang nicht stattgefunden.“

Plan.One-Gründer und -CEO Patric de Hair und sein Start-up-Unternehmen wollen mit einem neuen Tool Abhilfe schaffen.



Fotos: © PlanOne

LÖSUNG AUS DER BRANCHE FÜR DIE BRANCHE

Die Herausforderung, der sich Plan.One mit seinen Services stellt, ist nichts Geringeres als die digitale Transformation der Baubranche. „In allen industriellen Bereichen wie auch im täglichen Leben schreitet die digitale Transformation immer schneller voran“, sagt Patric de Hair. „Die erhoffte Produktivitätssteigerung im Bauwesen hat allerdings bislang nicht stattgefunden.“ Einen Grund dafür sieht Plan.One darin, dass die bislang entwickelten Lösungen die eigentliche Zielgruppe verfehlen. „Die Baubranche ist eine komplexe Branche, der man nur schwer mit einer Software-Lösung von außen gerecht werden kann“, erklärt de Hair. Es erfordere ein

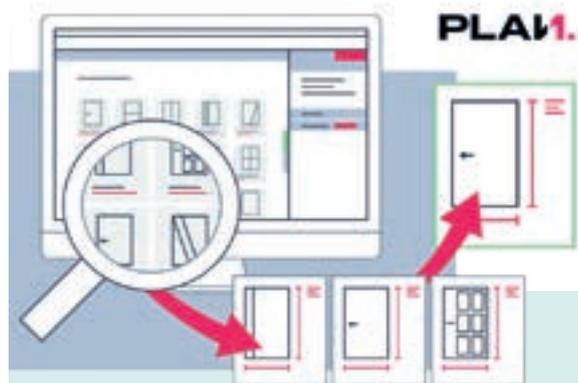


tiefgreifendes Verständnis der Branche – ein Verständnis, das Plan.One aufgrund seiner Verbindung zu seiner Mutterfirma, der Schüco International KG, mitbringt. „Es ist Zeit, dass die Branche selbst aktiv wird“, fordert der Firmengründer. Der Grund: die disruptive Natur digitaler Innovationen. Nicht selten sehen sich Branchen einem großen Umbruch in den eigenen Geschäftsmodellen gegenüber, sobald große Softwareunternehmen aus dem Silicon Valley eine Branche mit digitalen Tools innovieren. Dazu de Hair: „Wer hier nur abwartet und nicht proaktiv gestaltet, hat das Nachsehen.“ Deshalb habe man sich bei Schüco dafür entschieden, mit der Gründung von Plan.One die Transformation aktiv zu gestalten, anstatt gestaltet zu werden.

WEITERE SERVICES SOLLEN FOLGEN

Diesen Weg wolle man jedoch nicht alleine gehen. Wer die Baubranche digitalisieren will, der benötigt auch das gemeinsame Wissen der Branche, so die Idee von Plan.One. Schüco bringt Expertise im Bereich der transparenten Gebäudehülle, weitere Gewerke werden folgen, erarbeitet mit Vertretern der Branche. Gemeinsam mit Herstellern, Initiativen und Verbänden aus allen Gewerken will sich das Start-up-Unternehmen Plan.One schrittweise vorarbeiten. Produkt-Expertise und digitales Know-how zusammenbringen, so lautet das Credo. „Den ersten Schritt haben wir alleine gemacht, die nächsten Schritte müssen wir gemeinsam gehen“, so Patric de Hair. Dabei wolle man besonders darauf achten, die Bedürfnisse und Interessen der verschiedenen Branchenbereiche zu verstehen und gemeinsame Lösungen zu entwickeln. Offene Schnittstellen und die Verwendung des allgemeingültigen IFC-Standards ermöglichen darüber hinaus Herstellern und Drittanbietern, selbstentwickelte Services auf Plan.One aufzusetzen und die angebotenen Funktionen aktiv mitzugestalten.

www.plan.one



Plan.One ermöglicht Architekten und Planern eine intelligente, herstellerunabhängige Produktsuche. Ausgestattet mit einer standardisierten Datenbank, unterstützt das Tool die Nutzer dabei, passende Produkte aus dem breiten Angebot des Marktes herauszufiltern.

Reflexa

Zuhause Wohnfühlen



**FENSTERBAU
FRONTALE**

**21.03. bis 24.03.2018
Halle 7, Stand 7-306**

remmers

Holzoberflächen der Extraklasse

The Surface Experts

Vertraue auf das Wissen, die Erfahrung und die Kompetenz einer starken Profi-Marke.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Fensterbau-Frontale Halle 5, Messestand 147

**FENSTERBAU
FRONTALE**

21. bis 24. März 2018

Gussglas prägt Zukunftsbau

DIE FASSADE DES „FUTURIUM – HAUS DER ZUKUNFT“ IN BERLIN BESTEHT AUS TAUSENDEN RAUTENFÖRMIGEN KASSETTEN MIT METALLREFLEKTOREN UND KERAMISCH BEDRUCKTEM GUSSGLAS. SIE ZEIGT, WIE EINE NAHTLOSE INTEGRATION VON TRANSPARENTEN UND OPAKEN GEBÄUDEANTEILEN UND EINE DURCHGEHENDE OPTISCHE TIEFE ERZIELT WERDEN KÖNNEN.

DIE STEIGENDEN ENERGETISCHEN Anforderungen am Bau führen zu einem wachsenden Anteil der opaken, hochgedämmten Fassade in der Gebäudehülle. Das im Herbst 2017 fertiggestellte, hoch energieeffiziente Futurium in Berlin zeigt wie eine nahtlose Integration von transparenten und opaken Gebäudeanteilen und eine durchgehende optische Tiefe erzielt werden können. Bei ihrem Entwurf ließen sich die Architekten Christoph Richter und Jan Musikowski von zwei wesentlichen Ideen leiten: Zum einen soll das Futurium ein „Zukunftsgefäß“ sein – mit einer eigenständigen Form und starken Raumsequenzen. Zum anderen wollte man es mit einer robusten und gleichzeitig fragilen Hülle umschließen. Entstanden ist ein Baukörper, der am Spreebogen als eine Art „gelandete Wolke“ zwischen den steinernen Blockrandbauten seine ganz eigene Anmutung entfaltet. Gemeinsam mit dem Planungs- und Beratungsbüro Arup und der Industrie entwickelten die Architekten ein innovatives, modulares Fassadensystem, das aus vorgefertigten Glas-Metallkassetten besteht. Das optische Zusammenspiel reflektierender, transluzenter und transparenter Oberflächen und deren mehrlagige Anordnung führt zu einem schimmernden Fassadendesign, das sich abhängig von Tageszeit, Lichtverhältnissen und Betrachtungswinkel stetig wandelt. Die Variabilität des Systems ermöglicht fließende Übergänge von Warm- und hinterlüfteten Kaltfassaden, vertikalen, geneigten und horizontalen Flächen und die Integration von Öffnungs- und Sonderelementen wie Fenster und Türen und stärkt somit das einheitliche Erscheinungsbild und die skulpturale Qualität des Baukörpers.

KEINE MECHANISCHE GLASSICHERUNG

Die Stückzahl von über 7.500 ermöglichte die vollständige Vorfertigung und Konfektionierung der rautenförmigen Kassetten im Werk. Jede Kassette, die an der Ost- und Westfassade sowie an den Eingangsuntersichten verbaut wurde, besteht aus einem teilweise bedruckten, sechs Millimeter starkem Gussglas (Decorglass SGG SR Listral L von Saint-Gobain Glass) mit einer Kantenlänge von 70 Zentimetern, das umlaufend mit einem rückseitigen Reflektor aus gekantetem Edelstahl verklebt wird. Erst-



Foto: © Arup/Fossmann, Berlin

Das Futurium ist ein neuer architektonischer Eyecatcher am Berliner Spreebogen. Auf rund 3.200 Quadratmetern Ausstellungsfläche soll das Zentrum für Zukunftsgestaltung faszinierende Einblicke in die Welt von morgen eröffnen und selbst ein visionäres Raumkonzept verkörpern.

mals konnte laut Arup bei einem Bauvorhaben dieser Größenordnung in Deutschland auf mechanische Sicherungen der Gläser verzichtet werden. Durch umfangreiche bautechnische Versuche der Bundesanstalt für Materialforschung wurde die Dauerhaftigkeit der Verklebung unter der kombinierten Einwirkung von mechanischen und klimatischen Beanspruchungen nachgewiesen. „Die Konfektionierung der vorgefertigten Kassetten ermöglicht eine bei hinterlüfteten Fassaden bisher unbekannte gestalterische Vielfalt. Wenige, wiederverwendbare Komponenten führen zu einer umfassenden Anpassungsfähigkeit und Wandelbarkeit. Die Kassette stellt damit eine eigenständige Produktentwicklung dar, die auf den Prinzipien der Circular Economy beruht“, erklärt Dr.-Ing. Jan Wurm, Leiter Forschung & Innovation in Europa bei Arup.

GRAFISCHER WOLKEN-ABDRUCK

Ein großen Anteil an dem außergewöhnlichem Design der Kassetten hat das Gussglas. „Das Gussglas ermöglicht ein vielfältiges Lichtspiel. Im Gegensatz zu transparentem Glas streut und moduliert es das Licht mit den Umgebungsreflektionen“, erklärt Architekt Christoph Richter. „Für uns ist das ein wichtiger gestalterischer Effekt.“ Das reflektierte Licht erzeugt ein sich mit der Tages- und Jahreszeit beständig änderndes Erscheinungsbild. Die weiße Bedruckung tritt als lichtempfangende Ebene vor allem nachts hervor.



Foto: © Arup / Rossmann



Foto: © Arup / Rossmann



Foto: © Andreas Bittits/Saint-Gobain Glass

o.: Die Fassade aus reflektierenden, transluzenten und transparenten Oberflächen wandelt sich abhängig von Tageszeit und Lichtverhältnissen stetig.

u.: Das charakteristische Muster der Futurium-Fassade entsteht durch den unterschiedlichen Grad der keramischen Bedruckung des Gussglases.

BAUTAFEL FUTURIUM

Objekt: Futurium – Haus der Zukunft

Bauherrschaft: Bundesanstalt für Immobilienaufgaben, Berlin

Partner: Bundesministerium für Bildung und Forschung, Berlin

Architektur: Richter Musikowski, Berlin
Christoph Richter, Jan Musikowski

Fassadenberatung: ARUP, Berlin

FASSADENAUSFÜHRUNG:

Vorhangfassade: Al PROMT Metallbau, Constanta/Rumänien, Ferrolight SG, Kevelaer (transparente Elemente Büroräume)

Panoramafassade: Metallbau Windeck, Kloster Lehnin-Rietz

Glaserstellung: Saint-Gobain Building Glass Europe

Glasverarbeitung: Glas Expert SRL, Bukarest/Rumänien, Flachglaswerk Radeburg

Gläser: SGG Decorglass SR Listral L, Vario DZ Climatop XN II, Vario DZ Climatop One II, SGG Planiclear

Fertigstellung: 2017

Die Gesamterscheinung der Kassettenflächen lässt sich als grafischer Abdruck einer Wolke interpretieren, aber auch als Schwarm oder Partikelsturm. Erzeugt wird dieses charakteristische Muster durch verschiedene Bedruckungsgrade auf den Glasflächen: Die vier verschiedenen Elementtypen zeichnen sich durch eine verschieden intensive Bedruckung zu 1/4, 1/2, 3/4 und 4/4 aus. Der Bedruckungsanteil entspricht wiederum der Knickposition des Metallreflektors. Vor dem Veranstaltungssaal, der Verwaltung im Obergeschoss und der Galerieebene ist das Muster durchlässiger gestaltet, um einen stärkeren Lichteinfall zu erhalten. Hier wurden vor allem 1/4 bedruckte, transparentere Gläser verbaut. Die Büros verfügen über Parallelausstellfenster.

WEITERE FUNKTIONSGLÄSER VON SGG

Die 28 Meter breiten und acht bzw. elf Meter hohen Pfosten-Riegel-Fassaden an den auskragenden Schauseiten sind komplett an darüber liegenden Hohlkastenträgern abgehängt. Einmal rund 210 und einmal 350 Quadratmeter Climatop-Gläser von Saint-Gobain Glass im System Vario DZ sorgen hier für optimalen Wärmeschutz. Die Verglasung ist grau getönt, so dass auf einen außenliegenden Sonnenschutz verzichtet werden konnte. Des Weiteren kamen rund 330 Quadratmeter Paneele mit keramisch bedrucktem SGG Planiclear, ebenfalls von Saint-Gobain Glass zum Einsatz.

www.arup.de; www.saint-gobain-glass.com

www.multiraum.de



Der Multiraum.

Ihr Wohlfühlplatz zwischen Wohnraum und Natur.

Mit den Schiebeverglasungen von Neher Multiraum machen Sie Ihre Terrasse oder Balkon zu einem multifunktionalen, unbeheizten Raum.

Ein paar Quadratmeter Glas, die sich das ganze Jahr über lohnen.

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch.

Neher Multiraum GmbH
Jäuchstraße 8
78665 Frittlingen
Telefon: 07426/9404-0
Telefax: 07426/9404-50
E-Mail: info@multiraum.de
Internet: www.multiraum.de



Schiebe-Elemente für Terrassen, Balkone und Innenräume. Nach Maß.

Weinbergen nachempfunden

BEIM NEUEN VERWALTUNGSGEBÄUDE DER SÜDWESTMETALL IN ESSLINGEN SETZTE DAS BÜRO [FRITZEN 28] ARCHITEKTEN AUF DAS FASSADENSYSTEM SCHÜCO FW 50⁺.HI, DAS HÖCHSTE WÄRMEDÄMMUNG MIT ELEGANT SCHMALEN PROFILEN VERBINDET.

BAUTAFEL

Objekt: Verwaltungsgebäude Südwestmetall, Esslingen
Bauherr: Arbeitgeberverband Südwestmetall, Bezirksgruppe Neckar-Fils
Architekt: [fritzen 28] architekten, Esslingen
Fassadenbau: Starz Metallbau GmbH & Co. KG, Aalen Ebnat

SCHÜCO-SYSTEME IM OBJEKT:

Fassadensystem: Schüco FW 50⁺.HI,

Brandschutzfassade: Schüco FW 50⁺ BF, FW60⁺ oBF, Fenstersystem Schüco AWS 90 BS.HI⁺,

Sonnenschutzsystem: Schüco Großlamellen ALB,

Brandschutztüren: Schüco ADS 80 FR 30

Fotos: © Schüco International KG



Die vertikalen, beweglichen Großlamellen (Typ Schüco ALB) vor dem Veranstaltungsraum im Erdgeschoss sorgen für Flexibilität beim Lichtdurchlass und bei Bedarf für einen effizienten Sonnenschutz.

Offene Räume und durchgängige Fensterbänder schaffen zusammen mit dem ausgeklügelten Heiz- und Kühlsystem und der innovativen LED-Beleuchtungstechnik eine optimale Arbeitsumgebung.

ZUGREISENDE AUF DER Strecke Stuttgart-Ulm haben einen neuen Blickfang auf ihrem Weg. In strahlendem Weiß und mit dynamischen Formen empfängt sie am westlichen Eingang von Esslingen der neue Hauptsitz der Südwestmetall, Bezirksgruppe Neckar-Fils. Hier sollen sich die Mitglieder des Arbeitgeberverbandes austauschen, informieren und Konferenzen abhalten. Kommunikation ist der Hauptzweck des Bauwerks. Anspruchsvoll machte diese Bauaufgabe das Grundstück. Es ist das Endstück einer neu überplanten Fläche entlang der Bahntrasse mit heterogener Nutzung. Ein schmales, spitz zulaufendes Dreieck, eingeklemmt zwischen der Bahnstrecke, einer vielbefahrenen Straße und Weinbergen dahinter. [fritzen 28] architekten aus Esslingen schufen hier einen Übergang zwischen Natur und Bebauung und gleichzeitig einen markanten Eingang in die Stadt.

STRUKTUR UND SCHWUNG DER WEINBERGE ÜBERNOMMEN

Hauptinspiration bei der Gestaltung waren die angrenzenden Weinberge – ihre horizontale Schichtung und ihr Schwung. Sie finden sich in der amorphen Gebäudeform wieder. Keines der vier Geschosse gleicht dem anderen. Sie springen vor und zurück, bilden Terrassen und lassen unterschiedliche Blickbezüge entstehen. Die Fassade besteht aus einem Wechsel von umlaufenden Fens-

Hauptinspiration der Architekten bei der Gestaltung des Gebäudes waren die horizontale Schichtung und der Schwung der umliegenden Weinberge. Beides findet sich in der amorphen Gebäudeform wieder. Keines der vier Geschosse gleicht dem anderen. Von außen lassen die schmalen Profile des Fassadensystem Schüco FW 50+. HI die Fassade wie durchgehende Fensterbänder des Typs Schüco AWS 90 BS.HI+ wirken.

terbändern und weißen Massivbrüstungen. So wird die Schichtung noch deutlicher. Das Gebäude zeigt sich von außen offen und einladend, im Inneren ist es lichtdurchflutet und kommunikativ. Zentrales Element ist ein Lichthof, um den herum sich die Bereiche anordnen, in denen sich Menschen treffen. Dank der durchgehenden Fensterbänder lässt sich aus jedem Raum das Grün der Umgebung wahrnehmen. Die Heiz- und Kühlenergie (Entwicklung Energiekonzept: Transsolar) bezieht der Stahlbetonskelettbau per Wärmepumpe aus einem Grundwasserbrunnen. Aktivierte Decken übernehmen die Raumtemperierung, und ein spezieller Putz sorgt für reduzierte Raumakustik. Ebenso gehören mechanische Querlüftung, Entlüftung über Wärmetauscher und eine rein auf LED basierende Lichttechnik zum Konzept.

OPTIMALE KOMBINATION AUS WÄRME- UND SCHALLSCHUTZ

Unter dem Aspekt der Energieeinsparung entschieden sich [fritzen 28] architekten bewusst für das Pfosten-Riegel-Fasadensystem Schüco FW 50+.HI. Damit ließ sich die geforderte Kombination aus Wärme- und Schallschutz erzielen. Immerhin liegt das Gebäude zwischen einer vielbefahrenen Straße und einer Bahntrasse. Darüber hinaus überzeugte die Architekten die Flexibilität des Systems, dank derer sich die vielen Rundungen der Fassade problemlos gestalten ließen. Ein ästhetischer Auswahlgrund waren die schmalen Ansichtsbreiten der Pfosten. Durch sie wirken die einzelnen Fensterelemente tatsächlich wie durchgehende Fensterbänder des Typs Schüco AWS 90 BS.HI+. Ein weiterer Vorteil des Fassadensystems ist, dass es auch als Überkopfverglasung ausgeführt werden kann, und deshalb auch als Dach über dem zentralen Lichthof eingesetzt wurde. In anderen Bereichen verliehen sich die Planer ebenfalls auf Lösungen von Schüco. So sind sämtliche Brandschutzelemente in den Varianten Schüco FW 50+ BF und Schüco FW 60+ BF ausgeführt. Vor dem Veranstaltungssaal sind bewegliche Großlamellen des Typs Schüco ALB vertikal montiert. Sie ermöglichen die Anpassung der Lichtverhältnisse an unterschiedliche Bedürfnisse – dunkel für Präsentationen und Filme, hell für Vorträge. www.schueco.com



Burckhard Göbel
Fahrzeugbau - Transportsysteme

Am Langenberg 21
37697 Lauenförde-Meinbrexen

Kontakt:
Tel. 0 52 73 / 88 68 8
Fax 0 52 73 / 76 55
info@goebel-transportsysteme.de

- Transportgestelle
- Lager-/Transportwagen
- Lagerregalsysteme
- Glastransportaufbauten

www.goebel-transportsysteme.de



WHOLESALE FOR BEVELS & PANELS

Charly Ose
Barmer Str. 75 · 58332 Schwelm
Phone: +49-(0)2336-408 6 833 · Fax: +49-(0)2336-408 6 837
mobile: +49 173 99 26 529 · mobile: +49 172 74 21 424
bundccharly@yahoo.de

KKP - die Software für den Dachbereich



KKP
Soft-Ing.team

- ▶ 3D Zeichnungen
- ▶ Statik
- ▶ Kalkulation
- ▶ Materialermittlung
- ▶ Bestelllisten
- ▶ Zuschnitt
- ▶ CNC - Daten

KONSTRUIEREN & KALKULIEREN MIT PROFIL

Soft-Ing.team
Theener Straße 62
Telefon: +49 (0) 4942-205800
www.kkp-team.de

26624 Südbrookmerland
Fax: +49 (0) 4942-2058010
info@kkp-team.de



Vermietung und Verkauf

- Minikräne
- Anhängerkräne
- Teelader
- Smartlifte
- Sauganlagen
- Möbel- u. Bauaufzüge

www.upcranes.de

upCranes • Siegfried Ferstl • Josef-Binner-Str.1 • 93155 HEMAU
Tel. (09491) 90 39 41 • Fu (0160) 94 95 38 80 • mail: info@upcranes.de

Meisterkurs in Vilshofen startet

DIE HANDWERKSKAMMER NIEDERBAYERN-OBERPFALZ UND DER LANDESINNUNGS-
VERBAND DES BAYERISCHEN GLASERHANDWERKS BIETEN IN DER HANDWERKS-
KAMMER VILSHOFEN DEN BAYERNWEIT EINZIGEN MEISTERKURS FÜR GLASER AN.

DIE ZWÖLF KURSTEILNEHMER, elf Glaser und eine Glaserin, kommen aus ganz Bayern und aus den neuen Bundesländern. Der stellvertretende Landesinnungsmeister der bayerischen Glaser, Guido Carniato, begrüßte die Teilnehmer und wies darauf hin, dass Fachkräfte und die Ausbildung wichtig für das gesamte Glaserhandwerk seien. Die Leiterin der Berufsschule in Vilshofen, Christa Jungwirth, freute sich bei der Eröffnung über bekannte Gesichter und wünschte allen Kursteilnehmern viel Erfolg auf ihrem Weg zum Meister. Josef Sailer erläuterte, dass der Weg zum Meister oft steinig und schwer sei, man könne sich aber nach bestandener Prüfung über die Früchte seiner Arbeit als Betriebsinhaber oder angestellter Meister freuen. Von 3. bis 5. August 2018 werden die Meisterstücke im Festsaal des Klinikums Mainkofen in Deggenorf-Mainkofen öffentlich ausgestellt.

Die Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz und der Landesinnungsverband der Glaser eröffnen den Meisterkurs der Glaser in Vilshofen. Mit dabei: OstDir Christa Jungwirth (unten 2. von rechts), der stellvertretende Landesinnungsmeister Guido Carniato (mittlere Reihe rechts) und der Leiter des Bildungszentrums Josef Sailer (unten rechts).



SPEKTAKULÄRE AZUBI-WERBEAKTION GLASEREI STERZ LANDET GROSSEN FACEBOOK-HIT



Screenshot aus dem Facebook-Video mit Sven Sterz vor den Überresten einer Glastür. Der Glasermeister bietet potenziellen Auszubildenden, die bereit sind, sich reinzuhängen, äußerst attraktive Ausbildungsbedingungen.

Mit einer spektakulären Azubi-Werbe-Aktion hat die Glaserei Sterz aus Debstedt bei Bremerhaven einen Social-Media-Hit gelandet. Dazu reichte ein nur etwas mehr als eine Minute langes Video, das Glasermeister und Geschäftsführer Sven Sterz am 16. Februar auf dem Facebook-Kanal des Betriebs postete. Gleich zu Beginn zerschmettert Sterz eine Glastür – da ist schon einmal die volle Aufmerksamkeit geweckt.

Anschließend macht der Glasermeister interessierten Azubi-Kandidaten ein wahrhaft verlockendes Angebot. Für die beiden zu besetzenden Azubi-Stellen bietet Sterz im Monat 100 Euro mehr als die übliche Ausbildungs-Vergütung, dazu eine Übernahme der Reisekosten zur Berufsschule, eine finanzielle Unterstützung beim Führerschein und Sonderzahlungen: 300 Euro, wenn die Zwischenprüfung mindestens mit der Note 3 bestanden wird und 500 Euro sowie eine Übernahme in Festanstellung, wenn die Gesellenprüfung gleichfalls mit der Mindest-Note 3 bestanden wird. Bei Facebook ging das Video in kürzester Zeit durch die Decke: Schon nach zehn Tagen verzeichnete Sterz 2,8 Millionen Aufrufe, fast 51.000 Likes und über 28.000 Teilungen.



Weiterbildung zum Handwerksmeister – starten Sie durch!

Glasermeisterinnen und -meister sind kompetente Ansprechpartner von Planern, Architekten und Bauherren, wenn es um die Verwirklichung ästhetischer und gleichzeitig funktioneller Gestaltung mit Glas geht.

- Chancen erkennen
- Verantwortung tragen
- Leistung bringen
- Spitze sein im Handwerk

Bilden Sie sich weiter zum Glasermeister (inklusive Elektrofachkraft).

Praktischer und fachtheoretischer Kurs zur Vorbereitung auf die Meisterprüfung von Februar 2019 bis Anfang August 2019 in Vilshofen.

Ausführliche Informationen erhalten Sie von Georg Stuber, Tel. 0941 7965-140, E-Mail georg.stuber@hwkno.de.



Die Zukunft erfolgreich meistern!

MEISTERAUSBILDUNG IN DEN TEILEN I-IV IN HADAMAR

Wer sich zukünftig in Hadamar auf die Meisterprüfung vorbereiten lässt, wird am Ende nicht nur ein „Meister m.b.Q.“, sondern auch praxisorientiert weitergebildet sein.

Die Bundesfachschule des Glaserhandwerks in Hadamar bietet eine Meistervorbereitung auf höchstem Niveau und gibt jedem die Möglichkeit, den Umgang mit traditionellen Techniken, aber auch mit neuesten Technologien zu vertiefen. Wer Hadamar als Meister verlässt, wird am Ende nicht nur qualifizierter Meister sein, sondern darüber hinaus auch die Kenntnisse und Befähigung einer Elektrofachkraft besitzen. Damit ist sichergestellt, dass die Hadamarer-Meister für die Zukunft, auch im Umgang mit intelligenten Glaserzeugnissen, gut gerüstet sind.

Meistervorbereitungskurs

Vollzeit • Glaser/in
• Glasveredler/in
• Glasapparatebauer/in
Teile I-IV
7850,- € incl. Elektrofachkraft

Weitere Informationen über die:

Bundesfachschule des Glaserhandwerks
An der Glasfachschule 6
65589 Hadamar
tel.: 06433 91330
Fax: 06433 5702
e-mail: alucadou@glaserhandwerk.de

Jetzt mit aktuellen Lehrgangsinhalten nach dem bundeseinheitlichen Rahmenlehrplan und der neuen Meisterprüfungsverordnung



Glasermeister m. b. Q.

Meisterausbildung in Rheinbach

Ab September 2016 greift das bundesweit einheitliche Lehrgangskonzept für den Meistervorbereitungslehrgang an allen Trägerstätten in Deutschland. Die Inhalte und die Ausbildungsdauer des Meistervorbereitungskurses wurden den gegenwärtigen Anforderungen des Glaserhandwerks angepasst. Ziel ist es in Zukunft, einen zeitgemäß qualifizierten, bundesweit einsetzbaren Meister im Glaserhandwerk zu schaffen.

Der Glaserinnungsverband Nordrhein-Westfalen führt seit 1973 die Meistervorbereitungskurse für das Glaser-, Glasveredler- und Glasmalerhandwerk in Form eines Wochenendlehrgangs durch.

Nutzen Sie die Vorteile der Wochenendausbildung in Rheinbach:

- Parallel zum Meistervorbereitungskurs wird die Teilnahme an Lehrveranstaltungen der Gesellschaft für berufliche Förderung des Glaserhandwerks mbH angeboten.
- Die praktischen Lehrveranstaltungen werden in den modernen und auf dem neuesten Stand ausgestatteten Räumen der Staatlichen Glasfachschule Rheinbach gelehrt.
- Wochenendlehrgänge nehmen Rücksicht auf Ihre berufliche Situation.
- Kostensparend, weil keine durchgehenden Übernachtungskosten
- Der Meistervorbereitungskurs beinhaltet die Teile I + II.

Mit uns meistern Sie das schon!

glaser nrw

Interessenten wenden sich bitte an:
Glaserinnungsverband

Nordrhein-Westfalen

Kleine Heeg 10 a, 53359 Rheinbach

Tel.: 02226/57 75

Fax: 02226/139 60

bildung@glaserhandwerk-nrw.de

www.glaserhandwerk-nrw.de

Meistervorbereitungskurs: 5.950,- €

mit Zusatzfortbildungsmaßnahmen

Quo vadis Glasbemessung?

DIE GLASBEMESSUNG NIMMT ZEIT IN ANSPRUCH, ERFORDERT EIN UMFANGREICHES FACHWISSEN UND BINDET FINANZIELLE MITTEL FÜR SOFTWARE UND EQUIPMENT. DOCH WOHER KOMMT SIE UND WOHN FÜHRT DIE ENTWICKLUNG?



Foto: © Vösling

Glas bestimmt mittlerweile die Architektur maßgeblich. Mit dem verstärkten Einsatz des Werkstoffs in der Gebäudehülle wuchsen auch die Anforderungen hinsichtlich der Bemessung.

1. WANN BEGANN DIE GLASDIMENSIONIERUNG?

Die Norm DIN 18056 „Fensterwände – Bemessung und Ausführung“ aus dem Jahr 1966 beschreibt die erforderliche Glasdimensionierung auch unter der Berücksichtigung von Windlasten. Dabei können die erforderlichen Glasdicken über eine Tabelle herausgelesen werden. Immerhin werden die Windlasten schon in der DIN 1055-4 von Juni 1938 nach Formeln mit Beiwerten zur Art des Bauwerks und unter Berücksichtigung des Geländes ermittelt.

2. WIE ENTWICKELN SICH DIE REGELUNGEN FÜR GLAS IM BAUWESEN?

Schaut man zurück in das Jahr 1987, wurde mit dem Titel „Windlast und Glasdicke“ vom Institut des Glaserhandwerks eine Technische Richtlinie verfasst, in der die Lastannahmen aus Windlast mit Beiwerten für Gelände, Landschaft und der Position am Baukörper zur Ermittlung der

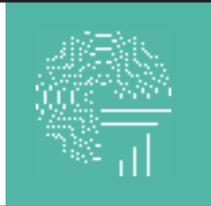
Glasdicken übertragen werden. Die Technischen Regeln für die Verwendung von linienförmig gelagerten Verglasungen (TRLV) wurden im Jahre 1998 vom DIBT veröffentlicht und in allen Bundesländern als Technische Baubestimmung eingeführt. Erweitert wurden die Regelwerke mit der TRAV zu absturzsichernden Verglasungen 2003 und mit der TRPV zu punktgelagerten Verglasungen 2006. Zu dieser Zeit wurde in der Musterliste der Technischen Baubestimmungen eine Ausnahmeregelung formuliert, die es dem Glaserhandwerk ermöglichte, die Nachweisführung weitestgehend außer Acht zu lassen. Die Technischen Regeln brauchten bei Vertikalverglasungen, deren Oberkante nicht mehr als vier Meter über einer Verkehrsfläche lag, nicht angewendet zu werden. Zwar war eine rechnerische Glasdimensionierung möglich, jedoch wurden auch die Glasdicken aus Erfahrungswerten akzeptiert. Im Januar 2003 tagte erstmals der Arbeitskreis zur Normung im DIN Berlin, um die DIN 18008 zu erarbeiten. Beschlossen wurde in der ersten Sitzung, dass die DIN 18056 „Fensterwände – Bemessung und Ausführung“ aus dem Jahr 1966 nicht mehr überarbeitet werden und anstelle dieser Norm ein neues Werk entstehen sollte. Der vorläufige Titel des Gremiums lautete: „Bemessungs- und Konstruktionsregeln für Bauprodukte aus Glas“. Zu diesem Zeitpunkt war auch schon auf europäischer Ebene der CEN/TC 129 WG 8 „Mechanische Festigkeit zu Glas im Bauwesen“ aktiv und erarbeitete den Entwurf einer prEN 13474 als Glasbemessungsnorm. Nachdem dieses europäische Projekt offiziell eingestellt wurde, hat die WG 8 das Projekt wieder aufgenommen. Später wurde aus dem Projekt prEN 13474 das Projekt „prEN 16612 Bestimmung des Belastungswiderstandes von Glasscheiben durch Berechnung und Prüfung“. Im Jahr 2005 wurde im CEN/TC 250 in einer weiteren „Working Group“ entschieden, einen „Eurocode Glas“ zu erarbeiten.

3. WIE SIEHT DIE AKTUELLE BAURECHTLICHE SITUATION AUS?

Die fünf Teile der Norm DIN 18008 wurden in der Musterliste der Technischen Baubestimmungen im Juni 2015 gelistet und nach und nach in den jeweiligen Ländern eingeführt. Zusammen mit der baurechtlichen Einführung in den Ländern entfiel die Vier-Meter-Regel und damit auch die Möglichkeit, sich von der Nachweisführung weitestgehend zu befreien. Es wurde nunmehr Pflicht, die Dimensionie-

5

Fragen und Antworten aus dem Beratungsalltag des Instituts für Verglasungstechnik und Fensterbau e.V.



zung von Glas vorab korrekt zu berechnen, um im Falle einer Überprüfung baurechtlich auf der sicheren Seite zu stehen. Inzwischen sind die Teile 1 und 2 der DIN 18008 überarbeitet. Mit der Veröffentlichung wäre noch in diesem Jahr zu rechnen - wäre da nicht die Diskussion um die europäische Glasbemessungsnorm prEN 16612. Der Entwurf dieser prEN 16612 scheint nach 15 Jahren, trotz aller verfahrensrechtlichen Fehler und inhaltlicher Bedenken, kurz vor der Veröffentlichung zu stehen.

4. WAG GILT? prEN 16612 ODER DIN 18008?

Eine europäische Norm steht über einer nationalen Norm und wird diese pflichtgemäß ersetzen. Sollte es für die prEN 16612, wie schon all die Jahre davor, zu einer Veröffentlichung nicht reichen, werden die Teile 1 und 2 der überarbeiteten DIN 18008 veröffentlicht und ganz einfach baurechtlich eingeführt. Sollte die prEN 16612 jedoch veröffentlicht werden, würde die Glasbemessung nach europäischer Norm die nationalen Glasbemessungsregeln ersetzen müssen. Ob in diesem Fall die komplette DIN 18008 außer Kraft zu treten hat oder inwieweit die DIN 18008 weiterhin als anerkannte Regel der Technik Gültigkeit besitzen wird, steht aktuell zur Diskussion. In der prEN 16612 geht es um „die Bestimmung des Belastungswiderstandes von Glasscheiben durch Berechnung und Prüfung“, also ausschließlich um die Glasdimensionierung. Die Konstruktionsregeln und Anforderungen an die Anwendung von Glas im Bauwesen sind nicht beschrieben. Ein Grund mehr, die DIN 18008 als anerkannte Regel der Technik zumindest in diesem Bereich weiter anzuerkennen. Der Vergleich der Glasdimensionierungen in Beispielrechnun-

gen zeigt durchaus ähnliche Werte. Beide Normen richten sich nach den Lastermittlungen aus den Eurocodes. Allerdings würde die Glasdimensionierung nach prEN 16612 wesentlich mehr in die Details gehen. Während in der DIN 18008-1 nur 15 Symbole für die Berechnung aufgeführt sind, sind es 163 in der prEN 16612.

5. WAS BRINGT UNS DIE ZUKUNFT?

Seit 1966 werden die Lasteinwirkungen auf Glas rechnerisch über Formeln berechnet und damit die Glasdicken ermittelt. Zahlreiche weitere Anforderungen regeln die Konstruktion und die Auswahl der Glassorten. Auch haben sich seither die Funktionen und Eigenschaften von Glas im Bauwesen stark erweitert. Neben den Anforderungen an Sicherheit, Brandschutz oder Schallschutz werden die Verglasungen immer größer, bieten immer bessere Eigenschaften oder regeln den Lichteintrag durch schaltbare Glaselemente. Die Glasdimensionierung über rechnerische Modelle erleichtert letztendlich die Nachweisführung für den Einbau einer Verglasung, die den Anforderungen an die Tragfähigkeit, Gebrauchstauglichkeit und Resttragfähigkeit genügen muss. Alternativ wären dazu viel aufwändigere Versuche oder Zulassungen notwendig. Die Glasdimensionierungen nach rechnerischen Methoden ist wirtschaftlich sinnvoll. Sie werden als Maßgabe für die Anforderungen an die Sicherheit akzeptiert und besitzen die Option, weitere Entwicklungen von Verglasungen in der Zukunft zu berücksichtigen. Und sollte in einigen Jahren der Eurocode Glas veröffentlicht werden, muss die Glasdimensionierung ohnehin wieder neu formuliert werden.

RALPH MATTHIS



Die Technischen Richtlinien des Glaserhandwerks sind unverzichtbare Nachschlagewerke für die tägliche Berufspraxis.

Wenn Sie die besprochenen Bücher bestellen möchten, füllen Sie bitte den Bestellcoupon aus.
Einfach einsenden oder faxen an: 0211/390 98-33

Besuchen Sie uns auf:
www.vh-buchshop.de

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Buchshop
Auf'm Tetelberg 7
40221 Düsseldorf

ANZAHL	TITEL	PREIS
	TR 2 „Anwendung der Glasbemessungsnorm DIN 18008“	37,80 €
	TR 9 „Visuelle Prüf- und Bewertungsgrundsätze“	37,80 €

Stand 03/18. Bestellung innerhalb Deutschlands ab 25,- Euro versandkostenfrei. Preisirrtümer vorbehalten.

Firma

Name

Straße

PLZ/Ort

Datum/Unterschrift

GLAS RAHMEN

Titelthema April:

Rolladen und Sonnenschutz

Anzeigenschluss: 03.04.18 • Erscheinungstermin: 19.04.18

Titelthema Mai:

Glasveredelung

Anzeigenschluss: 30.04.18 • Erscheinungstermin: 17.05.18

Herr Schmelter freut sich auf Ihren Anruf • Tel. 0211/ 390 98 66 • Fax 0211/30 70 70

GLAS RAHMEN

Anzeigenauftrag:

Diesen Coupon bitte lesbar ausfüllen und schicken oder faxen an: Verlagsanstalt Handwerk GmbH, **Glas+Rahmen**, Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf, Fax 0211/307070.

Oder sprechen Sie mit Kai Schmelter unter der Rufnummer 0211/39098-66 oder E-Mail: schmelter@verlagsanstalt-handwerk.de

Bitte gewünschte Rubrik ankreuzen:

- | | | | | |
|--|--|--|---|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Stellenangebote | <input type="checkbox"/> Stellengesuche | <input type="checkbox"/> Verkäufe | <input type="checkbox"/> Kaufgesuche | <input type="checkbox"/> Vermietung |
| <input type="checkbox"/> Geschäftsverbindung | <input type="checkbox"/> Geschäftsempfehlung | <input type="checkbox"/> Geschäftsverkäufe | <input type="checkbox"/> Geschäftsübernahme | |
| <input type="checkbox"/> EDV | <input type="checkbox"/> Immobilien | <input type="checkbox"/> Verschiedenes | <input type="checkbox"/> Aus-/Weiterbildung | |

Größe: _____ **-spaltig**, _____ **mm hoch** (mm je Spalte = € 2,05 + MwSt. Mindestgröße 1sp/20 mm)

- unter Chriffre, Gebühr € 10,- mit Telefonangabe mit Faxangabe mit vollständiger Adresse

Die Rubrikanzeigen von Glas+Rahmen werden unter www.verlagsanstalt-handwerk.de auch einen Monat lang im Internet präsentiert!

Firma _____

Name _____

Straße _____

PLZ und Ort _____

Tel./Fax _____

Datum/Unterschrift _____

Textwunsch:

Gerichtsstand und Erfüllungsort ist Düsseldorf

VERKÄUFE

Gebrauchtbörse

Der Info-Pool für die Glas- und Fensterbranche


www.hegla.de/gebrauchtboerse

Aktuelle Angebote von HEGLA und HEGLA-Kunden auch im Internet!

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Glaserei im Einzugsgebiet von Hamburg aus Altersgründen zu verkaufen.

Sehr etabliert mit großem privatem und gewerblichem Kundenstamm (seit über 60 Jahren vor Ort). Ideal für jungen Glasermeister. Viel Ausbaupotential für dauerhafte solide Existenz. Sehr gute Anbindung nach Hamburg. Ebenerdige Werkstatt und anspruchsvolle Verkaufsfläche (teilbar) mit Bürofläche von gesamt ca. 500 qm. Werkstatt komplett mit allen Maschinen für Glas- und Holzbearbeitung ausgestattet sowie 3 Transportfahrzeuge mit entsprechender Ausrüstung. Die Glaserei soll verkauft und das Gebäude verpachtet werden. Der Übergang kann nach Absprache flexibel erfolgen. Bei der Einarbeitung und der Finanzierungsfragen leisten wir gerne Hilfe.

Zuschriften unter 1775 an Glas+Rahmen Anzeigenabteilung,
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

SCHLEIF- UND
POLIERSCHEIBEN

Diamant- & Polierwerkzeuge

Sämtliche Materialien/Werkzeuge für die maschinelle Bearbeitung von Flachgläsern: Schleifscheiben, Polierscheiben, Hohlbohrer, Senker, Fräser, CNC-Schleifscheiben, Cerium, Filze.



Diacon + Policon Tools®

Michael Contreras
Alter Kirchweg 18
D-29308 Winsen/Aller
Tel.: 0 51 43/66 75 18
Fax: 0 51 43/66 75 19
diakon@gmx.de
www.diamantwerkzeuge-contreras.de



Unser Fax
freut sich auf
Ihre Anzeige:

0211/307070

GESCHÄFTS-
VERBINDUNGEN

EControl-Glas

DIMMBARES GLAS macht Verschattung

Innovative Fassaden, Fenster und Wintergärten verlangen auch eine intelligente Verglasung. EControl ist der europäische Hersteller dimmbarer Verglasung – mitten in Deutschland.

Direkte Kundenberatung, umfassende Unterstützung bei Anfragen und Ihrer Planung sind für uns selbstverständlich. Hierzu gehört natürlich auch der direkt Kontakt mit Ihnen als Fenster-, Metall- und Fassadenbauer.

Kurze Wege führen uns gemeinsam zum Erfolg. Sprechen Sie bei Anfragen und für Angebote unser Vertriebsteam direkt an oder besuchen sie uns doch einfach auf der **fensterbau frontale** in Halle 7A, Stand 7A-103.

vertrieb@econtrol-glas.de • www.econtrol-glas.de



Horizontalvorspannanlage Tamglass HTF 2442

Technische Daten

Hersteller:	Tamglass
Maschinen-Nr.:	13
Typ:	HTF-2442-CTA-10-L
Baujahr:	1996
Glasplattendicke:	4-19 mm
Glasplattenbreite max.:	2400 mm
Glasplattenbreite min.:	200 mm
Glasplattenlänge max.:	4200 mm
Glasplattenlänge min.:	300 mm
Leistung (Heizung):	630 KW
Leistung (Gebläse):	526 KW
Steuerung:	Karten gesteuert
Aufstellfläche:	ca.: 26 x 6 m ²
Zustand:	gebraucht, betriebsbereit, zu verkaufen wie gesehen!

Konditionen

Verkaufspreis:	Nach Absprache € (netto)
Demontage, falls erforderlich:	zuzüglich
Demontage-Endtermin:	Nach Absprache (spätestens Mitte 2018)
Transport, falls erforderlich:	zuzüglich
Zahlungsart:	Vorkasse

INTERPANE Sicherheitsglas GmbH
Maybachstr. 5
D-31135 Hildesheim

Ansprechpartner: Lars Michel
Tel: +49 5121 7623 36
Lars.Michel@interpane.com

Suche

Handwerkslexikon

Finde handwerksblatt.de

TITEL: ROLLLADEN + SONNENSCHUTZ

Vom 27. Februar bis 3. März 2018 fand in Stuttgart die R+T, Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz, statt. Aussteller aus aller Welt zeigten dort ihre neuesten Produkte für die Gebäudehülle und den Outdoor-Bereich. Ein durchgängiges Thema war u.a. die Automatisierung. Glas+Rahmen wird in der April-Ausgabe über die neuesten Trends, innovative Produkte und zukunftsweisende Anwendungen berichten.

Dieser Ausgabe liegt Informationsmaterial der HEGLA Maschinenbau GmbH & Co.KG bei.



Foto: © Messe Stuttgart

NACHBERICHT FENSTERBAU

Die Fensterbau Frontale 2018, internationale Leitmesse für Fenster, Türen und Fassaden, wird Ende März zum Mekka der Branche. Glas+Rahmen blickt auf die Fachmesse zurück und richtet den Blick auf innovative Produkte - vom Fensterprofil über Fertigungsanlagen bis hin zur Smart Home-Lösung.



Foto: © NürnbergMesse

LÜFTUNGSTECHNIK

Die Gebäudelüftung ist ein anhaltend aktuelles Thema. Zur Sicherstellung von Luftwechselraten werden verschiedenste Systeme angeboten, vom einfach in den Fensterflügel montierbaren Lüftungselement bis zur aufwändigen, vollautomatisch gesteuerten Gesamtlösung. G+R blickt in den Markt.



Foto: © imo perform

IMPRESSUM

GLAS + RAHMEN

69. Jahrgang
Ehemals Allgemeine Glaserzeitung
(Gründung 1950),
Vorgänger: St. Lukas (1890)

Offizielles Organ des Bundesinnungsverbandes des Glaserhandwerks, des Bundesverbandes der Jungglaser sowie folgender Landesverbände:



VERLAG
Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel. 0211/390 98-0, Fax 0211/390 98-29

VERLAGSLEITUNG:
Dr. Rüdiger Gottschalk

REDAKTION
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel. 0211/390 98-47
Fax 0211/390 98-39

Jürgen Vössing: jüv
Chefredakteur, Tel. 390 98-53
voessing@glas-rahmen.de

Jochen Smets: jos
Tel. 390 98-87
smets@glas-rahmen.de

ONLINE-REDAKTION:
Oliver Puschwad, Tel.: 390 98-83

REDAKTIONSASSISTENZ:
Gisela Käunicke, Tel.: 390 98-47

BILDARCHIV:
Brigitte Klefisch, Tel.: 390 98-55

STÄNDIGE MITARBEIT:
Ralph Matthis
(Technisches Kompetenzzentrum des
Glaserhandwerks - Institut für
Verglasungstechnik und Fensterbau)

FREIE MITARBEIT:
Dr. Helma Nehrllich,
Wilfried Meyer, Petra Schmieder,

Thomas Biskupek, Christian
von Polentz.

GRAFIK-DESIGN:
designunit., Düsseldorf

ANZEIGEN
WWG
Wirtschafts-Werbe-Gesellschaft mbH
Michael Jansen (Anzeigenleitung)
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel. 0211/390 98-85
Fax 0211/30 70-70
jansen@verlagsanstalt-handwerk.de

VERLAGSVERTRETUNG ITALIEN:
intermedia concepts
Markus Hatzis, Rennstallweg 33
I - 39012 Meran
Tel. +39/335/646 56 60
Fax +39/0473/22 12 97
info@imconcepts.it

ABONNEMENTS/VERTRIEB
Harald Buck, Tel. 0211/390 98 20

GESAMTHERSTELLUNG
Limberg Druck GmbH
Industriestraße 17, 41564 Kaarst

BEZUGSPREIS
Jahresabonnement 76,00 €, inkl.
MwSt. zzgl. Versandkosten
(Inland 18,60 €, Ausland 30,60 €).
Einzelverkaufspreis: 9 €.

Bei Neubestellungen gelten die zum Zeitpunkt des Bestelleingangs gültigen Preise beim Verlag.
Mitgliedsbetriebe von Glaser-Innungen und -Verbänden, mit denen Vereinbarungen über ein Sammelabonnement abgeschlossen wurden, erhalten Glas+Rahmen im Rahmen ihres Mitgliedsbeitrags. Die Bezugsbedingungen für in Ausbildung befindliche Personen nennen wir Ihnen auf Anfrage.

Der Verlag und die Verbände sind für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich. Copyright für alle Beiträge bei Verlagsanstalt Handwerk GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit Genehmigung des Verlages.

ISSN 0342-5142



Angeschlossen der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern - Sicherung der Auflagenwahrheit.



Die Fassade erscheint 6 mal im Jahr und thematisiert die Gebäudehülle mit den Komponenten Fassadenelemente, Fenster, Türen und Tore sowie Sonnenschutz. Abgedeckt werden dabei alle Werkstoffe und Konstruktionsarten der Fassade.

www.die-fassade.de

verbreitete Auflage: 5.598
IVW IV/17



Glas+Rahmen berichtet 12 mal im Jahr aktuell und fachlich kompetent über die wichtigsten technischen, betriebswirtschaftlichen und gesetzlichen Neuerungen sowie über Produktinnovationen aus der Glas-, Fenster- und Fassadenbranche.

www.glas-rahmen.de

verbreitete Auflage: 9.228
IVW IV/17

Umfassendes Know-how rund um die Gebäudehülle



Das RTS Magazin erscheint 12 mal im Jahr und widmet sich praxisnah allen Bereichen rund um die Themen Rollladen, Tore und Sonnenschutz. Handwerkspolitische Themen, Kommentare und Veranstaltungsberichte runden das Profil ab.

www.rts-magazin.de

verbreitete Auflage: 11.727
IVW IV/17



Das Forum Wintergärten erscheint 4 mal im Jahr und befasst sich als einziges deutschsprachiges B-to-B-Magazin dem Thema Wintergärten. Dabei spannen wir den Bogen zwischen baulichen Normen und fundierten Hintergrundinformationen.

www.forum-wintergarten.de

verbreitete Auflage: 4.577
IVW IV/17

Besser die Galactic: Mehr Zuschnitt, weniger Verschleiß.



Dynamik, Präzision und minimale Wartung

Erreichen Sie mit der Galactic die High-Speed-Dimension im Floatglas-zuschnitt. Die elektromagnetischen Linearantriebe erzielen eine hohe Beschleunigung und Fahrdynamik. Das punktgenaue Messsystem überzeugt verlässlich mit höchster Präzision bei den Ritzergebnissen.

- High-Performance durch elektromagnetische Linearantriebe
- Exakte Ritzergebnisse bei Modellen und geraden Schnitten
- Wartungsarm durch berührungslose Antriebe



Besuchen Sie uns auf der **FENSTERBAU FR@NTALE** in Nürnberg, 21. - 24. März 2018!
Halle: 3A • Stand: 3A-103