

GLAS



RAHMEN

05 2018

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

glasstec

INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR GLASS
PRODUCTION · PROCESSING · PRODUCTS
23-26 OCTOBER 2018
DÜSSELDORF, GERMANY



GRENZEN NICHT IN SICHT

GLASVEREDLUNG SEITE 14

BRANCHE:	Isolierglas-Markt Österreich	8
UNTERNEHMEN:	70 Jahre Glas Herzog	22
EINBRUCHSCHUTZ:	Hohe Erwartungen an Politik	40



Verlagsanstalt
Handwerk



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-wintergaerten.de

verbreitete Auflage: 4.577
IVW IV/17

Besonnenheit ist eine Tugend

Liebe Leserin, lieber Leser,

das Miteinander in Verbänden ist durch die Individualität der Mitglieder naturgemäß von vielen unterschiedlichen Meinungen und Interessen geprägt. Das ist auch gut so, denn das versetzt die Verbandsspitze in die Lage, sich ein reales Bild von den vielschichtigen Bedürfnissen der Mitglieder zu machen und über mehrheitsorientierte Abstimmungsprozesse das Verbandschiff entsprechend zu steuern. Natürlich herrscht in einer Berufsorganisation nicht immer eitel Sonnenschein. Meinungsverschiedenheiten, beispielsweise über die Ausrichtung des Verbandes, aktuelle Prioritäten der Arbeit oder die Beitragshöhe, treten beispielsweise bei Mitgliederversammlungen offen zu Tage. Herrscht

worden – mit weitreichenden Folgen. Die im November 2017 unter Beteiligung dieser Delegierten auf einer Mitgliederversammlung vollzogenen Vorstandswahlen und Beschlüsse wurden bei einer Überprüfung vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie einkassiert und müssen nun wiederholt werden (Seite 54). Aufgefälten ist der Fehler nur, weil ein Delegierter eine Prüf-Eingabe beim Ministerium eingereicht hatte. Dass dieser Delegierte aus NRW kommt, also aus dem Landesverband des Kollegen, der sich bei der Wahl zum

Bundesinnungsmeister im November nicht gegen den Amtsinhaber durch-



Jürgen Vössing,
Chefredakteur
Glas+Rahmen

**„NACH VORN GEHT ES,
WENN DIE GEMEINSAMEN
ZIELE DAS HANDELN
BESTIMMEN.“**

Unzufriedenheit mit der Führungsriege, bieten Neuwahlen in überschaubaren Zeitintervallen die Chance, personelle Veränderungen herbeizuführen. Ebenso können Vorstandsmitglieder auf eigenen Wunsch nicht mehr antreten und so Platz für neue Köpfe schaffen. Beides ist völlig normal im Verbandsleben. Auch Unzulänglichkeiten gehören dazu, schließlich sind Ehrenamtsträger im Hauptberuf meist Unternehmer. Sie opfern ihre Freizeit für ihr Handwerk und den Verband – also auch für ihre organisierten wie nicht organisierten Berufskollegen. Fehler können bei dieser Doppelbelastung schon mal passieren.

Im aktuellen Fall des Bundesinnungsverbandes des Glaserhandwerks (BIV) war die Berufung von Delegierten einer Innung nicht ordnungsgemäß durchgeführt

setzen konnte, muss nicht bedeuten, dass aus NRW „nachgetreten“ wird, und schon gar nicht, dass der bei der Wahl unterlegene Verbandskollege seine Finger im Spiel hatte. Es ist das gute Recht von Delegierten, Wahlen überprüfen zu lassen. Mutmaßungen über die Beweggründe für die Eingabe beim Ministerium bringen niemandem etwas. Der Verband hat in der Vergangenheit schon viele „stürmische“ Zeiten überstanden. Nach vorn ging es immer dann, wenn nicht die Differenzen, sondern die Gemeinschaft und die gemeinschaftlichen Ziele für den Berufsstand das Handeln bestimmten. Das sollten die Mitglieder des BIV auch in der jetzigen Situation bedenken, wenn Stimmungsmacher beim Haschen nach Aufmerksamkeit den BIV bereits in einer „Zerreißprobe“ sehen.

JÜRGEN VÖSSING

TECTUS® Glas

Ganzglastüren
flächenbündig
in Szene gesetzt

Minimalistisch
Filigran
Transparent



Erfahren Sie mehr:
www.tectus-glas.de

In den letzten Jahren hat sich unter den glasveredelnden Unternehmen eine regelrechte Format-Olympiade entwickelt. Mittlerweile ist die 20-Meter-Marke schon im Visier.

Seite 14



Foto: © sedak GmbH & Co. KG

BRANCHE

NACHRICHTEN

- 6 „Bauprodukte Digital“ informiert Unternehmen
- 6 Open House Days bei Bottero
- 7 bewa-plast Händlerseminar
- 8 Assa Abloy ausgezeichnet
- 8 Iso-Markt Österreich
- 9 Adler-Werk klimaneutral
- 10 50 Jahre Müllers/Kömmerling
- 10 Ensinger erweitert
- 11 VinylPlus für Rehau Werke
- 11 Scheuten Projects, eigene Isolierglas-Produktionslinie

PERSONALIEN

- 12 EuroWindow Präsidium wiedergewählt
- 12 GF-Wechsel bei Beck&Heun
- 12 Zapf neu bei Hella-Gruppe

VERANSTALTUNGEN

- 13 VFF Jahreskongress
- 13 ift Expertentag Montage

TITEL

GLASVEREDLUNG

- 14 XXL-Scheiben stellen Glasveredler vor besondere Herausforderungen
- 16 Gebogenes Glas: Wartehäuschen mit Schwung
- 17 Trosifol: App zur Berechnung lichttechnischer, solarer und wärmetechnischer Werte von Verglasungen mit integrierter Folie
- 18 Neues LED Flächenlicht eröffnet vielfältige Einsatzmöglichkeiten in der Innen- und Außenanwendung
- 20 Designgläser für Wand- und Möbelerflächen - Infos für die Anwendung

TECHNIK

UNTERNEHMEN

- 22 70 Jahre Glas Herzog
- 24 tremco illbruck weicht Mischanlage ein

PRAXIS

- 26 Interview: Mut zum digitalen Wandel

NACHRICHTEN FENSTERBAU

- 28 Flügel aus Glas
- 30 Haustüren von Rodenberg
- 31 Winkhaus ließ probieren
- 31 Klimafenster wird smart
- 32 Konzeptstudien von Maco
- 33 Neher Glasschiebesystem
- 34 Staunen bei Urban
- 35 Sondermodell von elumatec

PRAXIS

- 38 Nachweis Klebung auf beschichtetem Holz
- 39 BV ProHolzfenster: Gruppensertifizierung

EINBRUCHSCHUTZ

- 40 Deutsche fordern Politik
- 41 Deutlich weniger Einbrüche
- 42 Sicherheitsfenster von Sälzer
- 43 Roka-CO2MPACT mit RC3
- 43 Hörmann RC3 serienmäßig

FACHVERANSTALTUNGEN

- 44 Wintergartentage 2018
- 45 BF-Glaskongress 2018

SOFTWARE

- 46 Stader Glas setzt auf A+W
- 48 Messerückblick Klaes
- 49 SYSCAD: Neue Schnittstelle

MASCHINENBAU

- 50 Zu wenig Cyberschutz bei Maschinenbauern?

VERBÄNDE

4 FRAGEN

- 52 DIN 18008 - Informationen zu den Entwürfen von Teil 1 und 2

AUS DEN INNUNGEN

- 54 BIV Vorstand nicht mehr im Amt - Ministerium annulliert Wahlen
- 55 Fachseminare Glaserinnung NRW

Am 7. und 8. Juni findet in Ulm der Jahreskongress des Verbandes Fenster+Fassade statt. Auf dem Programm stehen wieder Fachvorträge und Networking.

SEITE 13



Mit Cleverglas haben Frerichs Glas und der Lichtspezialist Hansen ein interessantes neues Lichtpaneel für den Innen- und Außeneinsatz entwickelt.

SEITE 18



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat die jüngste Vorstandswahl des BIV annulliert. Im Herbst soll nun erneut gewählt werden.

SEITE 54



Mein **Meisterwerk**

... macht aus dem Job ein Stil-Erlebnis.

Mit OTTO zeigen Profi-Handwerker, was sie draufhaben – so wie die Spezialisten von Strähle Raum-Systeme. Sie waren für den Innenausbau der Büroräume im höchsten Gebäude der Schweiz, dem Roche Turm, zuständig. Auf Grundlage des Design- und Nutzungskonzeptes der Architekten fertigten und montierten sie Türen, Wände und Trennwände aus Glas für individuelle Arbeitsplätze von 2.000 Mitarbeitern und das unter erschwerten logistischen Bedingungen. Für die Herstellung der Trennwände verwendeten sie dabei unter anderem Novasil® S 42 SP 5281

in einer extra für dieses Projekt entwickelten Spezialfarbe und für die Anschlussfugen OTTOSEAL® S 110.

Mehr Informationen über diese Herausforderung, die verwendeten Produkte von OTTO und andere Meisterwerke finden Sie unter:

www.mein-meisterwerk.de

Dort erfahren Sie auch, wie Sie sich mit Ihrem eigenen Meisterwerk für unsere Kampagne bewerben können.

**OTTO
CHEMIE**

HERSTELLER-INITIATIVE „BAUPRODUKTE DIGITAL“ WILL WACHSEN INFORMATIONSVORANSTALTUNG FÜR INTERESSIERTE UNTERNEHMEN

Am 16. März führte die Herstellerinitiative „Bauprodukte Digital“ beim Bauelemente-Hersteller Hörmann in Steinhagen eine Informationsveranstaltung durch, um ihre Ziele und Projekte interessierten Unternehmen vorzustellen. Das Ziel der Initiative ist die Sicherstellung der praxisnahen Umsetzung von digitalen Herstellerinformationen, um die digitalen Prozesse für Planer, Verarbeiter, Produkthersteller und Betreiber von Gebäuden voranzutreiben. Hintergrund: In der Zusammenarbeit mit Architekten und Bauplanern spielt BIM, die digitale Bauwerksmodellierung, eine immer bedeutendere Rolle. Allerdings fehlen in Europa noch einheitliche Standards und praxistaugliche Implementierungsansätze. Um hier aktiv mitzuarbeiten, haben Hersteller



Gruppenfoto Hersteller-Initiative „Bauprodukte Digital“

von Bauprodukten 2017 die Herstellerinitiative „Bauprodukte Digital“ gegründet. Mitglieder sind bisher die Unternehmen dormakaba, Hilti, Hörmann, Jansen Building Systems, Knäuf, Schüco, Xella und Forbo Flooring. Hinter der Herstellerinitiative steht die Erkenntnis, dass nur gemeinsam die digitalen Chancen und Herausforderungen besser erschlossen

werden können. So geht es um einen ganzheitlichen Ansatz, nicht nur um einzelne Produkte. Die Herstellerinitiative, die Teil des Bundesverbandes Bausysteme e.V. ist, möchte praxiskonforme digitale Produktdaten und Services gestalten, Informationen und Erfahrungen untereinander austauschen, Hersteller und Kunden vernetzen und digitale Wert-

schöpfungsketten erweitern. So hat man das Ziel, die Entwicklung von den meist noch klassischen, noch nicht durchgängig digital unterstützten Abläufen hin zu einer durchgängigen Methode BIM erfolgreich mitzugestalten. Um dies zu erreichen, müssen reale Produkt-Planungsdaten erstellt und anwendergerecht verfügbar gemacht werden. Dabei müssen die Vorteile ihrer Verwendung herausgearbeitet werden, so dass die Anwender der Planungsdaten diese gut verstehen und nutzen können. Zwischen den beteiligten Akteuren in Planung, Bauen und Betrieb, aber auch zwischen den verschiedenen Gewerken, müssen klare Arbeitsweisen und Regeln etabliert werden, wie Produktinformationen genutzt werden sollen.

OPEN HOUSE DAYS 2018 GLASMASCHINENBAUER BOTTERO LÄDT ZU KUNDENTAGEN

Rund 200 Gäste aus aller Welt besuchten im vergangenen Jahr die zum 60-jährigen Bestehen von Bottero durchgeführten Open House Days 2017 an den beiden Standorten des Maschinenherstellers in Cuneo und Trana. Für Global Director Davide Cigna steht der Kundenkontakt an oberster Stelle. Ein Kundentag bietet einen sehr guten Rahmen, sich über neueste Entwicklungen zu informieren und umgekehrt die Bedürfnisse und Probleme der Kunden zu erfassen. „Unsere Besucher der Open House Days 2017 brachten eine wahre Fülle von Anregungen, Ideen und praxisorientierten Lösungsansätzen mit. Diese Impulse haben wir selbstverständlich aufgenommen und werten sie bis heute sorgfältig aus“, so Cigna. Angesichts des



großen Zuspruchs wird es auch bei den Open House Days 2018 wieder die Möglichkeit geben, einen Blick „hinter die Kulissen“ des Traditionsunternehmens zu werfen. Die neuesten Maschinen werden live und in Aktion zu sehen sein. Neben den aktuellen Neuerungen an der VSG Anlage vom Typ 548LAM werde man die Kunden auch mit Neuerungen im Be-

reich CNC überraschen, heißt es in der Ankündigung. Auch den wiederholten Nachfragen nach kompakten Lösungen im Sinne integrierter Linien trage man in diesem Jahr Rechnung. „Wir planen derzeit, eine Kombination aus Overhead-Kran, Schneidmaschine wie auch VSG-Glasbearbeitung in die Ausstellung zu integrieren. Damit verfolgen wir zugleich auch unser

Im Rahmen der Open House Days 2018 wird der italienische Glasmasschinenhersteller Bottero neue Anlagentechnik präsentieren.

gesetztes Ziel, die Automatisierung ganzer Linien in Zukunft stärker zu fokussieren“, so Cigna. Interessenten können sich für die Veranstaltung am 14. und 15. Juni noch bis zum 25. Mai per E-Mail (Bottero@Bottero.de) anmelden. Für den zweiten Termin am 22. und 23. November 2018 bittet Bottero um die Anmeldung bis zum 19. Oktober.

BEWA-PLAST HÄNDLERSEMINAR 2018 VORSPRUNG DURCH WISSEN



Die begleitende Ausstellung stieß beim bewa-plast Händlerseminar auf großes Interesse.

Der hessische Fensterhersteller bewa-plast Beck GmbH lädt seine Partner regelmäßig an seinen Standort nach Mengerskirchen ein. Am 15. März kamen in diesem Jahr mehr als 100 Teilnehmer zum siebten Händlerseminar unter dem Motto „Vorsprung durch Wissen“. Bereits vor der Begrüßung durch Stefan Meuser (bewa-plast Geschäftsleitung / Controlling) und auch während der Pausen hatten alle Teilnehmer vor Ort die Gelegenheit, sich in einer Ausstellung mit Produktneuheiten umzusehen. In Fachvorträgen wurden unter anderem die Themen „Neue Normen, Anforderungen und Richtlinien für das Bauhandwerk“, „Einbruchhemmung“ und „Richtig Lüften“ aufgearbeitet. Zudem zeigten Zulieferer ihre Produkte.

AL BOHN-PARTNERTAG ZUKUNFT ERFOLGREICH GESTALTEN

Insgesamt 127 Fachpartner aus Deutschland, Belgien, Frankreich und Luxemburg nahmen am 28. Februar am diesjährigen al bohn Partnertag im badischen Sinsheim teil. Geschäftsführer Andreas Bohn begrüßte seine Gäste in der Rhein-Neckar-Arena und betonte: „Der Austausch mit Ihnen ist uns sehr wichtig, und wir freuen uns auf viele interessante Gespräche.“ Mit hochkarätigen Referenten wollte al bohn seinen Kunden dieses Mal Wege aufzeigen, wie sie ihre Zukunft erfolgreich gestalten können. Den ersten Vortrag hielt Prof. Dr. Hans-Dieter Hermann, Sportpsychologe der deutschen Fußball-Nationalmannschaft zum Thema „Wie motiviert man sein Team?“ Der zweite externe Redner war Armin Leinen, langjähriger Leiter und Trainer der Coplaning-Akademie mit einem Impulsvortrag zur Kundenbegeisterung und Betriebsorganisation. Ein weiterer Programmpunkt war die Vorstellung von zusätzlichen Vertriebschancen durch Christian Gruber, Verkaufsleiter bei al bohn. Im Bereich Produkte stellte er unter anderem eine Hebe-Schiebe-Tür in Aluminium bzw. Kunststoff vor. Im Rahmen einer Marketing-Aktion für Haustüren wurde ein neuer Konfigurator präsentiert, der seit April auf der Website von al bohn zu finden ist.

PROJEKTSIEGEL FÜR BESCHICHTETES ALUMINIUM GSB INTERNATIONAL ENTWICKELT PLANUNGSHILFE

Als erste Gütegemeinschaft weltweit hat die GSB jetzt ein Siegel erschaffen, das eindeutig und zuverlässig Auskunft zur Qualität des beschichteten Aluminiums geben soll. Architekten, Projektplanern und GSB-Mitgliedern soll damit eine Planungshilfe zur Verfügung stehen, die alle Anforderungen an hochwertig beschichtetes Aluminium berücksichtigt. Über einen Zahlenschlüssel kann noch nach Jahrzehnten genau festgestellt werden, wer an der Beschichtung des Aluminium-Stückgutes beteiligt war. Zeitgleich stellt die GSB ihre neue Internetseite vor. Darauf wurde für Architekten und Planer ein Tool etabliert, mit dem sie selbst in kurzer Zeit ein solches Projektsiegel, entsprechend ihren Anforderungen, online generieren können. Direkt im Anschluss daran steht der Ausschreibungstext zu ihren Anforderungen an das beschichtete Aluminium zum Download bereit. Auf der PaintExpo in Karlsruhe wurde der neue Projektsiegel-Generator öffentlich vorgestellt. www.gsb-international.de

BTI AKTION HANDWERKER WERBEN HANDWERKER

Persönliche Empfehlungen gelten als besonders relevant – vor allem, wenn es um die Wahl eines bestimmten Produkts oder einer bestimmten Marke geht. Dies hat sich das Ingelfinger Traditionsunternehmen BTI Befestigungstechnik mit einer ganz besonderen Aktion zunutze gemacht: Unter dem Titel „Handwerker werben Handwerker“ können Kunden das Unternehmen weiterempfehlen und dabei tolle Prämien gewinnen. Anfang März ging es jetzt für die beiden ersten Gewinner zum Bundesligaspiel zwischen dem 1. FC Köln und dem VfB Stuttgart. Gemeinsam mit den zuständigen BTI Fachberatern verfolgten sie das spannende Fußballspiel in der Elferratsloge des „Rheinenergiestadions“. Informationen zur Aktion „Handwerker werben Handwerker“ gibt es auf der Unternehmens-Website.

www.bti.de/shop-de/inf/handwerker-werben-handwerker



Die Gewinner Andreas Schmidt (l.) und Matthias Hierl (2.v.l.) freuten sich über einen Besuch im Rheinenergiestadion. Begleitet wurden sie von BTI Fachberater Paul Brozmann (Mitte), Christina Endreß (2.v.r.) aus dem BTI Marketing-Team und Fachberater Marcus Tews (r.).

**„EISERNER GUSTAV“
ASSA ABLOY: LIEFERANT DES JAHRES 2018**

Am 20. März wurde als Auftakt zur diesjährigen Fensterbau Frontale zum vierten Mal von der EBH Euro Baubeschlag-Handel AG, Wuppertal, der „Eiserne Gustav“ für den Lieferanten des Jahres verliehen. Die Assa Abloy Sicherheitstechnik GmbH wurde als Gesamtsieger gekürt. Andreas Wagener, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing von Assa Abloy Deutschland, nahm den „Großen Eisernen Gustav“ entgegen. Assa Abloy, Hersteller von Schließlösungen und Sicherheitssystemen, hat in den letzten Jahren kontinuierlich seinen Außendienst und Vertrieb ausgebaut, nachhaltige Personalpolitik betrieben und in seiner Entwicklungsabteilung an innovativen Lösungen gearbeitet. Eine Marktforschungsanalyse belegte zu Beginn des Jahres, dass die langfristig angelegte Strategie aufgeht. Die Kunden lobten darin besonders die große Anzahl neuer, innovativer Produkte, den Service und die Beratung. Nun wurde diese Strategie mit einem Award gekrönt: Der „Große Eiserne Gustav“ ist die Auszeichnung für den Lieferant des Jahres 2018. In allen zehn Kategorien wie beispielsweise Produktqualität, Innovative Produktstrategie oder Außendienstqualität nominiert, ging Assa Abloy als Gesamtsieger aus der Bewertung hervor.



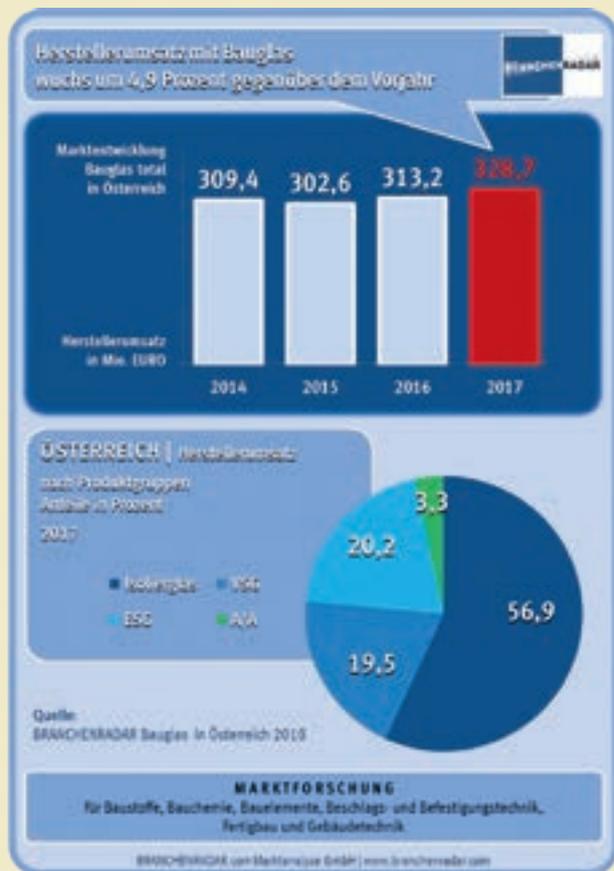
Foto: © Griffwerk GmbH

**GRIFFWERK GMBH
DESIGN-WETTBEWERB AUSGESCHRIEBEN**

Griffwerk sucht innovative Entwürfe für gelaserte Glastüren. Das Blausteiner Unternehmen stellt Türbeschläge her und veredelt Glastüren für den Bereich Interior per Lasertechnik. Durch den Einsatz dieser Technik sind sehr individuelle Glastür-Unikate und Kleinauflagen möglich. Der Glasart-Design-Wettbewerb möchte dieses Experimentierfeld öffnen. Teilnehmen können Schüler und Studenten zwischen 12 und 25 Jahren. Einsendeschluss ist der 31. August 2018. Mehr Informationen unter:

www.griffwerk.de

**ISOLIERGLAS-MARKT ÖSTERREICH
FAST 70 PROZENT DREI-SCHEIBEN-VERBUND**



Der Markt für Bauglas in Österreich zeigte sich im Jahr 2017 robust. Das ergab die aktuelle Bauglas-Marktstudie für Österreich, die von der Wiener Branchenradar.com Marktanalyse GmbH erstellt wurde. Isolierglas wurde demnach zu 69 Prozent als Drei-Scheiben-Verbund ausgeliefert. Der Herstellerumsatz mit Bauglas (Flachglas) wuchs 2017 gegenüber dem Vorjahr um 4,9 Prozent auf knapp 329 Millionen Euro. Der Absatz erhöhte sich im selben Zeitraum um drei Prozent auf knapp 5,3 Millionen Quadratmeter. Angeschoben wurde der Markt nach Einschätzung der Analysten auch von einer steigenden Nachfrage nach Fenstern, vor allem nach Glasfassaden, erhöhte sich doch die montierte Fläche (+ 9,6 %). Die Erlöse seien in allen Produktgruppen gestiegen, bei Isolierglas um 5,9 Prozent, bei VSG um 8,8 Prozent und bei ESG um 2,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Bei Isolierglas sei es 2017 zu einer deutlichen Ausweitung der Nachfrage nach einbruchshemmendem (+30 % geg. VJ) und brandhemmendem Glas (+20% geg. VJ) gekommen, wenngleich die verkauften Mengen mit 26.000 Quadratmetern bzw. 6.000 Quadratmetern nach wie vor vergleichsweise gering gewesen seien. Zudem habe sich der Anteil von Isolierglas im Drei-Scheiben-Verbund abermals erhöht. Gegenüber 2016 sei die Nachfrage um zehn Prozent auf jetzt knapp 1,8 Millionen Quadratmeter bzw. 69 Prozent der gesamten Iso-Produktion gestiegen.

ADLER-WERK LACKFABRIK SEIT 2018 ZU 100 PROZENT KLIMANEUTRAL

Österreichs führender Hersteller von Farben, Lacken und Holzschutzmitteln, die Adler-Werk Lackfabrik, hat einen neuen Meilenstein erreicht: Seit 2018 ist Adler zu 100 Prozent klimaneutral. In den vergangenen Jahren hat Adler etliche Maßnahmen umgesetzt, um Energie einzusparen und klimaschädliche Emissionen zu vermeiden. Durch eine Umstellung auf LED-Beleuchtung und die thermische Sanierung der Gebäude konnte der Energieverbrauch um rund 40.000 kWh pro Jahr verringert werden. Die jüngsten Neubauten in Schwaz, eine Wasserlackfabrik und ein vollautomatisches Hochregallager, versorgen sich durch Photovoltaikanlagen selbst mit erneuerbarer Energie, den restlichen Strombedarf deckt das Adler-Werk zu 100 Prozent mit Ökostrom. Moderne Belüftungsanlagen und ein eigenes Umweltschutz- und Recyclingzentrum sorgen dafür, dass die Abfallmengen niedrig bleiben. Umweltfreundlich ist auch der Fuhrpark: Die leuchtend gelben Adler-LKWs erreichen durchweg die besten Schadstoffklassen. „Wir haben in den vergangenen Jahren viel



Foto: © Adler

Mit einer modernen Photovoltaikanlage versorgt sich die neue Wasserlackfabrik bei Adler selbst mit sauberem Strom.

in Maßnahmen zu Energieeinsparung und Umweltschutz investiert“, sagt Adler-Geschäftsführerin Andrea Berghofer. Dadurch sei es gelungen, den CO₂-Fußabdruck auf ca. 3.000 Tonnen zu senken – ein „außergewöhnlich niedriger Wert für einen Industriebetrieb“. Diese Restemissionen kompensiert Adler durch Klimaschutz-Zertifikate, mit denen das Félou Wasserkraftwerk in Mali unterstützt wird.

SFS

Davor haben Profis **Einbruch** **Hemmung**

**SFS Befestigungstechnik –
geprüfte Qualität und Sicherheit in der Fenstermontage**

- JB-D/L Montagesystem
- JB-D® Konsolensystem
- FB Universalmontageschraube zur Rahmenbefestigung

+49 6171 7002 0
www.sfsintec.de



ROLLADEN MÜLLERS UND KÖMMERLING EIN HALBES JAHRHUNDERT PARTNERSCHAFT



Foto: © profine GmbH

Für 50 Jahre Partnerschaft bedankten sich am 1. März 2018 die Vertreter der profine Group bei Rolladen Müllers in Mönchengladbach: (v.l.): Michael Enk, Hans-Willi Müllers, Marco Löhr, Markus Müllers, Christian Tatzel, Sabine Tatzel, Dr. Peter Mrosik (profine), Friedhelm Van den Berg (profine), Christian Müllers, Frank Eigenrauch (profine).

Bei einer Feierstunde am 1. März 2018 bedankte sich die profine Group bei der Rolladen Müllers GmbH & Co. KG in Mönchengladbach für 50 Jahre Partnerschaft mit der Marke Kömmerling.

Bereits 1967 entschied sich Firmengründer Heinrich Müllers nicht nur Kunststoffrollläden, sondern auch Kunststofffenster aus Profilen von Kömmerling zu produzieren. Einige der damaligen Profile hat Heinrich Müllers selbst mit entwickelt. Heute verbindet Rolladen Müllers 65 Jahre handwerkliche Erfahrung mit modernster, onlinegesteuerter Pro-

duktionstechnik. Der Fachbetrieb ist Arbeitgeber für über 100 Mitarbeiter, darunter 32 fest angestellte Monteure.

„Es macht mich sehr stolz, mit der Firma Müllers einen namhaften Pionier der Branche seit nunmehr einem halben Jahrhundert zu unseren Kunden zählen zu können. Wir wissen den Wert dieses Vertrauens zu schätzen und werden auch künftig alles dafür tun, die gemeinsame Erfolgsgeschichte fortschreiben zu können“, so Dr. Peter Mrosik, Geschäftsführender Gesellschafter der profine GmbH, bei der Übergabe der Jubiläumsurkunde.

ENSINGER ERWEITERT INVESTITIONEN IN CHAM

Der Kunststoffverarbeiter Ensinger plant die Erweiterung eines vor zehn Jahren in Betrieb genommenen Produktions- und Logistikgebäudes am Standort Cham. Dieses Neubauvorhaben ist das zweite Bauprojekt im Zweigwerk. Vor einigen Wochen hat Ensinger bereits mit der Errichtung einer Halle begonnen, die die Compoundierlinien und Teile der Logistikanlagen beherbergen wird. Außerdem werden eine Energiezentrale neu- und eine zentrale Werksinfrastruktur ausgebaut. Das vollautomatische Hochregallager, das als dynamischer Produktionspuffer dient, soll ebenfalls vergrößert werden. Die Kosten für die Neubauten und alle Infrastrukturmaßnahmen betragen rund 40 Millionen Euro. Die Arbeiten sollen im Sommer 2019 abgeschlossen sein.



Quelle: © DIAT75, Berlin

Erweiterungsbau (projektiert): Nordost-Ansicht der geplanten Produktions- und Logistikerweiterung am Standort Cham

AKTUELLES IN KÜRZE

► **IFT DOKU-BAND.** Bei der ift-Sonderschau auf der R+T 2018 in Stuttgart stand das Thema „Komfort + Sicherheit automatischer Türen und Tore“ im Mittelpunkt. Der Dokumentationsband zur Sonderschau ist jetzt auf der ift-Website kostenlos verfügbar und enthält viele interessante Infos rund um das Thema automatischer Antriebe und Steuerungen bei Fenstern, Türen und Toren. Den Download gibt es unter www.ift-rosenheim.de/shop

► **BEFRAGUNG BAU.** Neben Europa liegen Asien und Nordamerika im Fokus der Aussteller der BAU, Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme. Bei einer repräsentativen und anonymen Onlinebefragung nannte jeder dritte Aussteller die Länder Asiens und Nordamerikas als aktuelle oder künftige Ziel- und Absatzmärkte. Bereits zum dritten Mal (2011 und 2013) erhob die Messe Daten zu den internationalen Absatzmärkten ih-



rer Aussteller. Ziel ist es, die PR- und Marketingaktivitäten zur BAU 2019 entsprechend auszurichten. Diesmal beteiligten sich 561 Aussteller, deutlich mehr als 2013 (478). 59 Prozent der befragten Aussteller haben ihren Hauptsitz in Deutschland.

► **GLASTON.** Der finnische Glasofenhersteller Glaston hat einen Vertrag für die Lieferung einer Flachglasvorspannanlage der Serie RC für die Verarbeitung von extralangen Gläsern bis zu zwölf Metern mit dem italienischen Glasunternehmen Novavetro abgeschlossen. Geliefert werden soll die Anlage Ende 2018. Die Firma Novavetro mit Sitz in San Severino Marche ist ein führender Architekturglasanbieter in Italien.

REHAU AUSGEZEICHNET „VINYLPLUS“-SIEGEL FÜR NACHHALTIGKEIT



Auf der Fensterbau Frontale nahmen Carsten Heuer, Head of Division Window Solutions, Michael Dietz, Head of Technics Window Solutions, Dr. Michael Stöger, Head of Operations and Supply Chain, sowie die zuständigen Rehau Marktgebietsleiter das Produktlabel für nachhaltige PVC-Lösungen entgegen.

Umweltbewusst in Fertigung, Recycling und Produktentwicklung: Für seine nachhaltigen Herstellungsprozesse nahm der Polymerspezialist Rehau auf der „fensterbau frontale“ das Produktlabel von VinylPlus entgegen. Der Familienbetrieb konnte alle vier europäischen Fensterwerke zertifizieren. Mit Synego, Brillant-Design, Euro-Design 60, Euro-Design 70, Total 70, Aralya, Titanium Design und TriTec 60 tragen nun etliche Rehau Systemlösungen das Signet von VinylPlus, das bestehende Qualitätssiegel um den Aspekt Nachhaltigkeit ergänzt. Auch die Fensterprofile Geneo, Neferia und Nordic Design wurden ausgezeichnet. So kann eine für Rehau modifizierte Präzisions-Sortieranlage Materialien trennen, reinigen und sortenreine Rohstoffe zurückgewinnen. Zudem plant Rehau, im Jahr 2020 bis zu 50 Prozent seiner Fensterprofile in europäischen Werken mit recyceltem Kunststoff im Kern herzustellen.

SCHEUTEN PROJECTS EIGENE ISOLIERGLASFFERTIGUNG IN VENLO ERÖFFNET

Mitte April eröffnete Scheuten Projects in seinem Werk in Venlo eine neue, eigene Produktionslinie für die Herstellung von Isolierglas für Projekte. Ab sofort ist damit die gesamte Glasverarbeitung unter einem Dach vereint: Laminieren, Härten, Siebdruck und andere Designmöglichkeiten, BIPV und nun auch die Herstellung von Isolierglas für nationale und internationale Projekte. Scheuten Projects-Bereichsleiter Heiko Probst erklärt: „Bisher haben wir gemeinsam mit unserer Schwester Division die Projekt-Isoliergläser in Venlo produziert. Aufgrund des Booms im Bau- und Glasmarkt werden diese Kapazitäten jedoch immer enger. Mit unserer eigenen neuen Isolierglas-Produktionslinie sind wir nun deutlich flexibler und können die Produktionsabläufe in beiden Werken optimieren: Eine professionelle ‚all-in turnkey‘ Projektgesellschaft in Venlo wird unter der Vertriebsführung von Joep Kwantes bei der Beratung, dem Vertrieb und Projektmanagement ganzheitlich für unsere Projektkunden arbeiten. Davon profitieren unsere Projektkunden weltweit.“ Dieser Schritt erhöht auch die Flexibilität der Herstellung von Isolierglas für Scheuten als Unternehmen. „Bei Bedarf können wir immer noch die Kapazitäten unserer Schwesterbereiche nutzen und umgekehrt. Angesichts der aktuellen Bautätigkeit in den Niederlanden und in Nachbarländern ist dies auch für Scheuten eine wertvolle Erweiterung“, so Heiko Probst. Scheuten Projects liefert sowohl Doppel- als auch Dreifach-Isolierglas bis zum Jumbo-Format und bis 68 Millimeter Dicke. Scheuten Projects hat Niederlassungen und Produktionsstätten in Venlo (Scheuten), Bretten (BGT Bischoff Glastechnik AG) und Waghäusel (SITEC Produktions GmbH) und verfügt unter anderem über sechs ESG Öfen, fünf Siebdrucklinien, fünf VSG Anlagen sowie sechs Autoklaven.

BAYERWALD®
FENSTER UND TÜREN

Das patentierte und völlig verdeckt liegende **Tresorband®** verspricht Einbruchschutz auf höchstem Niveau und ist serienmäßig in allen Fenstern der Linie SAFE enthalten.

SICHER - EIN LEBEN LANG!

ORIGINAL
TRESORBAND®

BAYERWALD-Siegel. Achten Sie auf unser Siegel „Original Tresorband“. Nur dort, wo dieses Siegel drauf ist, ist auch unser patentiertes Sicherheits-Tresorband verbaut.

PRÄSIDIUM FÜR WEITERE DREI JAHRE BESTÄTIGT BRANCHENVERTRETUNG EUROWINDOOR SETZT AUF BEWÄHRTES FÜHRUNGSTEAM

Das für drei Jahre einstimmig wiedergewählte Präsidium von EuroWindoormap bei der Gründung im Jahr 2015 (v.l.): Joachim Oberrauch, Helle Carlsen Nielsen und Franz Hauk. Rechts im Bild EuroWindoormap-Generalsekretär Frank Koos.



Foto: © EuroWindoormap

Am 20. März 2018, dem Vortag der Eröffnung der Branchenmesse Fensterbau Frontale in Nürnberg, wurde das bisherige Präsidium von EuroWindoormap einstimmig für drei Jahre wiedergewählt. Die EuroWindoormap-Führung be-

steht damit weiterhin aus Präsident Joachim Oberrauch (Fachabteilung Kunststoff), Vizepräsidentin Helle Carlsen Nielsen (FA Holz), Vizepräsident Franz Hauk (FA Metall) und unverändert Generalsekretär Frank Koos. Eu-

roWindoormap hat inzwischen 17 nationale Mitgliedsverbände aus 13 europäischen Ländern sowie ein Firmenmitglied. Damit konnten seit Neugründung der europäischen Branchenvertretung im Jahr 2015 sieben neue Mitglieder gewonnen werden. Aktuelle Themen der Arbeit von EuroWindoormap sind die anstehende Überarbeitung der Bauproduktenverordnung und die richtige energetische Bewertung transparenter Produkte im Rahmen der EU-Gebäuderichtlinie. Vom 12. bis 14. September 2018 führt EuroWindoormap eine Studienreise im Raum Berlin durch. Und im Rahmen der „glasstec conference“ auf der glasstec in Düsseldorf veranstaltet EuroWindoormap am 24. Oktober 2018 ein Forum „Daylight by EuroWindoormap“. Weitere Infos unter www.eurowindoormap.eu



Foto: © Beck+Heun

Stefan Orth



Foto: © Beck+Heun

Bernhard Beck, Philipp Beck

BECK+HEUN ORTH IN RUHESTAND, PHILIPP BECK WIRD GESCHÄFTSFÜHRER

Ende 2017 wurde Beck+Heun Geschäftsführer Stefan Orth in den Ruhestand verabschiedet. An der Seite von Geschäftsführer Bernhard Beck leitete er 26 Jahre lang die Geschicke des Rollladenkastenherstellers Beck+Heun. Orth hinterließ umfangreiche Aufgabenfelder, deren Neuvergabe nun abgeschlossen ist. An seine Stelle ist Philipp Beck gerückt. Er bildet zusammen mit Bernhard Beck die neue Doppel-Führungsspitze. Geschäftsführer Philipp Beck ist vor sechs Jahren in das Familienunternehmen eingetreten und hat seither sukzessive die Vertriebs- und Marketingaufgaben von Stefan Orth übernommen. Fortan zeichnet er zusätzlich für die Bereiche Personal und Export verantwortlich. Und Beck+Heun meldet

zwei weitere Neuzugänge im Management. Am 2. Oktober 2017 hat Matthias Gangeler die Vertriebsleitung Deutschland des Unternehmens übernommen. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Baustoffbranche. Gangeler war bereits bei FDT Flachdach Technologie und den Kingspan-Tochterunternehmen Unidek und Gefinex in verantwortlicher Vertriebs- und Marketingposition tätig. Die Personalabteilung von Beck+Heun führt seit dem 1. November 2017 Michael Langhorst. Der Personalbetriebswirt bringt über 20 Jahre Berufserfahrung im Personalwesen unter anderem aus der chemischen und der Automobilzuliefer-Industrie mit. Die letzten rund zehn Jahre arbeitete Langhorst bei der Siegenia Gruppe.



Foto: © Hella

Gordon Zapf

HELLA GRUPPE ZAPF KOMMT VON SOMFY

Nach 22 Jahren beim Antriebspezialisten Somfy wechselte Gordon Zapf am 16. April 2018 zur Hella Gruppe, wo er zukünftig als Vertriebsleiter für Automation und Steuerung tätig sein wird. Zapf gilt als versierter Branchenkenner und Netzwerker. Er kann auf langjährige Erfahrungen im R+S Fachhandelsbereich und Key-Account Management OEM zurückblicken. Organisatorisch zugeordnet in der Hella Gruppe ist Gordon Zapf dem Standort Duisburg.

**VFF-JAHRESKONGRESS 2018
ERFOLG DURCH QUALIFIZIERTE LEISTUNG**



Foto: © LeBa Restaurant GmbH Bootshaus Ulm

Hier feiern die Teilnehmer des Kongresses: das schwimmende Bootshaus Ulm auf der Donau.

Am 7. und 8. Juni 2018 findet in Ulm der Jahresskongress „Inside 2018“ des Verbandes Fenster + Fassade (VFF) statt. Die diesjährige Veranstaltung steht unter dem Motto „Erfolg durch qualifizierte Leistung!“ Das Treffen beginnt am Donnerstag mit einer Podiums- und Plenumsdiskussion zu den Themen „Auftragsmanagement“, „Erfolgsfaktor Bauleitung“, „BIM“ und „Aufgaben des Gutachters“. Neben dem VFF-Präsidenten Detlef Timm (Hans Timm Fensterbau GmbH & Co. KG) sind mit Helmut Hilzinger (Hilzinger GmbH) und Oliver Windeck (Metallbau Windeck GmbH) zwei weitere Unternehmer aus der Branche mit Impulsreferaten an der Auftaktveranstaltung beteiligt. Die rechtlichen

Fragen zum Thema aus der Zivilprozessordnung „Der Beweis mit Sachverständigen“ übernimmt Prof. Christian Niemöller von der Frankfurter Baurechtskanzlei SMNG. Das Tagungsprogramm am Freitag beginnt mit der Vorstellung des VFF-Arbeitsschwerpunktes „VOB und Recht“ durch Markus Christoffel, der dieses Thema auch beim Verband betreut. Dabei kommen auch die aktuellen Änderungen im Baurecht des BGB zur Sprache, auf die sich die Branche derzeit einstellen muss. „Wie kommen wir in die Köpfe unserer Mitarbeiter – Motivation, ein Botenstoff für Erfolg“ – das ist das Thema von Marketingexperte Dr. Wolfgang Setzler. Der Regensburger Volkswirtschaftler Prof. Dr. Wolfgang Wiegard, ehemaliger Vorsitzender des „Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung“, spricht über „Konjunktur- und Wirtschaftspolitik in unsicheren Zeiten“. „Trotz des dichten und breitgefächerten Fachprogramms haben wir genügend Zeit für Erfahrungsaustausch, Abend- und Zusatzprogramm eingeplant“, betont VFF-Geschäftsführer Ulrich Tschorn. Der Kongress beginnt mit der Golf Trophy am Vortag. Eine Bootsfahrt auf der Donau mit Stadtpaziergang und Abendprogramm im Bootshaus Ulm bildet am 7. Juni 2018 das traditionelle gesellschaftliche Highlight des Jahreskongresses. www.window.de

**IFT EXPERTENTAG
FORTBILDUNG MONTAGE**



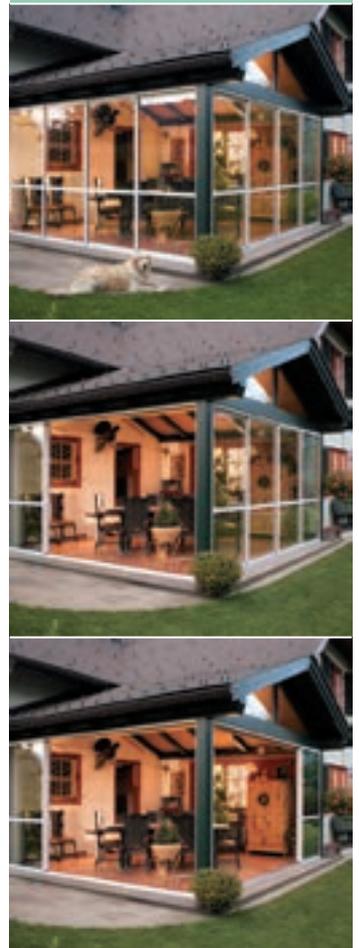
Foto: © auremar - Fotolia.com

Montieren geht (auch) über Studieren am 20. und 21. Juni 2018 in Rosenheim

Am 20. und 21. Juni 2018 findet in Rosenheim der dritte ift-Expertentag „Montage“ unter dem Motto „Montieren geht (auch) über Studieren“ statt. Mit dem Expertentag bietet das ift Fenster- und Türenexperten eine Plattform für den Austausch zu aktuellen Montagethemen. Neben dem Baukörperanschluss und aktuellen Schadensfällen ist auch die richtige Dokumentation ein wichtiges Thema. Eine Fachaussstellung rundet das Programm ab. Der ift-Expertentag ist zudem ein Baustein, um in die ift-Firmenliste für Montageexperten aufgenommen zu werden. Die Veranstaltung richtet sich an Montagefirmen, Fensterhersteller und Systemhäuser, Zulieferer aus den Bereichen Befestigung und Abdichtung, Handel und Vertrieb, Sachverständige und Planer.

Anmeldung und Info: www.expertentag-montage.de

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.

Herausforderung XXL-Scheiben

IN DEN LETZTEN JAHREN HAT SICH UNTER DEN GLASVEREDELNDEN UNTERNEHMEN EINE REGELRECHTE FORMAT-OLYMPIADE ENTWICKELT – INZWISCHEN SIND LÄNGEN BIS 18 METER MACHBAR, UND DIE 20-METER-MARKE IST BEREITS FEST FÜR 2018 IM VISIER. MIT DEN SCHEIBEN MÜSSEN AUCH DIE BEARBEITUNGSTECHNOLOGIE UND DIE LOGISTIK WACHSEN.



LANGE ZEIT GALT DER MÖGLICHTST effiziente U-Wert einer Verglasung als das Maß der Kompetenz und der Technologie. Und tatsächlich ist es binnen 50 Jahren gelungen, von der Einscheibenverglasung über die erste Generation der Isolierverglasung bis hin zur heutigen Dreifach-Wärmeschutzverglasung den U_g -Wert von mehr als $5,0 \text{ W/m}^2\text{K}$ auf $0,7 \text{ W/m}^2\text{K}$ und somit auf fast ein Zehntel zu reduzieren. Allerdings ist dieser Wettlauf um den effizientesten Wärmeschutz bauphysikalisch heute so ziemlich am Ende der Fahnenstange angekommen – weitere Verbesserungen durch Vierfach- oder Vakuumverglasungen sind technisch möglich, aber vom Aufwand, den Kosten und anderen funktionalen Nachteilen her gesehen in der Breite am Markt derzeit und sehr wahrscheinlich auch künftig weder durchsetzbar noch wirklich sinnvoll.

Der Wärmeschutz einer Verglasung ist jedoch nur ein Aspekt von vielen, die in der Architektur eine Rolle spielen. Man denke nur an den Brand- und Schallschutz oder die Verschattung, die inzwischen durch elektrochrome (schaltbare) Gläser auch von der Verglasung selbst gelöst wird – ganz ohne mechanische Komponenten wie Raffstores oder Rollläden, die in großen Höhen den Windlasten nicht mehr standhalten können. Und wenn wir gerade von „Groß“ sprechen – die Formate der Scheiben sind aktuell ein viel diskutiertes Thema in der Glasbranche, das die Bedeutung der Verglasung für die Architektur weg von rein bauphysikalischen Aspekten in den Fokus der Gestaltung und der Ästhetik rückt. Tatkräftig unterstützt, aber auch herausgefordert von den Planern, haben sich einige Glasveredler auf den Wettstreit einge-

lassen, die noch größere Glasscheibe zu produzieren, zu bearbeiten und zu veredeln. Die Firma sedak GmbH & Co.KG ist neben Thiele Glas, AGC Interpane, Saint-Gobain und anderen einer der Glashersteller, die bei der Entwicklung sogenannter XXL-Gläser den Ton für das Machbare angeben. Das Format bis $18 \times 3,2$ Meter schafft inzwischen jedes dieser Unternehmen, während sedak bereits den Ausblick wagt, ab Mitte dieses Jahres mit $3,51 \times 20$ Meter „die größten Gläser der Welt“ herzustellen und zu veredeln.

HERAUSFORDERUNG BEI XXL-GLÄSERN

Tatsächlich ist die Herstellung der sogenannten XXL-Gläser das Eine – die Veredelung und die Logistik hingegen das Andere, das eben auch gelöst und beherrscht sein will. Denn schließlich durchläuft eine übergroße Scheibe vom Floatglasbett bis zum Einbau an der Baustelle ebenso viele Produktionsschritte und Veredelungsvorgänge wie eine übliche Scheibengröße. Die Bemessung übergroßer Gläser unterscheidet sich lediglich in den Dimensionierungen der Glasstärken (6 bis 20 mm), das Verfahren an sich ist aber üblich wie bei gewöhnlichen Scheibengrößen. Schwieriger wird es bei statischen Fragen hinsichtlich der geeigneten Konstruktion am Einbauort. Denn Befestigungsmittel, tragende Profile und Untergründe müssen in der Lage sein, das enorme Eigengewicht der Scheiben (je nach Größe zwei bis drei Tonnen) aufzunehmen und dazu die Wind- und eventuell Schneelasten mit abzutragen. Und gelöst sein will auch die Frage:



Foto: © sedak GmbH & Co. KG / Christian Fabris

Im Mai 2017 öffnete das Haus der Europäischen Geschichte in Brüssel seine Pforten – der in den 1930er Jahren errichtete Altbau – ein ehemaliges zahnmedizinisches Institut – wurde um ein gläsernes „Implantat aus Glas“ erweitert. 53 bis zu 7,80 Meter lange Fassadengläser und 168 bis zu 13,8 Meter lange Glasfins bilden einen Großteil der Glashülle.



Foto: © sedak GmbH & Co., KG

Wie bekommt man so große Scheiben auf der Baustelle vom LKW zum Einbauort – ohne zu riskieren, dass sie beschädigt werden oder komplett „verloren gehen“?

Die Veredlungsvorgänge von XXL-Scheiben umfassen – ganz nach Wunsch des Auftraggebers – vom Bearbeiten (Zuschnitt, Bohren, Kantenbearbeitung) über das Vorspannen (TVG, ESG, Heat Soak Test), den keramischen Druck (Rollendruck / Digitaldruck) bis hin zum Beschichten und Laminieren die gleichen Arbeitsschritte wie bei jeder anderen Scheibe. Selbst das Biegen ist bis fünf Meter Scheibenlänge sowohl im Ofen als auch bei größeren Scheiben durch Kaltbiegen in begrenztem minimalem Biegeradius (1.500 x Glasdicke, also z. B. 12 m Radius bei 8 mm Scheibendicke) möglich. Es zeigt sich: nicht die Produktion der XXL-Scheiben allein gibt für die Anwendung den „Rahmen“ vor, auch die Weiterverarbeitung und Veredlung von übergroßen Scheiben setzt Grenzen. AGC Interpane kann ebenso wie sedak derzeit zum Beispiel Mehrscheiben-Isolierglas bis max. 3,21 x 15 Meter herstellen – nur Monogläser gehen größer.

STABILER RANDVERBUND UND SCHALTBARE GLÄSER

Neben Veredlung, Logistik und Montage stehen bei XXL-Verglasungen auch die Aspekte Randverbund und Sonnenschutz im Fokus. Da zumindest eine Kantenlänge auf 3,21 Metern begrenzt ist, steigt die Eigenlast bei größer werdender Scheibe überproportional auf die herstellungsbedingt längenbegrenzte Schmalseite. Die Klebung des Randverbunds muss – je nach Befestigungsart der Verglasung an der Fassade – deutlich mehr leisten, um Statik und Dichtheit zu genügen. Im Gegensatz zur

Eine XXL-Scheibe auf dem Weg in den Autoklaven beim Glashersteller sedak – einem der Spezialisten für die Produktion und Veredlung überdimensionaler Verglasungen.

statischen Bedeutung nimmt die energetische Relevanz des Randverbunds bei zunehmender Scheibengröße immer mehr ab, weil dessen Wärmebrückeneinfluss im Flächenverhältnis geringer wird. Umso wichtiger wird hingegen ein verlässlicher und effizienter Sonnenschutz, der bei großen Scheiben und noch dazu in großen Höhen in konventioneller Bauart – zum Beispiel mit Raffstores – kaum möglich ist. Zwar lässt sich mit einer Low-E-Beschichtung der Hitzeeintrag spürbar reduzieren, eine Sonnenschutzschicht allein ist jedoch nicht ausreichend. Zudem bietet sie keinen Blendschutz. Für XXL-Gläser sind schaltbare Verglasungen daher geradezu prädestiniert, um sowohl die Blendung, die Ästhetik als auch die Problematik der Windlast elegant zu lösen.

REFERENZEN OFFENBAREN KOMPETENZEN

Für die Glashersteller sind die Referenzen beste Werbung, um zu zeigen, was für eine großartige Architektur mit XXL-Scheibenmaßen möglich ist und was für eine Kompetenz dahintersteckt, solche Projekte umzusetzen. Beispiele hierfür sind der Austausch der 45 Jahre alten und 13 Meter hohen Fassadenscheiben des UNO-Gebäudes in Genf – ein Scheibenformat aus nicht vorgespanntem Glas, das für das Jahr 1971 sehr ungewöhnlich war. Für Furore sorgten auch die 15 Meter hohen Fassadenscheiben für das neue Apple Hauptquartier in Cupertino. Solche Projekte wecken bei Architekten und imagebewussten Konzernen natürlich Begehrlichkeiten, weshalb man davon ausgehen kann, dass die 20-Meter-Marke von sedak noch lange nicht den Schlusspunkt bei der Entwicklung und Herstellung von XXL-Gläsern setzt.

glasstec

GLASSTEC ZEIGT GLAS-ZUKUNFT
Wie sich die Glas-Entwicklung fortsetzen wird, ist auf der glasstec 2018 zu sehen. Die Weltleitmesse der Glasbranche findet vom 23. bis 28. Oktober in Düsseldorf statt. www.glasstec.de

Um dem Wartehäuschen gestalterischen Schwung zu verleihen, wurden Verbundsicherheitsgläser mit einem engen Radius von nur 728 mm eingesetzt.

OBJEKTDATEN

Objekt:	The Hard Interchange, Portsmouth
Bauherr:	Portsmouth City Council
Standort:	The Hard, Portsmouth PO1 3DT/GB
Architekt:	AHR, London/GB
Vertragspartner:	Saint-Gobain UK – Abteilung Facade Design & Supply in Coventry UK
Glas:	Saint-Gobain Building Glass Europe, Aachen
Glasverarbeitung:	Saint-Gobain Glassolutions Objekt-Center, Standort Döring Berlin SGG Stadip Contour 88.4, zylindrisch gebogen, Radius 728 mm, bestehend aus Planiclear 8 mm / PVB 1,52 im Format 1.610 x 3.336 mm
Projektbeteiligte:	Glassolutions UK
Fertigstellung:	Mai 2017

Foto: © AHR / Daniel Hopkinson



Wartehäuschen mit Schwung

BEI DER MORDERNISIERUNG DES HAFENVIERTELS DER ENGLISCHEN STADT PORTSMOUTH SETZEN DIE PLANER GEZIELT GLASAKZENTE. DAS WARTEHÄUSCHEN DES TAXISTANDES MIT SEINER GESCHWUNGENEN FASSADE VON SAINT-GOBAIN GLASSOLUTIONS IST EIN HIGHLIGHT DES AREALS.

DAS DENKMALGESCHÜTZTE HAFENVIERTEL und die Werft der südensächsischen Hafenstadt Portsmouth werden im Rahmen eines groß angelegten Masterplans modernisiert. Einen zentralen Teil davon bildet der Bus-terminal „The Hard Interchange“. Hier vernetzen sich Bus-, Zug- und Schiffsverkehr. Um künftig den Anforderungen an ein modernes, sicheres Reisezentrum gerecht zu werden, wurde der in die Jahre gekommene Ursprungsbau des „The Hard Interchange“ vom Planungsbüro AHR aus London komplett saniert. Die geschwungene Form des Hauptbaukörpers wirkt leicht, luftig und dynamisch. Wie ein überdimensionaler Flügel legt sich eine filigrane Überdachung über den Vorplatz zur zentralen Halle. Diese Formensprache ist auch im Kleinen wiederzufinden: Das gläserne Wartehäuschen des Taxistandes ist durch seine geschwungene Form ein gestal-

terisches Highlight. Die beiden etwa 1,61 Meter mal 3,34 Meter großen Verbundsicherheitsglas-Elemente mit ihrem besonders engen Radius von 728 Millimetern und einem Biegewinkel von 127 Grad verleihen dem Wartehäuschen seine außergewöhnliche Form. Gefertigt wurden die Gläser vom Saint-Gobain Glassolutions Objekt-Center, Standort Döring Berlin. Im Rahmen des Projekts arbeitete das Saint-Gobain Glassolutions Objekt-Center mit Saint-Gobain UK – Abteilung Facade Design & Supply in Coventry UK und Glassolutions UK zusammen. An der Fassade des Kreuzungsbau wurde darüber hinaus ein völlig neuartiges Pfostensystem von Saint-Gobain aus den USA verwendet. The Hard ist eines der ersten Projekte in Großbritannien, bei dem dieses schlanke Tragflächenprofil aus Aluminiumdruckguss zum Einsatz kam.

www.glassolutions.de

NEUE APP FÜR FOLIENEINSATZ IN VSG WINSLT MACHT BERECHNUNG EINFACH

Der Folienhersteller Trosifol bietet mit WinSLT eine neue App zur Berechnung lichttechnischer, solarer und wärmetechnischer Kennwerte von Verglasungen speziell mit Folien aus dem Trosifol-Produktprogramm. Die Berechnung wurde vom ift Rosenheim zertifiziert. Neu an der von Sommer Informatik programmierten Softwarelösung ist, dass sich nun Verbundsicherheitsgläser individueller Ausprägungen auf Basis der Trosifol-Produkte berechnen lassen. Bei unterschiedlichen Glasstärken, verschiedenen Foliendicken und Kompositionen ermittelt das Tool alle relevanten Daten bis hin zum U_g -Wert der kompletten Glasscheibe. Alle Berechnungen geschehen auf Basis gültiger Normen, wie z.B. EN ISO 673 (U_g -Wert), EN 410 (g-Wert, Reflexion, Absorption, Transmission), EN ISO 52022-3 (gtotal-Wert, bisher EN ISO 13363) oder ISO 15099 / ASHRAE (U_g -Wert, SHGC-Wert, Reflexion, Absorption, Transmission). Im letzten Fall werden die strahlenphysikalischen und wärmetechnischen Kennwerte nach ISO 15099 mit den Maßgaben von ASHRAE ermittelt. Zur Eingabe ist lediglich die Wahl der gewünschten Produkte nötig, wie die Dicke der Glasscheibe, der Scheibenzwischenraum, die

Über eine leicht verständliche Eingabemaske kalkuliert Trosifol WinSLT anhand beliebiger Aufbauten die nötigen lichttechnischen, solarer und wärmetechnischen Kennwerte.



Foto: © Trosifol

Verbundschicht und der gewünschte Scheibenaufbau. Die App gibt anschließend die gewünschten Daten aus, berechnet die Reflexion, Transmission und Absorption und zeigt zusätzlich den Temperaturverlauf über den Querschnitt. Die neue Anwendung kann über den Google Play Store oder den Apple App Store heruntergeladen werden und ist darüber hinaus auf der Website von Trosifol verfügbar. www.trosifol.com / www.sommer-informatik.de

XtraClean

bringt's ans Licht!



Die Reinigungspaste XtraClean entfernt dank neuartiger Rezeptur nahezu alle Verschmutzungen auf Glas, Edelstahl und anderen harten Oberflächen. Millionen von feinsten Mikropartikeln, ätherische Öle und Tenside sorgen für eine besonders hohe und schonende Reinigungswirkung. Selbst verschmutzte Maschinen sehen im Handumdrehen wieder wie neu aus. Erleben Sie den Xtra-Effekt! [Mehr unter www.bohle-group.com](http://www.bohle-group.com)

Bohle

www.bohle-group.com

**AUFBAU CLEVERGLAS ISO (L.)**

- 1 LED Lichtquelle
- 2 Lichtdiffusor aus klarem Acryl
- 3 Verbundsicherheitsglas

AUFBAU CLEVERGLAS FIT (R.)

- 1 LED Lichtquelle
- 2 Weiße Streuscheibe aus Acryl als Rückwand
- 3 Lichtdiffusor aus klarem Acryl
- 4 Kratzunempfindliches Sicherheitsglas

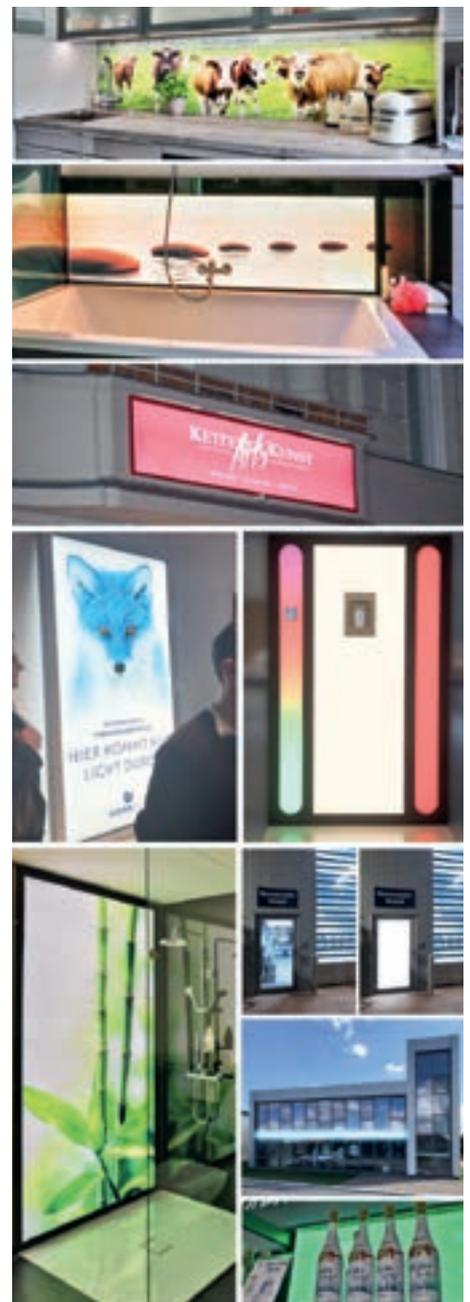
Neues Flächenlicht für innen und außen

DIE UNTERNEHMEN FRERICHS GLAS UND HANSEN HABEN IN KOOPERATION CLEVERGLAS ENTWICKELT, EIN NEUES LED-FLÄCHENLICHT-ELEMENT, DAS DURCH DIE KOMBINATION VON ACRYL UND SICHERHEITSGLAS VIELE VORTEILE BIETET.

DER STARTSCHUSS FÜR Cleverglas fiel am 23. Februar 2018 im Snowdome von Bispingen. An diesem Tag präsentierten die Frerichs Glas GmbH aus Verden und der Lichtspezialist Hansen GmbH aus Haselund rund 160 Besuchern, darunter Glaser, Tischler, Möbelbauer und Lichtwerber, ihr neues Gemeinschaftsprodukt. Mit viel Know-how in Sachen Glas und Licht haben die beiden Unternehmen ein Flächenlicht entwickelt, das sich durch seine sehr homogene Lichtverteilung auszeichnet und dank der Verwendung von Sicherheitsglas auch in rauher Umgebung einsetzbar ist. Dabei wird das LED-Licht über die Kanten in den klaren, lichtleitenden Acrylglaskörper eingespeist. Eine spezielle Glasbearbeitung verteilt das Licht auch über große Distanzen gleichmäßig, und durch eine Streuscheibe entsteht ein sehr homogenes Lichtbild. Das Sicherheitsglas bildet die Oberfläche von Cleverglas. Es ist rückseitig beschichtet, sorgt für Brandschutz, schützt vor Kratzern und den integrierten Lichtkörper vor Wasser, Wind und Wetter. Zudem lässt sich das Glas leicht reinigen, und es verbessert die Lichtverteilung über die gesamte Fläche. Cleverglas ist mit einer Bautiefe von 16 bis 22 Millimetern sehr flach. Das eröffnet ein großes Anwendungspotenzial. Kurz nach ihrer ersten öffentlichen Präsentation, wurde die Produkt-Innovation bereits vom Verband Lichtwerber Deutschland e.V. mit dem Innovationspreis 2018 ausgezeichnet. Dabei wurden insbesondere der Einsatz von Sicherheitsglas und die sehr flache Bauweise hervorgehoben.

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

GLAS+RAHMEN



Fotos/Grafiken: © Cleverglas

PRODUKTVARIANTEN FÜR DEN INNEN- UND AUSSENEINSATZ

Cleverglas steht in zwei Ausführungsvarianten als Cleverglas Iso und als Cleverglas Fit zur Verfügung: Cleverglas Iso hat die Eigenschaften von Isolierglas, es ist wärme- und schallisierend, wasserdicht, und es besitzt Brandschutzeigenschaften. Unter Brandschutzaspekten ist Cleverglas mit der Kombination aus LED, Acryl und Sicherheitsglas laut Hersteller die schlaunere Lösung gegenüber herkömmlichen Flächenlichtern. Im Außenbereich ist dieses Produkt in Fenstern und Fassaden sowie in der Außenwerbung oder als Sichtschutzelement einsetzbar. Im Innenraum eignet es sich für Anwendungen in Feuchträumen. Ein ganz besonderer Effekt von Cleverglas Iso ist die Sichteinschränkung durch das Einschalten der Beleuchtung. Was zunächst wie eine klare Fensterscheibe aussieht, wird durch das Einschalten der LED-Lichtelmente bis zu 80 Prozent blickdicht. Cleverglas Fit ist für die Gestaltung von Innenräumen konzipiert. Das Produkt kann besonders dann punkten, wenn das Flächenlicht sehr flach sein muss. Die Glasscheibe ist auf Wunsch individuell bedruckbar. Anwendungsbereiche von Cleverglas Fit sind beispielsweise der hochwer-



Bei der Vorstellung von Cleverglas am 23. Februar wurden Musterexponate der beiden Produktvarianten für verschiedenste Anwendungen präsentiert. Etliche der 160 Premierengäste erstanden nach Berichten von Friedrichs Glas und Hansen gleich vor Ort einen Musterkoffer.

tige Innenausbau, der Möbelbau sowie die Küchen- und Badgestaltung, aber auch der Aufzugbau. Beide Cleverglas-Produkte werden auf Maß gefertigt. Die Bandbreite der möglichen Abmessungen reicht von 80 x 80 Millimeter bis maximal 1.200 x 3.000 Millimeter. Auch Sonderformen sind möglich. Auf Wunsch lässt sich das Licht auch steuern und dimmen, von kalt- bis warmweiß oder in RGB, auch im Farbwechsel. Cleverglas wird anschlussfertig ausgeliefert. www.cleverglas.de

E^{lementar}



In der Isolierglasbranche hat die kleine Ursache oft eine große Wirkung. Verbindungssysteme von CERA® sind die unverzichtbar effizienten Elementarteilchen in der Produktion. Und mit Sicherheit die beste Wahl. www.cera-gmbh.com

CERA 
Sicher in Bestform

Mut zum Werkstoff Glas

DESIGNGLÄSER FÜR WAND- ODER MÖBELOBERFLÄCHEN STEHEN BEI VIELEN BAU- UND MÖBELSCHREINERN NOCH NICHT UNBEDINGT IM FOKUS - OFT MANGELS ERFAHRUNG. THOMAS PLOEGER, BERATER FÜR DESIGNGLAS IM INTERIEUR BEI AGC INTERPANE, BERICHTET ÜBER BESCHAFFUNG, VORVERARBEITUNG UND MONTAGE.

WENN ES UM FARBIGE Gläser für den Möbelbau und die Interieurgestaltung geht, sind der Vielfalt kaum Grenzen gesetzt. Das mit einer „glossy“-Oberfläche glänzende Produkt Lacobel und die satinierte Variante Matelac sind organisch auf der Glasrückseite lackierte Gläser, die im Interieur vielfach die erste Wahl darstellen, denn sie punkten mit Farbstabilität, Homogenität und Langlebigkeit, und sie lassen sich leicht verarbeiten. Betrachtet man die Lieferkette, beginnt alles mit der industriellen Fertigung des Basisglases – eine klare Scheibe, meist in der Größe 3,21 x 6,00 Meter oder 3,21 x 2,55 Meter, auch Bandmaß, bzw. geteiltes Bandmaß genannt. Diese wird beim Hersteller AGC zu Lacobel, Matelac, Spiegeln und vielen weiteren Produkten veredelt. Erste Handelsform ist eine ganze LKW-Ladung. Diese geht entweder zu Distributionszentren, die nach Anforderung der Kunden kleinere Gebinde zusammenstellen. Sehr große Verarbeiter lassen sich zum Teil ebenfalls mit Ladungen beliefern. Lokale Glasverarbeiter lagern sortierte Blätter, um selbst oder gemeinsam mit Partnern das Handwerk mit individuell zugeschnittenem und bearbeitetem Glas (Festmaße) zu bedienen. Sie erledigen

alle notwendigen Bearbeitungen, wie Kanten, Löcher etc. Wer also kleinere Mengen oder Einzelstücke für den Möbelbau oder Wandgestaltungen benötigt, findet im lokalen Glaserhandwerk die richtigen Ansprechpartner.

AUFMASS UND TOLERANZEN

Wie mit jedem anderen Material beginnt dann alles mit einem präzisen Aufmaß. Hierbei ist es ratsam gleich zu Beginn die notwendigen Toleranzen mit dem Verarbeitungspartner abzustimmen. Für Wandverkleidungen ist meist die Normung des Glaserhandwerks hinreichend. Mit professioneller CNC-Bearbeitung sind auch die geringeren Toleranzen realisierbar. Hierbei ist zu beachten, dass für die unterschiedlichen Bearbeitungen und Veredlungen sehr unterschiedliche Maschinenparks notwendig sind, die zudem auf unterschiedliche Chargengrößen zugeschnitten sind. Selten bündelt ein Verarbeiter alle Möglichkeiten.

SCHNELLER MONTIERT ALS FLIESEN

Befestigungsarten für Designglas existieren viele: Glas kann wie Fliesen mit mineralischem Kleber angebracht



DER AUTOR

Thomas Ploeger ist Consultant für Designglas im Interieur bei AGC Interpane. Er berät Kunden in der DACH-Region und Dänemark. Tel. 0151/10198392



Fotos: © AGC Glass Europe

Glatt, hygienisch und einfach zu montieren: Vieles spricht für Designglas als Wandverkleidung.

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



Auch für große Wandflächen und im Bad ist Glas oft eine attraktive Lösung. Einer der Vorteile: Darauf gemalte „Kunstwerke“ sind wieder abwischbar.

werden, auf Trägermaterial geklebt oder mit Keilleisten aufgehängt werden. Die sicherste Lösung ist das Verkleben mit Silikon. Um zu gewährleisten, dass alle verwendeten Komponenten harmonisieren und bei Bedarf zertifiziert sind, bietet zum Beispiel AGC ein komplettes System an. Die fachgerechte Verwendung der Produktserie „FIX-IN“ mit Lacobel, Matelac oder Spiegeln ist mit einer Herstellergarantie versehen. Saubere, nicht sandende Untergründe verstehen sich von selbst. Feuchtigkeit, Primer usw. müssen sicher abgelüftet sein. Gerade Primer kann zur Oxidation der Beschichtung führen und eine tickende Zeitbombe sein. Soweit die Farbe des Untergrundes deutlich anders ist als die des Glases, sollte der Bereich der Glasstöße vorher in ähnlicher Farbe behandelt werden. Doppelklebeband wird nun auf die Wand in vertikalen Streifen aufgebracht. Dazwischen Streifen mit Silikon, die etwas dicker sein müssen als das Klebeband. Das Glas wird, idealerweise mit Saugern vorsichtig an die Wand gesetzt, kann schwimmend auf dem Silikon noch exakt positioniert und anschließend final angedrückt werden. Das Klebeband sorgt für Anfangshaftung und hinreichend Abstand zum Trägermaterial, sodass das Silikon möglichst schnell abbinden kann. Über längere Zeit nicht abbindendes Silikon kann Reaktionen an der Beschichtung herbeiführen und sichtbar

durchschlagen. Die Einfachheit und Effizienz der Befestigung ist beispielsweise auf dem Video-Kanal YouTube gut visualisiert (www.youtube.com/watch?v=E3opjuwqp-Q). Ideal ist es eine dauernde Hinterlüftung der Scheiben sicherzustellen. Vertikale Fugen können problemlos versiegelt werden. Für Ecken und Kanten können Kantenprofile aus dem Fliesenbereich eingesetzt werden. Tipp für Gehrungsecken: Glasecken unter 90 Grad sind empfindlich, darum sollte die Ecke als Ganzes geplant und die Stöße in den geraden Schenkeln realisiert werden. Die sicherste Lösung bei Glasbruch durch splitterbindender Safe-Folie auf der Rückseite. Das Handelsprodukt ist erkennbar am Zusatz „Safe“.

Den richtigen Partner und die geeignete technische Lösung zu finden, ist für das Handwerk die Herausforderung. Der Gang zum lokalen Glaser-Fachbetrieb beantwortet meist schon die wichtigsten Fragen. Wer einen inspirierenden Life-Eindruck von Glasprodukten sucht, wird auch in der Speicherwerkstatt in Hamburg fündig.

www.speicherwerkstatt.com

www.interpane.com, www.agc-yourglass.com



Im dem von AGC angebotenen Montagesystem „Fix-In“ sind alle Klebekomponenten für die Glasbefestigung aufeinander abgestimmt.

Erfolgreiches Zwei-Generationen-Team von Glas Herzog (v.l.): Andreas Herzog jun., Andreas Herzog sen. und Thomas Herzog.



Passionierte Glasspezialisten

DIE FIRMA GLAS HERZOG IM BADEN-WÜRTTEMBERGISCHEN WAGHÄUSEL FEIERT 2018 IHR 70-JÄHRIGES BESTEHEN. DER BETRIEB WIRD ERFOLGEICH VON DER ZWEITEN UND DRITTEN UNTERNEHMERGENERATION GEFÜHRT UND HAT IN DER VERGANGENHEIT SCHON MEHRFACH DEN RICHTIGEN INSTINKT FÜR NEUE ENTWICKLUNGEN IN DER GLASBRANCHE GEHABT.

WIE BEHAUPTET SICH EIN Mittelständler heute im umkämpften Glasmarkt? Die Nachfrage ist zwar auf einem hohen Niveau, dennoch ist die Stimmung angespannt. Die Kunden von Glas Herzog müssen sich gegen die oft günstige Konkurrenz aus dem Ausland durchsetzen und geben den Druck weiter. Strategisch zeigt sich Glas Herzog mit seinen 75 Mitarbeitern bestens aufgestellt. Das Unternehmen setzte schon früh auf das richtige Pferd und trieb die Automatisierung in der Produktion zielstrebig voran – ein wesentlicher Erfolgsgarant. Heute entstehen täglich mehr als 1.000 Isoliergläser in der vollautomatischen Fertigung. Angesichts des harten Preiskampfes in der Branche macht sich Senior-Geschäftsführer Andreas Herzog keine Illusion: „Über den Preis gewinnt man Kunden – aber man kann Kunden damit nicht halten!“ Das Unternehmen setzt darum konsequent auf einen Mehrwert durch besonderen Service und Zuverlässigkeit – von der Fertigung und Produktion bis hin zum Verkauf.

KONSEQUENTE QUALITÄTSSICHERUNG

Vor allem geht es den Kunden immer um Qualität. Angespornt von den Aufträgen der Türenindustrie mit ihren hohen Anforderungen haben Andreas Herzog sen.

ÜBER GLAS HERZOG

Die Firma Glas Herzog wurde 1948 gegründet. Heute beschäftigt die Glas Herzog GmbH in Waghäusel (Baden-Württemberg) über 75 Mitarbeiter und beliefert Kunden in Deutschland sowie in den angrenzenden Nachbarländern mit hochwertigen Glasprodukten. Die Geschäftsführung bilden Andreas Herzog sen., Andreas Herzog jun. und Thomas Herzog.

Das Angebot umfasst die komplette Isolierglaspalette aus Zweifach- und Dreifach-Isoliergläsern. Bei Einscheiben- und Verbund-Sicherheitsglas, kombiniert mit weiteren Funktionen wie Sonnenschutz oder Selbstreinigung, bietet Glas Herzog das ganze Spektrum moderner Isoliergläser. Einer der Schwerpunkte sind Isoliergläser für Haustüren in verschiedenen Aufbauten wie Zweifach-, Dreifach- und Vierfach-Isoliergläser.

Zum Leistungskatalog des Unternehmens gehören kompetente Beratung, vollautomatisierte Glasproduktion sowie Verkauf und zuverlässiger, schneller Service. Glas Herzog unterstützt Kunden außerdem bei der Montage großer Scheiben mit Kran und Sauganlage.

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

GLAS+RAHMEN



Foto: © Thomas Rathay



Foto: © Glas Herzog

Lichtdurchflutetes und offen gestaltetes Gebäude: Die Versandhalle der Glas Herzog GmbH in Waghäusel.

Alles, was geht, wird bei Glas Herzog automatisiert. Vorn im Bild ein Restplattenspeicher von Hegla.

und seine Söhne Andreas und Thomas mit ihrem Know-how über die Jahre ein System zur Qualitätssicherung aufgebaut, von dem alle Bereiche des Unternehmens profitieren. Diese hohen Standards, die immer wieder auf den Prüfstand gestellt und weiter verbessert werden, sind wichtige Erfolgsfaktoren. Die Messlatte liegt hoch, das wissen auch die Kunden.

Das unternehmerische Qualitätsverständnis hat Tradition im Familienbetrieb, der sich seit 1948 aus einer Glasschleiferei entwickelt hat. Schon der Firmengründer investierte konsequent in den Ausbau seines Unternehmens. Bereits Anfang der 60er Jahre bildete die Isolierglasproduktion ein wichtiges Standbein bei Glas Herzog. Als kluger Schachzug entpuppte sich die Installation eines vollautomatischen Sortiersystems für Floatgläser. Diese können nun direkt vom Zuschnitt – und nach der Auftrags-Reihenfolge sortiert – in die Isolierglaslinie eingespeist werden. Eine Idee von Andreas Herzog sen.

NEUESTER STAND DER ANLAGENTECHNIK

Bauliche Erweiterungen und Investitionen in den Maschinenpark sind Zeichen der zielstrebigsten Automatisierung. Zuletzt ging im August 2017 eine neue VSG-

Schneidanlage in Betrieb. Damit ist eine noch schnellere und präzisere Bearbeitung möglich. „Wir sind auf dem neuesten Stand der Maschinenteknik“, sagt Andreas Herzog jun. nicht ohne Stolz und verweist auf den hohen Automatisierungsgrad im Unternehmen: Alles was geht, wird im Betrieb mittlerweile automatisch gemacht. Damit ist das Unternehmen im Wettbewerb bestens aufgestellt. Strategische Verbindungen sind weitere Erfolgsfaktoren bei Glas Herzog. Ein Fixpunkt ist die Partnerschaft im Saint-Gobain-Netzwerk ClimaplusSecurit-Partner (CSP).

ÜBERZEUGTER SAINT-GOBAIN-PARTNER

Glas Herzog ist seit über 30 Jahren mit dabei und eines der ältesten Mitglieder. Der Betrieb kann als Lizenznehmer auf die Konzernressourcen zugreifen und profitiert vom Leistungsangebot und Expertenwissen. „Der direkte Draht zum Hersteller ist ein klarer Pluspunkt in der Kundenberatung und bei der Akquise“, so Andreas Herzog jun.

Die Partnerschaft bringt auch wirtschaftliche Vorteile. Über das Netzwerk und die Architektenberater von Saint-Gobain erhielt Glas Herzog beispielsweise den Zuschlag beim Hotel-Projekt Seezeitlodge am Bostasee – ein Bauvorhaben mit ambitioniertem Energiekonzept. Der Fachbetrieb übernahm unter anderem die Herstellung und den Einbau hocheffizienter Sonnenschutzgläser. Das nächste Pionier-Projekt startet gerade in München: Eine Reihenhaussiedlung im Passivhausstandard. Dort wird das neue Komfort-Wärmeschutzglas ECLAZ von Saint-Gobain erstmals im großen Stil eingesetzt. „Eine spannende Aufgabe“, sagt Thomas Herzog. „So etwas macht man nicht jeden Tag“, freut sich die Firmenleitung über solche Leuchtturmprojekte.

Das Wort Familienunternehmen wird bei den Herzogs täglich mit Leben gefüllt. Auch Ehefrau und Mutter Ruth Herzog arbeitet in der Firma mit. „Sie unterstützt uns alle tatkräftig jeden Tag“, betont Andreas Herzog jun. Kunden und Besucher merken gleich, dass die Chemie stimmt – ein weiterer Erfolgsfaktor. Die zwei aktiven Generationen ziehen an einem Strang, wenn es um die Belange des Betriebs geht – für die Unternehmensnachfolge ein zentraler Punkt. „Ich habe die beiden noch nie in die Firma gedrängt und sie an der langen Leine laufen lassen“, verrät Senior Herzog sein Rezept. Die Söhne hatten die Freiheit, ihren eigenen Weg zu gehen: Thomas Herzog wählte eine Ausbildung und Meisterschule während Andreas Herzog jun. ein BA-Studium vorzog. Schließlich kehrten beide in den Familienbetrieb zurück. Heute hält das Führungstrio mit seiner ansteckenden Begeisterung das Unternehmen auf Kurs. „Ich schätze hier die Vielseitigkeit und tägliche Herausforderung“, beschreibt Andreas Herzog jun. seinen Antrieb und sein Bruder Thomas pflichtet bei: „Es macht Spaß, hier zu arbeiten. Irgendwie hat man das im Blut!“

www.glas-herzog.de, www.climaplus-securit.com

„Über den Preis gewinnt man Kunden – aber man kann Kunden damit nicht halten!“

Andreas Herzog sen.

Abschluss der zweiten Ausbauphase

MITTE APRIL NAHM TREMCO-ILLBRUCK-CEO REINER EISENHUT AM UNTERNEHMENSSTANDORT TRAUNREUT EINE NEUE PRODUKTIONSANLAGE FÜR DICHT- UND KLEBSTOFFE IN BETRIEB. LAUT UNTERNEHMEN HANDELT ES SICH UM DIE MODERNSTE IHRER ART.



MIT DER INVESTITION von 6,5 Millionen Euro markiert die neue Anlage die größte Einzelinvestition des amerikanischen Mutterunternehmens RPM in Europa. tremco illbruck schließt damit die zweite Phase der Weiterentwicklung seiner deutschen Standorte ab. Erst im Dezember war am oberpfälzischen Standort Bodenwöhr eine neue Anlage für imprägnierte Abdichtungsbänder in Betrieb gegangen. Das Unternehmen gehört zu den führenden Herstellern von Kleb- und Dichtstoffen auf Basis der Hybridtechnologie. Bereits 2008 führte tremco illbruck das erste Produkt ein. Die Technologie ermöglicht einerseits die Herstellung gesundheitsverträglicher Produkte ganz ohne Isocyanate und Lösemittel für den Baubereich und andererseits viele gänzlich neue Anwendungen. Dazu zählen insbesondere kraftvolles Kleben und emissionsfreies, flexibles Abdichten. „Die steigende Nachfrage nach unseren Systemlösungen fordert die Modernisierung der Anlagen und den Aufbau neuer Kapazitäten“, sagt Reiner Eisenhut, CEO & Managing Director von tremco illbruck. „Mit dem Ausbau unserer deutschen Standorte im ‚bayerischen Chemiedreieck‘ schaffen wir optimale Voraussetzungen.“

AUSSTOSSVERDOPPLUNG MÖGLICH

Bislang liefen im Technologiezentrum für Kleb- und Dichtstoffe in Traunreut vier Mischanlagen. Der Produktionsprozess bei der neuen Anlage ist jedoch ein anderer. Statt jedes Mal neu beschickt zu werden, wird sie automatisiert viele verschiedene Grundrezepturen liefern.

v.l.: Bernd Schürmann, Operations Manager Traunreut, Reiner Eisenhut, CEO & Managing Director der tremco illbruck Group GmbH, und Dr. Sebastian Patzig, Technischer Leiter und Leiter der Qualitätssicherung am Standort Traunreut, starten den neuen Mischer.

Mit der neuen Produktionsanlage für Dicht- und Klebstoffe kann die Produktion in Traunreut verdoppelt werden.

Diese erhalten dann durch Katalysator und Farbpigmente ihre endgültigen Eigenschaften. So ist es möglich, die Produkte exakt zu modifizieren. Für einen Produktionszyklus benötigt die neue Anlage eine deutlich geringere Zeit als die bisher üblichen 180 bis 240 Minuten. Zudem muss die Mischanlage nur noch einmal im Jahr vollständig gereinigt werden. Elementar sind bei der Herstellung von Dicht- und Klebstoffen die Faktoren Zusammensetzung und Verarbeitung. Das heißt: Man muss beste Rohstoffe im exakten Verhältnis zum richtigen Zeitpunkt bei passender Temperatur, Feuchtigkeit und Geschwindigkeit mischen. „Das Wichtigste dabei ist, keinerlei Luftfeuchtigkeit an die Grundmasse kommen zu lassen“, betont Dr. Sebastian Patzig, am Standort Traunreut verantwortlich für die Qualitätssicherung. Denn nur so könnten ungewollte Reaktionen, wie etwa vorzeitiges Aushärten, verhindert werden.

GUT FÜR DIE ZUKUNFT AUFGESTELLT

Für die neue Mischanlage wurde eine bestehende Lagerhalle vollständig umgebaut. Im Außenbereich wurden Fundamente für bis zu fünf große Silos und vier Tanks gesetzt. Aktuell stehen dort erst drei Behälter. Und auch die rund 800 Quadratmeter große Halle ist mit der neuen Anlage erst zur Hälfte belegt. Aber tremco illbruck blickt optimistisch in die Zukunft: „Gegenwärtig haben wir die Genehmigung für die Herstellung von 10.000 Tonnen Kleb- und Dichtstoffe pro Jahr“, informiert Bernd Schürmann, der Operations Manager der Zweigniederlassung Traunreut. „Mit der Erweiterung können wir unser Produktionsvolumen verdoppeln. An einem Konzept zur weiteren Optimierung wird bereits gearbeitet.“ www.tremco-illbruck.com



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

Mut zum digitalen Wandel

BEI MANCHEM UNTERNEHMER GEHT DIE ANGST UM, BEI DER DIGITALEN TRANSFORMATION DEN ANSCHLUSS ZU VERPASSEN. GANZ UNBEGRÜNDET IST DAS LAUT CARSTEN ENGELHARDT, GRÜNDER VON DEVELOP+, NICHT. GLAS+RAHMEN SPRACH MIT DEM UNTERNEHMENSBERATER FÜR BETRIEBLICHE VERÄNDERUNGSPROZESSE ÜBER DIE AKTUELLE SITUATION IN DER GLASBRANCHE.

G+R: Herr Engelhardt, was ist eigentlich der Kern der digitalen Transformation?

ENGELHARDT: Digitale Transformation bedeutet, dass sich ein Unternehmen meist grundlegend ändert. Im Zusammenhang mit der Digitalisierung der Wirtschaft wird oft der Begriff „Disruption“ verwendet. Disruption, aus dem Englischen abgeleitet, bedeutet „Zerstörung“, „Unterbrechung“ und beschreibt Vorgänge, die bestehende Dienstleistungen, Geschäftsmodelle, Produkte, Technologien etc. grundlegend verändern. Das heißt, im Gegensatz zu Innovationen, die es seit langem gibt, lösen disruptive Neuerungen Bestehendes teilweise oder vollständig ab, „zerstören“ dieses also. Zur digitalen Transformation gehören, je nachdem, wie ein Unternehmen ausgerichtet ist, unterschiedliche digitale Systeme wie CRM, also Customer Relation Management-System, Softwarelösungen zur funktionsbereichsübergreifenden Unterstützung sämtlicher in einem Unternehmen ablaufenden Geschäftsprozesse, genannt ERP, Enterprise Resource Planning, aber auch Ansteuerungssysteme von Maschinen, Versand und Logistik. Alle Prozesse entlang der Wertschöpfungskette sind hier zu betrachten.

G+R: Wie weit ist Ihrer Meinung nach die Glasbranche mit der Digitalisierung?

ENGELHARDT: Seit zwanzig Jahren kenne ich die Bau- und insbesondere die Glasbranche und weiß, dass die-

„Je länger Unternehmen die Digitalisierung vor sich herschieben, desto größer ist die Gefahr, aus dem Markt gedrängt zu werden.“

Christian Engelhardt

Christian Engelhardt kommt aus der Glasbranche und begleitet als Unternehmensberater Unternehmen bei der digitalen Transformation.

se traditionell eher zurückhaltend neuen Themen gegenüber ist. Die Heizungs-, Lüftungs- und Regelungstechnik und viele andere sind weiter im Bereich Digitalisierung, die Big Player am Markt ebenfalls. Durch die Vernetzung der Glasbranche mit anderen Gewerken können sich die Unternehmen dem Thema gar nicht mehr entziehen. Beim Thema elektronische Verschattungen von Gebäudeöffnungen ist die Kooperation unterschiedlicher Gewerke erforderlich. Allerdings: Wenn die Auftragsbücher voll sind, ist der Antrieb, Veränderungsprozesse im Unternehmen anzustoßen, eher schwach. Aber je länger Unternehmen die Digitalisierung vor sich herschieben, desto größer ist die Gefahr, aus dem Markt gedrängt zu werden.

G+R: Welche Möglichkeiten haben mittelständische Unternehmen der Glasbranche, sich diesen Herausforderungen zu stellen?

ENGELHARDT: Verschiedene staatliche Förderprogramme des BMWI wie „Go digital“ und „Unternehmenswert Mensch“ oder die „Potenzialberatung in NRW“ bieten die Möglichkeit, für bestimmte Unternehmensgrößen beispielsweise einen externen Berater in Teilen finanzieren zu können. Dieser erarbeitet mit dem Geschäftsinhaber eine Selbsteinschätzung: Wo stehe ich im Markt? Welche möglichen Wettbewerbsnachteile habe ich, und welche Investitionen sind notwendig? Diese und weitere Fragen müssen geklärt werden. Im nächsten Schritt werden dann Ziele, Maßnahmen und ein Zeitplan definiert sowie Teams gebildet, die den Veränderungsprozess begleiten. Ein einfaches Beispiel: Ziel kann es zum Beispiel sein, dass Kundenkontakte, die in Form von Worddokumenten, Exceltabellen, Mailinglisten etc. an verschiedenen Stellen im Unternehmen gespeichert sind, zentral in ein professionelles CRM-System überführt werden. Dieses korrespondiert mit dem Auftragsabwicklungssystem – Auftragserstellung, -abwicklung und Rechnungsstellung geschehen sozusagen auf Knopfdruck. Weitere Softwarelösungen für andere Geschäftsprozesse können ebenso definiert werden. Der Berater begleitet diesen Veränderungsprozess kontinuierlich und steht auch bei möglichen Konflikten mit Mitarbeitern und Führungskräften zur Seite.

ÜBER DEVELOP+

Carsten Engelhardt ist gelernter Industriemechaniker, hat ein BWL-Studium mit Abschluss Diplom-Kaufmann, Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik, Personal und Organisation, absolviert und ein Kurzstudium zum Digital Transformation Consultant abgeschlossen. Engelhardt war knapp zwanzig Jahre in der Glasbranche tätig, unter anderem als Geschäftsführer mehrerer mittelständischer Glasverarbeitungsunternehmen. In diesem Jahr hat er sein Unternehmen develop+ gegründet und begleitet als Unternehmensberater für betriebliche Veränderungsprozesse mittelständische Unternehmen, insbesondere auch beim Thema digitale Transformation.



Foto: © develop+

BUCHPREMIERE DIGITALISIERUNG PRAKTISCH GESTALTEN

Das 111-Ideen-Buch fürs Handwerk von Andreas R. Fischer ist Anfang März auf der IHM in München vorgestellt worden. Es will Handwerksbetrieben helfen, vom digitalen Boom zu profitieren.



„Das 111-Ideen-Buch fürs Handwerk“ erscheint als erster von drei Bänden der Reihe „Digitalisierung praktisch gestalten“. Es richtet sich gewerkübergreifend an Unternehmer des Handwerks, die sich auf die eigene Fahne geschrieben haben, ihr Unternehmen Schritt für Schritt zu digitalisieren. Der Autor Andreas R. Fischer liefert dafür konkrete Ideen, die nichts mit „digitaler Theorie“ zu tun haben. Sie sind gelebte Praxis, entweder im Unternehmen des Autors, bei befreundeten Kollegen, bei Netzwerkpartnern, Gleichgesinnten oder Referenzunternehmen. Der Leser wird auf eine digitale Reise geschickt. Sein Daumen ist der Reiseführer. Aufschlagen, lesen, denken, weglegen, weiterlesen, diskutieren, entscheiden. Jede Idee kann direkt über eine eigens für dieses Buch entwickelte „Ideenampel“ bewertet und priorisiert werden. So entsteht – quasi automatisch – ein auf den Leser zugeschnittenes Ideen-Ranking. Alle Ideen fokussieren auf die zentralen Handlungsfelder der Digitalisierung: Produktivität, Arbeitskultur, Strategie, Kunden und Geschäftsmodell.

DAS 111-IDEEN-BUCH



Andreas R. Fischer:
Das 111-Ideen-Buch fürs Handwerk, G+F Verlags- und Beratungs GmbH, 192 Seiten, 24,90 Euro, ISBN 978-3941038-21-9.

Der Autor Andreas R. Fischer startete 1993 als Chefredakteur der Fachzeitschrift EDV und Kommunikation für das Handwerk. Heute will er Unternehmen dabei unterstützen, vom „digitalen Boom“ zu profitieren.

Die Ideen sind so vielschichtig wie die Digitalisierung selbst. So bietet der Autor mit lockerer Feder ein Potpourri an Themen wie zum Beispiel: „Auch ein analoger Chef kann digital denken und handeln“; „Ein virtueller Projektteam gehört einfach dazu“; „Zusammenarbeit neu definieren – das geht“; „Ich will ein digitaler Turbolader sein“; „Valide Daten statt Bauchgefühl“ oder „Command & Control ist out“. Mit diesem Buch wird der Handwerksunternehmer laut Autor in die Lage versetzt, die Digitalisierung als Schlüsselfaktor für mehr Erfolg und Handlungsspielraum zu verstehen. Band 2 – „Das Arbeitsbuch fürs Handwerk“ erscheint im vierten Quartal 2018. Darin erhalten die Leser eine de-

taillierte Anleitung zur Entwicklung einer eigenen, auf das Unternehmen zugeschnittenen Digitalisierungs-Roadmap. In Band 3 – „Das Praxisbuch fürs Handwerk“, das im Frühjahr 2019 vorgestellt wird, kommen Handwerksunternehmer zu Wort, die bereits erfolgreich Digitalisierungsprojekte umgesetzt haben.



eT-Hover-allround

Multitalent

- ▶ Vakuumbegeräte nach DIN EN 13155
- ▶ eT-Hover-allround: endlos drehen, 90° schwenken, horizontaler / vertikaler Transport > jede Funktion einzeln oder kombiniert möglich

Das eT-Hover-modesty ist eine technische und kostengünstige Alternative zum eT-Hover-allround



eT-Hover-modesty

einfach vielseitig

- ▶ Vakuumbegeräte nach DIN EN 13155
- ▶ eT-Hover-modesty: pneumatisch 90° drehen oder manuell drehen endlos (alle 90° rastend)

 euroTECH

EUROTECH Vertriebs GmbH
Dammstraße 1
72351 Geislingen
DEUTSCHLAND

Telefon: +49 7433 90468-0
Fax: +49 7433 90468-13
E-Mail: info@euro-tech-vacuum.de

www.euro-tech-vacuum.de

Flügel aus Glas

DIE CLARA FENSTER AG STELLTE AUF DER FENSTERBAU FRONTALE 2018 IHR NEUES FENSTERSYSTEM CLARA VOR, BEI DEM DER FLÜGEL FAST VOLLSTÄNDIG AUS GLAS BESTEHT. PRODUKTVORTEILE LAUT UNTERNEHMEN: 15 PROZENT MEHR LICHTINFALL, EDLES DESIGN, VIEL GESTALTUNGSSPIELRAUM, HOHE WÄRMEDÄMMUNG UND ERHÖHTER SCHUTZ BEI AUFHEBELUNGSVERSUCHEN.

DIE SCHWEIZER Clara Fenster AG begann das Jahr 2018 mit einer breit angelegten Produkteinführung. Der Slogan „Clara, das Fenster mit Ausblick“ transportiert die zentralen Produktvorteile des neuen Fensters aus Sicht des Herstellers: Viel Gestaltungsfreiheit und 15 Prozent mehr Licht. Nachdem das Unternehmen viele Monate gemeinsam mit Industriepartnern im stillen Kämmerchen getüftelt hatte, wurde die Produktneuheit, das Clara Fenster, zunächst auf dem heimischen Markt vorgestellt. Nachdem es auf der Swissbau auf sehr positive Resonanz gestoßen war, ging Philippe Boudot, Geschäftsführer der Clara Fenster AG, mit seiner Mannschaft den nächsten Schritt und machte sich daran, Verbindungen zu deutschen Fensterbauern, Planern und Architekten zu knüpfen. Dafür bot die Fensterbau Frontale genau den richtigen Rahmen. Zu sehen war das Clara Fenster dort auf dem Stand der Gutmann Bausysteme GmbH. Bei modernen Fenstern sind Leistungsmerk-

male wie hohe Wärmedämmung, Energieeffizienz und nach Bedarf ausgelegter Schallschutz längst eine Selbstverständlichkeit. Dennoch hat man bei Clara Fenster nach eigenen Aussagen das klassische Fenster dekonstruiert und neu gedacht. Geschäftsführer Boudot erklärt warum: „Architekten und anspruchsvolle Bauherren lieben große Glasflächen ohne Rahmen, Pfosten und Sprossen, die den Blick nach außen unterbrechen.“ Clara Fenster besitzt einen rahmenlosen Fensterflügel komplett aus Glas (die Beschlagtechnik wird im integrierten GFK-Profil befestigt) und lässt daher erheblich mehr Tageslicht in den Raum fallen. Das klare Design ist laut Hersteller ein weiterer Pluspunkt. Jedes Clara Fenster ist ein Unikat, das an persönliche Vorlieben angepasst werden kann. Aufgrund der freien Farbwahl und der individuellen Abmessungen eignet sich das Clara Fenster für gewerbliche Objekte ebenso wie für den privaten Wohnneubau.

Das Fenster kann als Dreh- und Dreh-Kipp-Konstruktion sowohl einflügelig als auch mehrflügelig ausgeführt werden. Bei der mehrflügeligen Ausführung kommt es ohne Setzpfosten aus. Funktionale Bestandteile, wie Rahmen, Schließtechnik, Beschläge und Dichtungen sind hinter umlaufenden Emailleleiste verborgen. Für die Gestaltung der Rahmenkonstruktion sowie der Emaille-Umrandung innen und außen steht die komplette RAL-Farbpalette zur Verfügung. Alle Produktausführungen eignen sich laut Clara Fenster AG für den Einsatz in Passivhäusern ebenso wie für die energetische Sanierung. Abhängig von der Fensterkonstruktion erzielen Clara Fenster nach Unternehmensangabe einen U_w -Wert von $0,75 \text{ W/m}^2\text{K}$. Dank der durchgehenden Glasfläche und der verborgenen Beschläge könne das Fenster darüber hinaus nur schwer von außen aufgehebelt werden und sei mit gehärteten Gläsern ausgestattet, heißt es in der Produktpräsentation. www.clarafenster.ch

PRODUKTDDETAILS CLARA FENSTER

Fenstersystem: Clara W/A 3.1.2

Elementstärke:

Rahmenquerschnitt 58-62 x 58mm, Aluminiumdeckschale, Clara/Gutmann, Befestigung durch Cliphalter gleitend auf der Holzkonstruktion

Flügeldicke: 54 bis 58 mm

Verglasung im Standard: 6/16/4/24/6 mm

I. Die Fensterecke zeigt den Aufbau des Ganzglas-Flügels im Dreifach-Aufbau. r. Funktionselemente, wie Rahmen, Schließtechnik und Dichtungen werden hinter emaillierten Glasstreifen verborgen.



Foto: © Clara Fenster AG



MEHR DURCHBLICK GEFÄLLIG?



Fenster einfach erklärt.

Das wünschen sich Ihre Kunden sicherlich auch.

 **OKNOPLAST**
Europas Fensterexperten



Besuchen Sie jetzt unseren YouTube-Kanal „OKNOPLAST LAB“.
Zahlreiche Erklärvideos zum Thema Fenster, Terrassentüren und Smart Home.
Auch unter www.oknoplast.de

Positive Messebilanz

DIE RESONANZ DER FACHBESUCHER AUF DIE ZUR FENSTERBAU FRONTALE PRÄSENTIERTEN NEUHEITEN SEI AUSGESPROCHEN POSITIV GEWESEN, BERICHTET DIE RODENBERG TÜRSYSTEME AG.

EXKLUSIVE PREMIUMFÜLLUNGEN, die den wachsenden Ansprüchen an Design, Individualität, Qualität und nicht zuletzt dem Wunsch nach mehr Natürlichkeit Rechnung tragen, standen einmal mehr im Fokus der Präsentation des Unternehmens aus Porta Westfalica. Großen Zuspruch fand laut Unternehmen vor allem die erstmals vorgestellte Lignum-Kollektion für Haustüren aus Kunststoff oder Aluminium. Neben dem Werkstoff Keramik ist damit ein weiteres Naturprodukt zur Gestaltung innovativer Füllungskreationen von Rodenberg auf dem Markt. Lignum steht für Aufsatzfüllungen mit qualitativ hochwertigen Echtholzoberflächen aus Eiche im aktuell angesagten Altholz-Look. Erreicht wird diese Oberflächenqualität durch den Einsatz von Eichenfurnieren, die durch eine besonders lebhaft, ausdrucksstarke Holzmaserung überzeugen. Werkseitig zweifach geölt, verleihen sie den Modellen rustikalen Charme und eine natürliche Ausstrahlung. Typische Merkmale wie kleine Vertiefungen und Äste verstärken dabei den unverwechselbaren Altholz-Charakter. Aufgrund der individuellen Maserung und Struktur, die das Naturmaterial Holz mit sich bringt, stellt jede echtholzfurnierte Lignum Haustürfüllung immer ein Unikat dar.

Als weitere Highlights präsentierte Rodenberg Modelle aus der aktuellen Art Decor-Line mit Oberflächen im modernen Altholz-Design und effektvoller V-Nutoptik. Die Premiumfüllungen der neuen Kollektion zeichnen sich allesamt durch eine authentische Nachbildung natürlich gealterter Eichenhölzer aus und verbinden Pflegeleichtigkeit mit reduziertem Türdesign. Vier neue trendige Dekorfolien mit stark gemasertem und rustikal anmutender Eichenholz-Optik stehen zur Auswahl: von Desert Oak über Monument Oak und Mountain Oak bis hin zu Turner Oak. Kombinationen längs- und quer verlaufender Strukturen verstärken dabei das typische Altholz-Design. Weitere Merkmale der Modelle sind filigran gefräste und tiefschwarz lackierte V-Nuten (RAL



Die neue Lignum-Kollektion von Rodenberg besticht durch exklusive Aufsatzfüllungen mit Echtholzoberflächen aus Eiche geölt im angesagten Altholz-Look.

Fotos: © Rodenberg



Zu den Highlights auf dem Rodenberg Messestand zählten Modelle aus der neu entwickelten Art-Decor Line mit Oberflächen im trendigen Altholz-Design und effektvoller V-Nutoptik.

9005), die sich farblich von der Dekoroberfläche absetzen.

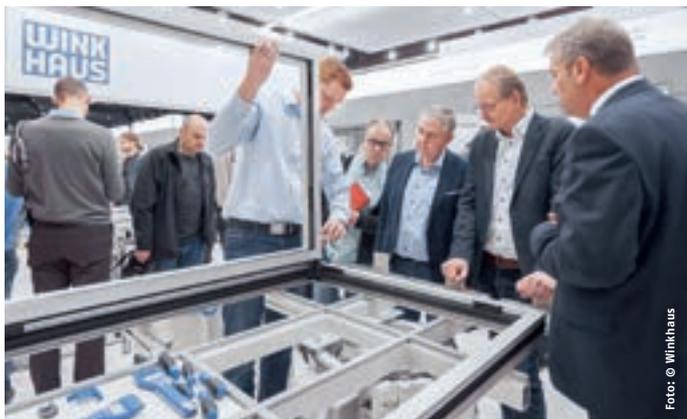
INTERNETBASIERTE KONFIGURATOREN

Daneben galt das Interesse der Fachbesucher den Live-Vorführungen rund um die verschiedenen Konfigurator-Lösungen basierend auf der Rodenberg Cloud. So konnte man sich detailliert über den unlängst komplett neu konzipierten Traumtür-Konfigurator im Responsive Webdesign informieren, der sich jedem mobilen Endgerät wie etwa Smartphone oder Tablet anpasst. Das benutzerfreundliche Online-Planungstool steht allen Kunden kostenlos zur Integration in die eigene Homepage zur Verfügung. Auch das Serviceangebot wird kontinuierlich optimiert, so dass Rodenberg in Kürze mit einer weiteren Variante inklusive Preiskalkulation der kompletten Haustür aufwarten kann. Ausführlich vorgestellt wurde überdies der FBS-Konfigurator. Die internetbasierte Softwarelösung dient zur Einbindung der jederzeit aktuellen Produkt- und Preislisten aller Rodenberg Modelle in die jeweilige Fensterbausoftware des Vertriebspartners und bietet zuverlässige Unterstützung in allen Phasen der Auftragsbearbeitung.

NEUE VERKAUFUNTERLAGEN

Rodenberg nutzte den Messeauftritt auch zur Markteinführung einer Reihe neu gestalteter Verkaufsunterlagen. So hält das Unternehmen einen aufwändig veredelten exklusiven Neuheiten-Katalog in limitierter Haptik-Auflage für eine erfolgreiche Marktbearbeitung im oberen Preissegment bereit. Daneben wird den Aufsatzfüllungen der neuen Lignum Kollektion mit Echtholzoberflächen ein gesonderter vierseitiger Prospekt gewidmet. Mit dem neuen Porta Plus Katalog für preisbewusste Türenkäufer steht allen Verkäufern ein weiteres praktisches Hilfsmittel für die tägliche Vertriebsarbeit zur Verfügung.

www.rodenberg.ag



Die Anschlagtische auf dem Messestand von Winkhaus luden zum Mitmachen ein.

MIT SMARTPHONE-FUNKTION SCHÜT-DUIS KLIMAFENSTER

Das Klimafenster 4.0 hört ab sofort auf das TaHoma Smart Home-System von Somfy. Damit folgt das innovative Produkt von Schüt-Duis Fenster und Türentechnik, Aurich, dem Trend zur Automatisierung. Das Klimafenster 4.0 vereint mehrere Funktionen: Lüften, Wärmerückgewinnen und Heizen. Nun lässt sich die innovative Heizscheibe des Klimafensters exklusiv in die TaHoma App von Somfy integrieren. Damit wird sie Teil eines umfassenden Smarthome-Systems. Haustechnische Elemente wie Licht, Heizung, Rollläden, Türschlösser und Alarmanlage werden hier intelligent vernetzt und per Smartphone, Tablet oder PC gesteuert. TaHoma kann bis zu 50 Heizungsempfänger beziehungsweise Raumthermostate ansteuern, auf Wunsch auch extern übers Internet. Eine Einzelraumregelung ist ebenfalls möglich.

www.schuet-duis.de



Durch die Verbindung zu TaHoma lässt sich das Klimafenster 4.0 mit integrierter Heizscheibe zum integralen Bestandteil einer vernetzten Gebäudeheizung machen.

SELBST PROBIERT UND ÜBERZEUGT ANSCHLAGTISCHE BEI WINKHAUS EIN PUBLIKUMSMAGNET

An den Anschlagtischen konnten interessierte Standbesucher selbst Hand anlegen und sich davon überzeugen, welche Vorteile Winkhaus Beschläge in der Verarbeitung bieten: So spart beispielsweise aluPilot beim Anschlag eines Aluminiumfensters bis zu zehn Minuten Arbeitszeit pro Fenster. Manch kritischer Standbesucher habe die Stoppuhr zur Hand genommen und sei angesichts der tatsächlich notwendigen Zeit erstaunt gewesen, berichtet Winkhaus. Ebenso montagefreundlich seien auch die Nachrüstbeschläge von Winkhaus für einbruchhemmende Fenster aus Kunststoff und Holz gemäß DIN 18104 Teil 2. Viele Profis hätten den Beschlag ausprobiert und am Stand ein Fenster umgerüstet. Interessiert begutachtet wurde auch eine neue Bandseite für den Drehkippschlag activPilot Concept, die ohne Zusatzbauteile ein Flügelgewicht von 130 Kilogramm trägt.

„Große Formate und entsprechend hohe Flügelgewichte sind im Alltag von Fensterprofis angekommen. Mit der weiterentwickelten Bandseite geben wir die passende Antwort“, erklärt Alfred Dinkelborg, Bereichsleiter Produktmanagement von Winkhaus. Großformatfenster hat auch die Erweiterung des Beschlagprogramms activPilot Comfort im Blick. Neue, verdecktliegende Eck- und Scherenlager ergänzen die Möglichkeiten für elegante Fensterelemente aus Kunststoff. Auch die neue barrierefreie Lösung für Bodenschwellen von Fenstertüren weckte die Aufmerksamkeit des Fachpublikums. Mit nahezu null Millimeter Höhe erfüllt sie zeitgemäße Anforderungen an komfortables Wohnen. Daneben präsentierte Winkhaus in Nürnberg eine breite Palette an Sicherheits-Tür-Verriegelungen, Zutrittsorganisation und Smart-Home-Lösungen.

www.winkhaus.de

LEISTUNG
ERFAHUNG
BERATUNG
QUALITÄT
KOMPETENZ

U-R-B-A-N

Vertrauen. Von Anfang an!

STEIGENDE ANSPRÜCHE AN
VERFAHREN UND OPTIK

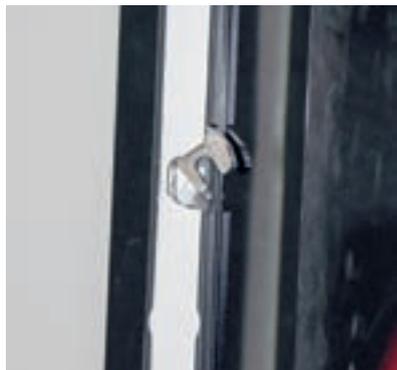
WIR BIETEN IHNEN
INDIVIDUELLE LÖSUNGEN!

Digitale Beschlagzukunft

DER SALZBURGER BESCHLAGHERSTELLER MACO PRÄSENTIERTE IN NÜRNBERG UNTER DEM MOTTO „CREATING INNOVATION“ PRODUKTKONZEPTE, DIE NACH SEINER EINSCHÄTZUNG DAS POTENZIAL MITBRINGEN, DIE BRANCHE ZU REVOLUTIONIEREN.

u. An der Tür-Konzeptstudie zeigte Maco ein völlig neues Verschlusssystem, bei dem beliebig positionierbare elektrische Verschlusspunkte ganz neue Türformen ermöglichen.

r. Der Verschluss wird bei dieser Studie selbst zum Designelement.



EINES DER INNOVATIVEN Highlights der Fensterbau Frontale 2018 war die Maco-Fensterstudie: „Es handelt sich dabei um eine designorientierte mechatronische Plattform, die modular aufgebaut ist“, fasst Ewald Marschallinger, Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing der Maco-Gruppe, zusammen. Konkret bedeutet dies, dass der Verarbeiter nicht mehr als vier Beschlagmodule benötigt – was einen Logistikkvorteil bietet –, damit aber völlig neue Maßstäbe erreicht: Die gesamte Technik verschwindet im flächenbündigen Rahmen, nicht einmal ein Griff ist mehr notwendig. Die Steuerung erfolgt wahlweise mittels Sensor, Smartphone, Fingerprint oder Sprachsteuerung. Das leise arbeitende System, das sämtliche Fensterzustände beherrscht, reagiert zudem vollautomatisch auf Umwelteinflüsse, schließt sich also etwa bei einem Gewitter. Und auch das Lüften übernimmt das Zukunftsfenster selbstständig.

terzustände beherrscht, reagiert zudem vollautomatisch auf Umwelteinflüsse, schließt sich also etwa bei einem Gewitter. Und auch das Lüften übernimmt das Zukunftsfenster selbstständig.

TÜR-VERSCHLUSSSYSTEM: FAST GRENZENLOSES DESIGN

Als visionäre Konzeptstudie bereits erstmalig auf der Fensterbau Frontale 2016 gezeigt, präsentierte Maco auf der diesjährigen Branchenleitmesse die nächste Entwicklungsstufe eines völlig neuen Verschlusssystems: Beliebige positionierbare Verschlusspunkte erlauben dabei fast unbeschränkte Formen. „Wir überschreiten damit die seit Jahrzehnten gewohnten Grenzen der Türgestaltung“,



Maco Fensterstudie: Es gibt nur noch vier eigenständige elektrisch betriebene Beschlagmodule. Die gesamte Technik verschwindet im flächenbündigen Rahmen. Auch der Griff fehlt. Das Fenster ist smart. Es wird digital gesteuert bzw. es reagiert selbstständig auf Umwelteinflüsse.

sagt Geschäftsführer Marschallinger. Der Verschluss wird dabei auch selbst erstmalig zum Designelement. Aber die Studie punktet nicht nur bei der Optik, auch für den Verarbeiter stellt das innovative Konzept eine noch nie dagewesene Chance dar: Das Verschlusssystem, das komplett auf Zylinder und Drücker verzichtet, ist sehr einfach zu montieren und spart viel Platz im Lager, denn die Beschlagvielfalt wird drastisch reduziert. Alle Varianten ermöglichen zudem eine Vollautomatisierung der Haustür.

www.maco.eu



AUSGEFEILTES GLASSCHIEBESYSTEM NEUHEIT VON NEHER MULTIRAUM

Für die Neher Multiraum GmbH und Mitaussteller Spröba Alutechnik stand die Fensterbau Frontale 2018 im Zeichen der Präsentation innovativer Kooperationslösungen. Insbesondere das neue rahmenlose Neher Multivetro Glasschiebesystem GSE01.17 stieß auf reges Interesse, berichtet das Unternehmen. Die Multistep-Einheit des Systems vereint drei miteinander korrespondierende Funktionen. In der Variante Komfort ist die Mitnahmefunktion in Schließ- und Öffnungsrichtung enthalten. Die Verriegelungsposition ermöglicht das Absperrern der Schiebeanlage ohne zusätzliche Schlosseinheit. Die im Multistep integrierte Freilauffunktion gewährt die volle Verschiebbarkeit der Flügel, so dass jeder Glasflügel für sich allein in der Putzstellung positioniert werden kann. Für ein bequemes Handling des Schiebesystems ist die Mehrfachfunktion der Verriegelungs-Auswerfer-Einheit (VAE)



Das neue Neher Multivetro Glasschiebesystem GSE01.17 bietet Ganzglasoptik und ist hochfunktional in der Bedienung.

wichtig. Per Fuß oder Hand wird ein selbsttätiges, sanftes Entriegeln und Öffnen des Bedienflügels ausgelöst. Beim Schließen erfolgt ein gedämpftes Einhaken des Glasflügels mit selbstständiger Verriegelung. Die VAE bewirkt auch eine Arretierung gegen das Nachlaufen der Flügel in Bewegungsrichtung. 45 Mil-

limeter Überdeckung der Glasflügel schaffen zuverlässigen Wetterschutz. Die Edelstahlabdeckungen der Flügelprofile mit Auflaufpuffer sowie die wartungsfreien Laufwagen stehen ebenfalls für Qualität. Die Ausführung ist als 2-, 3-, 4- und 5-läufige Variante möglich. Als Stulpanlage können Öffnungen von bis zu zehn Metern geschlossen werden. Unter Berücksichtigung des Breiten-Höhen-Verhältnisses, des Flügelgewichts und der Glasart, sind Elemente bis zu einer Höhe von 2.600 Millimeter möglich. Wie seine gerahmten Schiebeelemente liefert Neher Multiraum auch die rahmenlosen Glasschiebeelemente GSE 01.17 als vorgefertigten Bausatz nach Maß, ohne Glas. Alle systembedingten Bohrungen und Fräsungen sind vorgefertigt, lediglich die Verglasung der Flügel und die Befestigung zum Baukörper müssen bei der Montage noch vorgenommen werden. www.multiraum.de

90 elumatec
JAHRE

Immer einen Schritt voraus. Gestern. Heute. Morgen.

Als weltweit führender Hersteller von Profilmaschinen suchen wir von Anfang an nach innovativen Lösungen. So stammt z. B. das erste Zuschnittzentrum das profilunabhängig ohne Konterprofile arbeitet aus unserem Haus. Seine Bauweise ermöglichte es, Profile schnell und günstig um- oder nachzurüsten.

www.elumatec.com



1998: Zuschnittzentrum SBZ 610
Die erste Maschine ohne Konterprofile!

Die unauffindbare Schweißraupe

URBAN STELLTE SEINE NEUEN SCHWEISS- UND VERPUTZVERFAHREN VOR. DER HERSTELLER VON MASCHINENTECHNOLOGIE FÜR DIE PVC-FENSTERINDUSTRIE VERZEICHNETE EINE ENORME RESONANZ.

„MIT DEM FOKUS auf schöne Ecken bei farbigen Fenster- und Türprofilen haben wir ganz bewusst ein absolutes Trendthema aufgegriffen, doch so einen Ansturm hatten wir nicht erwartet. Das Feedback der Besucher war hervorragend, denn sie konnten sich am Stand überzeugen, dass wir mehrere Lösungen anbieten, die zu Top-Ergebnissen führen“, erklärt Martin Urban, der geschäftsführende Gesellschafter der Urban-Gruppe.

DREIDIMENSIONALE FRÄSBEARBEITUNG

Besonders begehrt war bei den Standbesuchern das von Urban entwickelte Vario-Cut-II-Schweißverfahren mit dreidimensionaler Fräsbearbeitung, das in der neuen Vierkopf-Schweißmaschine AKS 9600 Cut gezeigt wurde. Vor allem die Tatsache, dass in der gleichen Maschine wahlweise auch mit V-Nut-Technologie mit Schalenzulagen und anschließender Color-Optimierung im Verputzvorgang gearbeitet werden kann, begeisterte das Fachpublikum.

SCHWEISSRAUPE UNAUFFINDBAR

Nicht nur von den zuverlässigen Produktionsprozessen, sondern auch von den optisch herausragenden Er-

gebnissen konnten sich die Messebesucher am Urban-Stand überzeugen. „Unsere Muster-Wand war der Renner. Viele Besucher sind immer wieder mit ihren Handflächen über die Flügel- und Rahmenflächen gefahren und haben die Schweißraupe gesucht, aber nicht gefunden“, freuen sich Martin Urban und Produktmanager Andreas Lerchenmüller. An der Ausstellungswand mit den Exponaten wurde deutlich, dass die Urban-Cut-II-Frästechnologie auch bestens mit neuen, co-extrudierten Materialien klar kommt. Urban stellte PVC-Fenster in verschiedenen Kombinationen aus, unter anderem auch PVC mit Aludekorfolie oder mit Holz.

LOGISTIK-LÖSUNGEN

Ein weiteres Messehighlight am Urban-Stand waren Lösungen für die effiziente Logistik, denn diese bieten den Fenster- und Türenbauern nach wie vor das größte Rationalisierungspotenzial im Herstellungsprozess. Entsprechend groß war das Interesse an der von Urban ausgestellten Demo-Anlage mit Verteilregal für die Abstapelung. Diese arbeitete an allen Tagen von früh bis spät im Dauerlauf und bewegte pro Tag über 1.200 Elemente.

www.u-r-b-a-n.com

o.: An einer Musterwand zeigte Urban die Top-Ergebnisse seiner neuesten Technologie. Feinste Gehrung, von Schweißnaht keine Spur.

u.: Kunststofffenster mit Holzfenster-Optik: Auch das lässt sich mit Urban-Technologie problemlos realisieren.



Im Fokus des Interesses stand bei Urban die neue Vario-Cut-II-Frästechnologie.



Foto: © Vötsching



Foto: © Vötsching



Jubiläums-Sondermodell SBZ 151
Edition 90: Der Alleskönner im
neuen Design, mit neuer Steuerungs-
generation, ergonomischer Bedien-
einheit, optimiertem Spannerkonzept
sowie „eluCloud Ready“.

Foto: © elumatec

90 Jahre Innovationen

ZUM 90. FIRMIENJUBILÄUM BOT ELUMATEC EIN VIELFÄLTIGES MESSEPROGRAMM. EIN HIGHLIGHT WAR DAS SONDERMODELL DES ERFOLGREICHEN STABBEARBEITUNGSZENTRUMS SBZ 151.

AUF DEM ÜBER 600 QUADRATMETER großen Messestand zeigte elumatec die nächsten Generationen von Maschinen für die rationelle, automatisierte und flexible Profilmontage in den Bereichen Aluminium, PVC und Stahl. Auf der Messe blickte Ralf Haspel, Vorstand der elumatec AG, zurück auf 90 Jahre Unternehmensgeschichte. Er betonte, dass Pioniergeist und schnelle Antworten auf die sich stets verändernden Anforderungen die entscheidenden Erfolgsfaktoren des Unternehmens seien. Das solle auch künftig so bleiben.

SONDERMODELL ZUM JUBILÄUM

Insbesondere das Jubiläums-Sondermodell des SBZ 151 stieß auf großes Interesse. Es gilt als Top-Lösung, wenn es um rationelle Bearbeitung von Aluminium- und dünnwandigen Stahlprofilen geht. Die Jubiläums-Edition 90 zeigt die bewährten Vorteile des Alleskönners in einem neuen, zeitgemäßen Design: Haube und Benutzeroberfläche wurden neu gestaltet, die Regelungs- und Steuerungstechnik aktualisiert.

Dazu kommt ein neues Spannerkonzept. Mit Bearbeitungslängen zwischen 6 und 30 Metern ermöglicht das SBZ 151 auch in der

Edition 90 die Bearbeitung von außergewöhnlich langen Teilen speziell im industriellen Umfeld. Die Arbeitsgänge Fräsen, Bohren, Gewindeschneiden und Gewindefräsen, Klinken sowie Sägen finden am ruhenden Profilstab statt – so werden die Profiloberflächen bestmöglich geschont.

DURCHDACHTE DETAILS

Höhen- und breitenverstellbare Spanner mit Schnellwechselbeilagen ermöglichen optimale Profilspannung und Nutzung der Bearbeitungsmöglichkeiten. Mit dem optionalen Winkelkopf lassen sich Profile auch von unten und somit zeitsparend von allen sechs Seiten in einer Aufspannung bearbeiten. Das mitfahrende Werkzeugmagazin verkürzt die Zeiten für den Werkzeugwechsel.

Ebenfalls für Tempo sorgen die robusten und verschleißarmen Direktantriebe. Sie ermöglichen die zügige Beschleunigung und Positionierung des Bearbeitungsaggregats. Zwei getrennte Arbeitszonen erlauben es, die Maschine im Pendelbetrieb zu nutzen. Darüber hinaus ist die SBZ 151 Edition 90 „eluCloud Ready“ und somit für die Nutzung der Software-Lösung eluCloud vorbereitet.

www.elumatec.com



kneer-suedfenster.de



Jede Haustür ist ein unverwechselbares Unikat!

Exklusive neue Haustüren

aus Holz · Aluminium-Holz
Aluminium · Aluminium-Kunststoff
und Kunststoff

- Solide Handwerkskunst
- Authentische Oberflächen
- Natürliche Alterung
- Einzigartiger Charakter
- Individuelle Griff-Lösungen
- Integrierte Beleuchtung
- Modernste Technik



**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

Find us on
Facebook



NEUHEIT VON ALUMAT

ERSTE ZERTIFIZIERTE NULLSCHWELLE FÜR PASSIVHÄUSER



Auf der Fensterbau Frontale präsentierte Alumat die nach Unternehmensangaben weltweit erste zertifizierte Nullschwelle für Passivhäuser. Nur wenige Tage zuvor, am 10. März, hatte der Gründer und Leiter des Passivhaus Institutes, Dr. Wolfgang Feist, auf der 22. Internationalen Passivhaustagung in München das entsprechende Zertifikat an Alumate-Geschäftsführerin Claudia Rager-Frey übergeben.

Die erste zertifizierte Nullschwelle für Passivhäuser: Durch das neue PVC-Mittelteil erreicht die schwellenfreie Magnet-Doppeldichtung nun einen zertifizierten U_w -Wert (eingebaut) von höchstens $0,85 \text{ W/m}^2\text{K}$.

Dank der schwellenfreien Magnet-Doppeldichtung erreicht die neu zertifizierte Passivhaus-Komponente die Passivhaus-Effizienzklasse phC. Für die nötige Behaglichkeit sorgt der U_w -Wert (eingebaut) von höchstens $0,85 \text{ W/m}^2\text{K}$ mit einem U_g -Wert von $0,70 \text{ W/m}^2\text{K}$. Der erlangte Hygiene-Wert $f_{Rsi}=0,25$ liegt nachgewiesen bei mindestens $0,70$. Damit werde Tauwasser vermieden – „und das bei einer Nullschwelle“, erklärt der zuständige Arbeitsgruppenleiter Benjamin Krick vom Passivhaus Institut aus Darmstadt.

Die Nullschwelle ohne gefährliche Stolperkanten ist laut Alumate ab Sommer 2018 mit zwei verschiedenen Bodeneinstandsprofilen von jeweils 50 mm oder 71 mm Höhe und drei unterschiedlich breiten Wasserkammern, passend zu den Bautiefen 76 cm, 82 cm und 88 cm, erhältlich. Andere Bautiefen seien wie bisher ebenfalls problemlos realisierbar.

Wie bei allen seit 2001 durchgeführten Dichtepfahrungen, erreichte die schwellenfreie Magnet-Doppeldichtung bei der Prüfung durch das ift Rosenheim erneut, selbst bei einer Stulptürausführung, die bestmögliche Klassifizierung (Klasse 4) für Luftdurchlässigkeit (nach DIN EN 12207) und sogar die Extraklasse E 750 für Schlagregendichtheit (nach DIN EN 12208). www.alumat.de

GEMEINSCHAFTSPROJEKT VON OTTO-CHEMIE, PHI, SALAMANDER UND URBAN
NEUES SYSTEM ZUR PFOSTENVERBINDERMONTAGE

In einem gemeinsamen Event führten die Firmen Otto-Chemie, PHI, Salamander und Urban in Nürnberg eine gemeinsam entwickelte Pfostenverbindertechnik vor. Die vier Kooperationspartner haben ein System geschaffen, bei dem der Pfostenverbinder am losen Stab vormontiert und anschließend vollautomatisch während des Schweißvorgangs durch die Maschine verrastet und verklebt wird. Die Herausforderung war, die Injektion des eigens spezifizierten Zwei-Komponentenklebers so zu takten, das keinerlei Handarbeit mehr nötig ist. Die Lösung: Zwei von Urban entwickelte Schleppköpfe injizieren die Klebkomponenten während der Auskühlzeit nach dem Schweißvorgang – und der Verbinder von PHI übernimmt den Mischprozess. Die daraus resultierende Oberflächenverklebung erreicht schon nach derzeit zwölf Minuten Aushärtezeit Festigkeitswerte zwischen 600 kg und 1,4 Tonnen, erklären die Unternehmen. Vorteil für Fensterhersteller: Wenn der Rahmen die Schweißmaschine verlässt, ist er fertig.

Bei der neuen Lösung wird der Pfostenverbinder am losen Stab vormontiert.

Informationen:
phi-info.de
www.otto-chemie.de
www.sip-windows.com
www.u-r-b-a-n.com

Derzeit befindet sich die Entwicklung in der Prototypen-Phase. PHI und Urban planen die Vertriebs- und Marktreife bis September 2018. Bis dahin soll auch das manuelle Injektionsgerät für die Verarbeitung in kleineren Unternehmen und für komplexere Kreuz/Brüstungselemente lieferbar sein, kündigten die Partner an.



SUNFLEX ERWEITERT PORTFOLIO TERRASSENDÄCHER NEU IM PROGRAMM

Die Sunflex Aluminiumsysteme GmbH, Hersteller von falt-Schiebe-Systemen (Faltanlagen), Schiebe-Dreh-Systemen und Horizontal-Schiebe-Wänden, stellte auf der Fensterbau Frontale ihr neues Produktsegment „Terrassendächer“ vor. Mit den Systemen SF 152 und SF 152 Plus wurden gleich zwei Ausführungsvarianten präsentiert, die laut Geschäftsführer Ernst Schneider beim Fachpublikum auf großes Interesse stießen. Beide Dachformen, das SF 152 ohne Dachüberstand und das SF 152 Plus als Variante mit Dachüberstand nach vorn, stellt Sunflex als Aluminiumkonstruktion her.

Viele Varianten möglich

„Wir ermöglichen Glasstärken von 8, 10, 12, 16 oder 24 Millimeter und setzen auf stabile Konstruktion aus hochwertigen Profilen sowie Abdeckungen ohne sichtbare Verschraubungen“, erklärt Ernst Schneider. Die Überdachungen lassen sich verschiedenen Dachformen anpassen oder auch nach den Maßvorgaben der Kunden an-



Sunflex bietet nun auch Terrassendächer an. In Kombination mit den Schiebe-Dreh-Lösungen des Herstellers sind damit auch geschlossene Systeme möglich.

fertigen. Für weitere Individualisierung sind sie mit der Standardoberfläche in RAL-Standardglanzgrad, E6-EV1, DB703 oder DB703 FS und Sonderfarben erhältlich.

Wetterschutz im Garten

Kombiniert mit dem Schiebe-System SF 20 oder den Schiebe-Dreh-Systemen SF 25, SF 30 oder SF 35 lässt sich mit den neuen Terrassendächern von Sunflex als geschlossenes System außerdem wetterschutzter Raum im Garten schaffen.

Die Sunflex Aluminiumsysteme GmbH aus Wenden-Gerlingen ist seit über 30 Jahren spezialisierter Hersteller von falt-Schiebe-Systemen (Faltanlagen), Schiebe-Dreh-Systemen und Horizontal-Schiebe-Wänden. Anfang 2018 folgte die Erweiterung des Produktsortiments durch Terrassendächer aus Aluminium.

www.sunflex.de

Stahlharte Sicherheit

Fensterbeschläge von Winkhaus

Einbruchhemmend

- + Erhöhte Einbruchhemmung nach DIN 18104 Teil 2
- + Rundum Pilzkopfverriegelungen und Sicherheitsschließbleche aus hartem Stahl

Einfache und schnelle Nachrüstung

- + Beschlagsumbau direkt am Fenster vor Ort

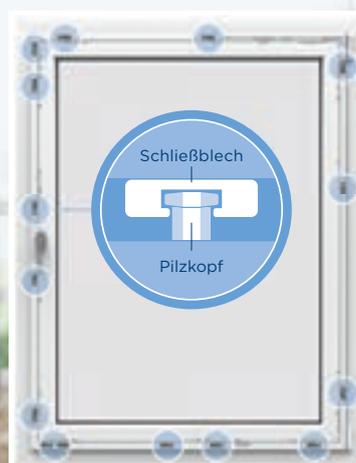
Universell

- + Für alle gängigen Fenstertypen

Montagefreundlich

- + Eine Fenstergarnitur besteht aus 3 Kartons
- + Handlicher Musterkoffer zur Bestimmung der Sicherheitsschließbleche

Jetzt auch zum
Nachrüsten



ift
Produktqualität
Einbruchhemmende
Nachrüstprodukte
Reg.-Nr.: 2197019950-1-2



winkhaus.de



Freuen sich über die Zertifizierung (v.l.): Karin Lieb (ift Rosenheim GmbH), Martin Wiesmann (Remmers GmbH), Günther Weinbacher (Hermann Otto GmbH), Martin Stöger (Remmers GmbH), Paul Kimmel (Lohmann GmbH & Co. KG), Matthias Müller (Lohmann GmbH & Co. KG) und Projektleiterin Monika Huttner (ift Rosenheim).

Nachweis für Klebung auf beschichtetem Holz

DIE IFT-RICHTLINIE VE-08/4 „BEURTEILUNGSGRUNDLAGEN FÜR GEKLEBTE VERGLASUNGSSYSTEME“ WURDE ERWEITERT: DIE SYSTEMATISCHE ANWENDUNG DER KLEBUNG BESCHICHTETER HOLZ-OBERFLÄCHEN OPTIMIERT NUN DIE FERTIGUNGSPROZESSE BEIM HERSTELLER.

BISHER WAR EINE KLEBUNG in Holzfenstern wegen sehr unterschiedlicher Materialien und der großen Vielfalt der Oberflächenbeschichtungen nur auf unbehandelten Holzoberflächen möglich. In Zusammenarbeit mit den Firmen Remmers, Spezialist für die Herstellung von bauchemischen Produkten, Holzfarben und -lacken sowie Industrielacken, Otto-Chemie, einem der führenden europäischen Klebe- und Dichtstoffhersteller, sowie Lohmann, einem der Pioniere in Sachen Klebeband-Technologie, hat das ift Rosenheim ein konkretes Verfahren für die Klebung beschichteter Holzoberflächen beschrieben. Der neue, ergänzende Teil 5 der ift-Richtlinie VE-08/4 „Beurteilungsgrundlagen für geklebte Verglasungssysteme“ lässt auf der Basis einfacher Vorversuche eine repräsentative Auswahl von mindestens drei Klebesystemen, bestehend aus Holzart, Oberflächenbeschichtung und Klebstoff/Klebeband und Glas zu und ermöglicht die

eigenverantwortliche Übertragung auf weitere Klebesysteme.

ZERTIFIZIERUNG NACH AUFWÄNDIGEN PRÜFUNGEN ERTEILT

Aufwändige Prüfungen waren der Zertifizierung vorausgegangen. Martin Wiesmann, Remmers-Bereichsleiter RTS Remmers Technik Service Industrie, der das Projekt von Anfang an begleitete, erklärt: „Es wurde das Zusammenspiel von Beschichtung und Klebstoffen anhand verschiedener Holzarten, Trocknungsmethoden und Beschichtungsaufbauten getestet – sowohl für handwerkliche als auch industrielle Anwendungen.“ Günther Weinbacher, Projektleiter Geklebte Fassade und Schulungsleiter bei Otto-Chemie, ergänzt: „Mit dem Nachweis bieten wir dem Verarbeiter die Möglichkeit, geklebte Verglasungen auch in beschichtetes Holz sicher und sauber einzubringen.“ Paul Kimmel, Anwendungstechniker von Lohmann, betont: „Der Einsatz eines spe-

ziell entwickelten Klebebandes ermöglicht bereits eine RC2-Zertifizierung, der zusätzliche Einsatz eines 2K-Silicon-Klebe- und Dichtstoffs sogar RC3.“

Die systematische Klebung auf beschichteten Holzoberflächen optimiert den Fertigungsprozess beim Holzfensterhersteller, denn das zertifizierte Zusammenwirken von Klebe- und Beschichtungssystem bringt eine erhebliche Zeitersparnis. Außerdem lassen sich ausgesprochen große Glasflächen aufgrund der geringen Rahmenbreite herstellen. „Ich danke den beteiligten Unternehmen, die mit großem Aufwand dazu beigetragen haben, den Nachweis zu erbringen“, so Karin Lieb vom ift Institut Rosenheim bei der Zertifikatsübergabe. „Auf der Basis dieser Ergebnisse und der Hinweise, die in der VE 08/4 Teil 5 gegeben sind, können interessierte Hersteller die Anwendung nun eigenverantwortlich übertragen.“

www.remmers.com / www.otto-chemie.de / www.lohmann-tapes.com

Praktische GruppENZertifizierung

DER BV PROHOLZFENSTER E.V. (BPH) BIETET SEINEN MITGLIEDERN EINE GRUPPENZERTIFIZIERUNG NACH PEFC-STANDARD. SIE ERMÖGLICHT, AUCH FSC ZERTIFIZIERTES HOLZ ZU VERWENDEN. EINE DOPPELZERTIFIZIERUNG IST SOMIT NICHT NOTWENDIG.

FENSTERBAUER MÜSSEN bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen nachweisen, dass das von ihnen verbaute Holz aus nachhaltiger Forstwirtschaft stammt. So steht es im gemeinsamen Leitfaden vom 6. Oktober 2017 zum gemeinsamen Erlass zur Beschaffung von Holzprodukten des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft, des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur sowie des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit. Zusammen mit anderen Verbänden der Holzwirtschaft hatte der Bundesverband ProHolzfenster starke Bedenken gegen die Produktkettenzertifizierung geäußert, die vor allem kleine und mittlere Fensterbaubetriebe vor

Probleme stellt. „Damit unseren Mitgliedern künftig keine Nachteile bei öffentlichen Ausschreibungen entstehen und sich ihr Aufwand dennoch in Grenzen hält, haben wir jetzt eine Lösung erarbeitet“, berichtet BPH-Geschäftsführer Heinz Blumenstein. In Zusammenarbeit mit dem It's Business Time Netzwerk für Nachhaltigkeit (IBT) können BPH-Mitgliedsunternehmen zu Sonderkonditionen an einer PEFC-GruppENZertifizierung teilnehmen. Bei der Zertifizierung durch IBT erhält jeder Betrieb sein eigenes PEFC-Zertifikat, ausgestellt durch TÜV Rheinland DIN Certco. Auch Einzelnachweise sind möglich.

AKZEPTANZ DURCH ÖFFENTLICHE HAND

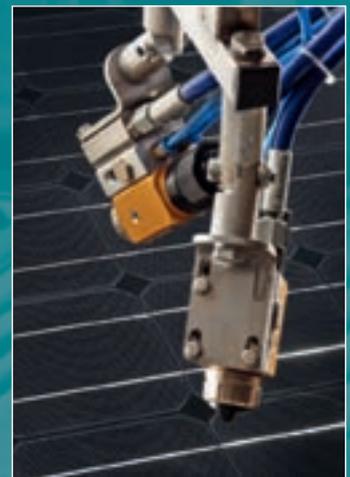
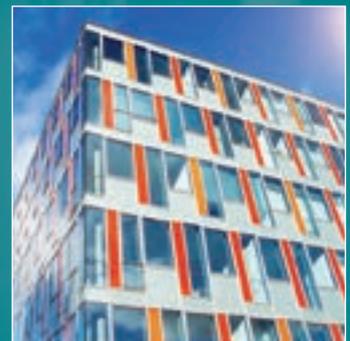
Eine zusätzliche Zertifizierung nach FSC-Standard ist nicht notwendig, da das IBT es seinen PEFC-zertifizierten Betrieben ermöglicht, auch FSC-zertifiziertes Holz zu verwenden. „Dies erspart den Handwerksbetrieben eine aufwändige und kostenintensive Doppelzertifizierung“, erläutert Heinz Blumenstein. Die öffentliche Hand muss beide am Markt etablierten Systeme als gleichwertig akzeptieren und darf in der Ausschreibung keine Zertifizierung vorgeben oder bevorzugen. Durch ihren Anschluss an das IBT erfüllen die Fensterbaubetriebe nicht nur die Anforderungen der öffentlichen Hand. Die Verantwortlichen werden laufend geschult, informiert und sensibilisiert, branchengefährdende Vorkommnisse zu erkennen und entsprechend zu reagieren. IBT-Gruppenmanager Bernd Bielen ist überzeugt: „Die Teilnahme an der Zertifizierungsgruppe hilft Fensterbaubetrieben, erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen und sichert die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen durch verantwortungsvolles Handeln.“ Ab Juni wird der BPH zu diesem Thema einige regionale Informationsveranstaltungen durchführen. www.zertifizierung.jetzt



Fotos: © Bundesverband Profifenster

Bieten GruppENZertifizierung für BPH Mitglieder: Bernd Bielen vom IBT Netzwerk für Nachhaltigkeit (I.) und BPH Geschäftsführer Heinz Blumenstein.

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



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



Neun von zehn Deutschen stufen laut EMNID-Umfrage die Eindämmung der Einbruchkriminalität als wichtige Aufgabe der neuen Bundesregierung ein.

Einbruchhemmung hat hohe Priorität

IN EINER UMFRAGE FÜR DIE FUNKE MEDIENGRUPPE FRAGTE EMNID NACH DEN THEMEN, DIE DIE NEUE BUNDESREGIERUNG AUS SICHT DER DEUTSCHEN MIT HÖCHSTER PRIORITÄT ANGEHEN SOLLTE. ERGEBNIS: DIE „EINDÄMMUNG DER EINBRUCHKRIMINALITÄT“ STEHT AN ZWEITE STELLE.

VON SATTEN 91 PROZENT der Befragten wurde die „Eindämmung der Einbruchkriminalität“ als zweitwichtigstes Thema benannt. Lediglich das Thema „Sicherung der Rente“ wurde von noch mehr Befragten als wichtig erachtet – hier gaben 95 Prozent an, dass dies ein sehr wichtiges bzw. wichtiges Thema sei. Andere Themen wie Diesel-Fahrverbote, Steuerbelastung oder Zuwanderung wurden von den Bürgerinnen und Bürgern als weniger wichtig erachtet. Rückläufige Einbruchzahlen sorgen offensichtlich nicht dafür, dass das Thema Einbruchschutz von der Agenda der Bürgerinnen und Bürger verschwindet. Ein Grund dafür ist, dass die Zahl der Delikte zwar abnimmt, aber immer noch auf einem hohen Niveau liegt. Da es aktuell keine verpflichtenden Richtlinien für den Einbau von Sicherheitstechnik bei Neubauten oder im Bestand gibt, ist die Initiative von Eigentümern gefordert, wenn es um den Einbruchschutz geht.

STAAT FÖRdert EINBAU VON SICHERHEITSTECHNIK

Ganz allein lässt der Staat seine Bürger bei dem Thema aber nicht: Wer sich für den Einbau von Sicherheitstechnik durch einen Fachmann entscheidet, der erhält aktuell bis zu 20 Prozent Zuschuss vom Staat. Die KfW-Förderbank unterstützt Eigentümer und Mieter beim Einbau von Sicherheitstechnik mit der Übernahme von 20 Prozent der Kosten bis 1.000 Euro. Darüber hinausgehende Investitionen in Sicherheitstechnik werden bis zu einer Summe von 15.000 Euro mit zehn Prozent bezuschusst. Stößt ein Einbrecher auf Widerstand, bricht er seinen Aufbruchversuch in der Regel ab. Umso wichtiger sind geeignete Sicherungen an Fenstern und Türen – den Haupteinstiegspunkten. Hierzu bietet der Markt ein umfangreiches Sortiment an Sicherheitslösungen. Dabei gilt – auch aufgrund der Empfehlungspraxis der Polizei – zertifizierte mechanische Sicherun-

gen bilden die Basis eines sinnvollen Einbruchschutzes.

KOMFORTABLE, STEUERBARE, MULTIFUNKTIONALE LÖSUNGEN

Der Trend geht dabei immer mehr zu vernetzten Lösungen. Vor allem das Thema Mechatronik, wo massive Schlösser mit intelligenter Elektronik ausgestattet und zu Alarmsystemen vernetzt werden, ist hier zu nennen. Systeme, wie beispielsweise die Funkalarmanlage Secvest vom Sicherheitsexperten Abus, bieten ein Plus an Funktionalität und vereinen die Bereiche Mechanik, Alarm, Video, Brandschutz sowie Notfall in einer Lösung. Diese lässt sich auch mittels Smartphone komfortabel von unterwegs bedienen. Welche Lösungen für das persönliche Sicherheitsbedürfnis geeignet sind, ermittelt man am besten im Rahmen eines kostenlosen Sicherheitschecks, der bundesweit durch die Polizei und von zertifizierten Partnern von Abus angeboten wird. www.abus.com

DEUTLICH WENIGER WOHNUNGSEINBRÜCHE ZAHL DER DELIKTE SINKT UM MEHR ALS 20 PROZENT

Anfang Mai hat Bundesinnenminister Horst Seehofer die Polizeiliche Kriminalstatistik (PKS) 2017 für Gesamtdeutschland vorgestellt. Zu diesem Zeitpunkt war diese Glas+Rahmen bereits gedruckt. Allerdings kursierten schon vor dem offiziellen Präsentationstermin erste Informationen in den Medien, die erwarten ließen, dass die Zahl der Einbrüche nach stetigen Anstiegen bis 2015 nun zum zweiten Mal in Folge gesunken ist, und zwar drastisch. Schon zum Ausklang des vergangenen Jahres deutete sich diese Entwicklung an. Am 26. Dezember 2017 veröffentlichte Spiegel Online (www.spiegel.de) mit dem Hinweis auf die Nachrichtenagentur dpa als Quelle folgendes Zitat von BKA-Präsident Holger Münch: „Nach 2016 erwarten wir auch für 2017 einen spürbaren Rückgang der Fallzahlen bei den Wohnungseinbrüchen.“ Im Vorgriff auf die Vorstellung der Polizeilichen Kriminalstatistik durch Bundesminister Seehofer berichtete die Tageszeitung Die Welt dann am 22. April dieses Jahres in ihrem online-Portal (www.welt.de) mit direktem Quellenhinweis PKS, dass 2017 fast zehn Prozent weniger Strafta-

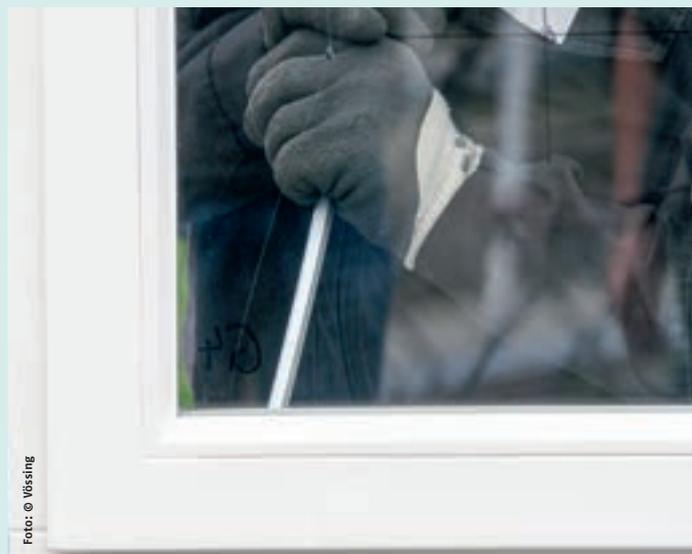


Foto: © Vössing

Die Maßnahmen gegen Wohnungseinbruch-Kriminalität zeigen Wirkung. Die Fallzahlen sinken weiter – auch dank des Einsatzes von Sicherheitstechnik.

ten in Deutschland registriert worden seien, was einem so starken Rückgang entspreche, wie es ihn seit fast 25 Jahren nicht mehr in Deutschland gegeben habe, und dass eindeutige Fortschritte bei der Bekämpfung von Wohnungseinbrüchen festzustellen seien. Zitat: „Mit 116.540 Fällen liegt die Zahl nicht nur deutlich unter dem Wert von 2016 (151.265), sondern auch unter dem der Jahre zuvor (2015: 167.136; 2014: 152.123; 2013: 147.500).“ Dies entspricht einem Rückgang um knapp 23 Prozent gegenüber 2016. Dieser durchschlagende Erfolg wird von Fachleuten zum einen auf die verstärkten Fahndungsaktivitäten der Polizei, aber auch auf die Sensibilisierung der Bevölkerung und den verstärkten Einsatz von Sicherheitstechnik an Fenstern und Türen zurückgeführt. www.bka.de



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

<http://www.fassaden-cad.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

Langgut-Profillager mit Kommissioniershuttle



HEGLA Maschinenbau GmbH & Co. KG
Kompetenzzentrum Langgut-Profillager
D-06712 Kretzschau • T. 034425 / 501-0
info@langgut-profillager.de
www.langgut-profillager.de

- Be- und Entladung mit Frontstapler möglich
- Spart bis zu 50 % Lagerfläche durch optimale Raumnutzung
- Höhere Produktivität durch direkten Zugriff auf Einzelprofile

Gekippt und trotzdem sicher

DER MARBURGER METALLBAUER SÄLZER GMBH IST EIN SPEZIALIST FÜR FENSTER UND TÜREN UNTERSCHIEDLICHSTER SICHERHEITSKLASSEN, MIT SECURON HAT DAS UNTERNEHMEN EIN ALUMINIUMFENSTER IM PROGRAMM, DAS AUCH IN GEKIPPTER FLÜGELSTELLUNG DIE WIDERSTANDSKLASSE RC 3 GEMÄSS DER NORM FÜR EINBRUCHHEMMUNG DIN EN 1627-1630 ERREICHT.



l. Da die seitlichen Sicherheitsscheren aus einem Spezialstahl gefertigt werden, bleibt der Sägeversuch erfolglos.

r. Das Securon von Sälzer kann auch als zweiflügelige Fenstertür mit Flügelgrößen bis zu 1,60 x 2,40 Meter in RC 3 ausgeführt werden.



EIN NORMALES EINBRUCHHEMMENDES Fenster bietet in Kippstellung nur begrenzten Schutz, weil dann nur ein Viertel der montierten Sicherheitsverriegelungen seiner Funktion nachkommen kann. Das Sicherheitsfenster von Sälzer hingegen hält auch in Kippstellung Angriffen mit Kuhfuß, Säge, Zange, Schraubendreher oder Handbohrer stand, das belegen Produkttests des Prüfinstituts PfB in Rosenheim. Dort wurde das Securon auf RC 3 geprüft und zertifiziert. Damit man dem gekippten Fenster auch mit einem Kuhfuß nichts anhaben kann, montiert Sälzer massive Sicherheitsverriegelungen aus Sonderstahl (Serie Saelox). Zur Unterstützung werden an beiden Fensterseiten zusätzlich Sicherheitsscheren aus einer speziellen Stahllegie-

rung integriert. Sie widerstehen auch massiven Aufhebel- und Durchsägeversuchen. Gemäß der Norm für Einbruchhemmung DIN EN 1627-1630 kommen in der Klasse RC3 im Produkttest unter anderem Bügelsäge, Säbelsäge, Kuhfuß und Schraubendreher als Einbruchwerkzeuge zum Einsatz. Im verriegelten Zustand wurde Securon erfolgreich in der Widerstandsklasse RC4 geprüft. Bei dieser Klasse werden zusätzlich eine Bohrmaschine und ein Bolzenschneider verwendet. Das Securon Fenster ist im Herstellerverzeichnis der Kommission Polizeiliche Kriminalprävention (KPK) gelistet und in seiner Außen- und Innenansicht nicht von ungesicherten Elementen zu unterscheiden. Es kann beispielsweise als einflügeliges Kipp-, Kipp-vor-Drehfenster, als Kippoberlicht sowie als zweiflügelige Terrassentür ausgeführt werden und lässt sich auch in Pfosten-Riegelfassaden integrieren. Zur individuellen Gestaltung stehen vielfältige Oberflächen zur Verfügung. Securon Fenster sind eloxiert, pulverbeschichtet oder z.B. mit Holz oder anderen Materialien beplankt lieferbar. Die mögliche ferngesteuerte Fensteröffnung, Magnetkontakte und die Integration in Überwachungsanlagen runden das Programmpaket ab. Überdies werden alle aktuellen Anforderungen hinsichtlich Bauphysik und Wärmeschutz erfüllt. Securon Fenster mit einer Rahmentiefe von 115 Millimeter und einer Flügeltiefe von 125 Millimeter spielen überall dort ihre Stärken aus, wo ein hohes Sicherheitsbedürfnis besteht und in Kombination eine gute Belüftung erforderlich ist.

Das in gekippter Position getestete Securon Fenster hält erfolgreich Aufhebelversuchen mit dem Kuhfuß stand und ist gemäß europäischer Einbruchnorm auch in Kippstellung auf RC3 geprüft und zertifiziert.



Fotos: © Sälzer GmbH

www.saelzer-security.com

ROKA-CO2MPACT 2 SCHÜTZT NUN AUCH VOR EINBRECHERN KOMPLETTSYSTEM VON BECK+HEUN BESTEHT RC3-PRÜFUNG



Für den einfachen Transport auch besonders großer Elemente wird Roka-CO2MPACT 2 in vier Einzelteilen geliefert und an der dafür vorgesehenen Mauerwerksöffnung zusammengesteckt.

Roka-CO2MPACT 2, das Komplettsystem für die Fenstermontage von Beck+Heun, hat – ausgestattet mit mit zusätzlichen Sicherheitskomponenten – die RC3-Prüfung bestanden und erfüllt nachweislich die Anforderungen an einbruchhemmende Einbauten nach DIN EN 1627-1630. Roka-CO2MPACT 2 vereint den Rollladen- oder Raffstorekasten inklusive Antriebstechnik und Behang, zweiteilige Führungsschienen, den Laibungs- sowie den Fensterbankanschluss in einem Korpus aus Neopor. Aus der Zusammenführung der Einzelgewerke ergeben sich laut Beck+Heun zudem eine hohe Planungssicherheit sowie eine Zeit- und Kostenersparnis. Die Zahlen sprechen für sich: Beim Schallschutz erreicht Roka-CO2MPACT 2 RC3 Rw-Werte von 48 bis 50 Dezibel gemäß DIN EN 10140-2 und DIN EN ISO 717-1. Auch bei der Wärmedämmung schneidet das RC3-geprüfte Komplettsystem überdurchschnittlich gut ab: Es erzielt im Laibungsbereich Minus-Psi-Werte von bis zu $-0,030$ (W/mK) gemäß DIN EN ISO 1022-2 in Verbindung mit DIN EN ISO 10077-2. Im Fensterbankbereich sind es sogar $-0,07$ (W/mK). Darüber hinaus sorgen die integrierten Dichtebenen für einen planungssicheren Einbau der Fenster unter optimierten Bedingungen. So können laut Beck+Heun erhebliche Verbesserungen bei den Hüllflächen erzielt werden, die in der Regel für ein höheres Energielevel reichen, wodurch höhere KfW-Förderungen und die Einstufung als Niedrigenergiehaus möglich werden. Auf der Website des Unternehmens zeigt ein Video die RC3-Prüfung des Produkts. www.beck-heun.de

HÖRMANN SICHERHEITSOFFENSIVE

ALUMINIUM-HAUSTÜREN SERIENMÄSSIG MIT RC 3 AUSSTATTUNG

Der Bauelementehersteller Hörmann stattet seine Aluminium-Haustüren ab sofort ohne Aufpreis serienmäßig mit der Widerstandsklasse RC 3 aus, laut Herstellerangaben als bisher einziger Anbieter am Markt. Zusätzlich gibt das Unternehmen ein Sicherheitsversprechen ab: Bei einem Einbruch, der durch eine ThermoSafe oder ThermoCarbon Aluminium-Haustür von Hörmann mit mindestens einer RC 3 Ausstattung erfolgt, erhalten die betroffenen Kunden eine neue Haustür oder 3.000 Euro. Dieses Versprechen gilt zehn Jahre ab dem Kaufdatum. Die Aluminium-Haustüren ThermoSafe und ThermoCarbon wurden bisher zwar optional mit einer RC 3 bzw. RC 4 Ausstattung angeboten, das aber gegen Aufpreis. Optional sind auch Seitenteile und Oberlichter in dieser hohen Sicherheitsausstattung erhältlich. www.hoermann.de

NEUES VON G-U MEHRFACH SICHER

Die Ansprüche an Türen sind gestiegen. Sie sollen sicher, komfortabel, vielseitig einsetzbar und langlebig sein. Sie sollen in ein Zutrittskontrollsystem eingebunden und in Flucht- und Rettungswegen eingesetzt werden können. Und sie sollen barrierefrei und dicht sein. Die neue Mehrfachverriegelung Secury ePower von Gretschn-Unitas für einflügelige Türen erfüllt all diese Anforderungen. Sie schließt und verriegelt die Tür motorisch, das ist komfortabel und barrierefrei (DIN 18040).

Die drei Schließhaken machen die Tür besonders sicher, somit ist der Einsatz für Türsysteme nach Widerstandsklasse RC 2 und RC 3 möglich. Secury ePower hat eine Panikfunktion und kann in Flucht- und Rettungswegen (DIN EN 179/1125) eingebaut und in ein Zutrittskontroll-

system integriert werden. Bei stark frequentierten Türen mit hoher Publikumsfrequenz bietet sich die Umstellung auf Dauerfreigabe an. Die Schlösser sind nachweislich langlebig und somit nachhaltig: sie wurden in Dauerfunktionsprüfungen mit über 200.000 Betätigungszyklen (Klasse 7) getestet. Die neue Mehrfachverriegelung Secury ePower ist in Türsystemen aus Holz, Stahl und in Rohrrahmen einsetzbar.

www.g-u.com

develop+
menschen · prozesse · organisationen

Digitalisierung + Industrie 4.0

- + Haben Sie die Risiken und Potenziale der Digitalisierung erkannt?
- + Besitzen Sie einen Plan für die Digitalisierung Ihres Unternehmens?
- + Wie schnell müssen Sie handeln, um wettbewerbsfähig zu bleiben?

Fragen Sie uns ... unter www.developplus.de

- + Welche digitalen Investitionen stiften für Sie den größten Nutzen?
- + Wie nehmen Sie Ihre Mitarbeiter richtig mit, ohne sie zu verlieren?
- + Was können Sie selbst machen und wo brauchen Sie einen Partner?



Wintergartenbauer in Seligenstadt

AM 19. UND 20. APRIL FÜHRTE DER BUNDESVERBAND WINTERGARTEN E.V. IM HESSISCHEN SELIGENSTADT SEINE DIESJÄHRIGEN WINTERGARTENTAGE DURCH. DIE MITGLIEDER ERWARTETEN AUF IHRE BELANGE ZUGESCHNITTENE FACHREFERATE UND EINE BEGLEITENDE AUSSTELLUNG.

NACH DER MITGLIEDERVERSAMMLUNG am Morgen des ersten Veranstaltungstages begann die Fachtagung mit einem Vortrag des Berliner Rechtsanwalts Dr. Edgar Jousen zum Thema „Der neue Musterbauvertrag des BV Wintergarten“. Mit Blick auf das neue Bauvertragsrecht, das seit dem 1. Januar 2018 gilt und weitreichende Auswirkungen auf den Umgang mit Kunden hat, erklärte der Jurist: „Sie können den Musterbauvertrag des Bundesverbandes Wintergarten verwenden, Sie müssen es aber nicht.“ Allerdings gebe es viele Fallstricke, die beim neuen Bauvertragsrecht zu berücksichtigen seien. Ausführlich berichtete Jousen von seinen Erfahrungen mit individuell aufgesetzten Bauverträgen und konstatierte: „Man kann nicht jede Klippe vermeiden, aber man kann sie minimieren.“ Sein Rat lautete: „Fixieren Sie nur das vertraglich, was wirklich notwendig ist, um Dinge mit dem Kunden zu regeln.“ Alles, was standardisiert sei, könne man ausgliedern. Wichtig seien beispielsweise konkrete Angaben zum Vertragsgegenstand sowie zum Standort des beauftrag-

ten Wintergartens und eine klare Leistungsabgrenzung sowie eine exakte Formulierung von Rechten und Pflichten von Unternehmen und Besteller. Jousen: „Passen Sie auf, dass nichts fehlt. Seien Sie nicht nachlässig.“ Die Lage sei aktuell genauso unsicher wie vor Einführung des neuen Bauvertragsrechts.

VORAUSZAHLUNGSKLAUSEL UNWIRKSAM

Sehr kritisch beurteilte der Rechtsanwalt Vorauszahlungen. Diese seien hinsichtlich ihrer rechtlichen Wirksamkeit sehr kritisch zu sehen, denn bei Vorauszahlungen leisteten Kunden bereits eine Zahlung, obwohl noch keine Leistung erbracht worden sei. Da es Vorauszahlungen im deutschen Recht gar nicht gebe, sei die Rechtsprechung diesbezüglich recht kritisch. Eine Vorabzahlungs-Klausel sei rechtlich unwirksam. Wenn also ein Kunde die Vorauszahlung nicht leiste, und es komme zur rechtlichen Auseinandersetzung, sei sehr wahrscheinlich, dass der Wintergartenbauer die Auseinandersetzung verliere und auch noch die

Rechtsanwaltskosten des Bestellers übernehmen müsse. Abschlagzahlungen hingegen seien durchaus üblich. Auch die Formulierung von Fristen und Terminen liegt im ureigenen Interesse des Unternehmens, so Jurist Jousen. „Achten Sie darauf, dass sie die Fristen auch halten können. Formulieren Sie keinen fixen Termin. Dann können Sie gleich nach Verstreichen des Termins belangt werden.“

Im einem weiteren Fachvortrag informierte Dipl.-Ing. Torsten Kühnert vom Befestigungsspezialisten fischer über das Thema „Sicheres Verankern von Wintergärten“. Er stellte diverse Produkte für die fachgerechte Befestigung vor und warnte eindringlich: „Wer Dübel montiert, aber nicht weiß, wie es geht oder ob der Dübel geeignet ist, ist haftbar zu machen. Wenn Sie statische Nachweise brauchen, inklusive der Dübel, dann brauchen Sie einen Planer.“ Kühnert riet zudem, stets zugelassene und geprüfte Produkte zu verwenden. Den abschließenden Fachvortrag des ersten Veranstaltungstages hielt Dr. Tim Schul-

ze vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) zum Themenkomplex „Gebäudeenergiegesetz – was kommt wann? Stand und Ausblick“. Er umriss den aktuellen energiepolitischen Rahmen und zeigte, was hinsichtlich der Gebäude-Energieeffizienz künftig zu erwarten ist.

WINTERGARTEN EIN LUXUSPRODUKT

Den Auftakt am zweiten der beiden Wintergartentage machte Dipl.-Ök. Jochen Grönegräs, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Flachglas e.V. (BF). Der Verbands-Chef ging unter anderem auf die vorherrschende Preisdebatte in der Fensterbranche ein und mahnte, die Preise anzuheben. Sein Credo: „Der Wintergarten ist ein Luxusprodukt, da kann man über Zusatzausstattungen, wie beispielsweise photokatalytische, entspiegelte oder schaltbare Gläser einen Mehrwert generieren.“ Grönegräs informierte auch über den Stand der Dinge bei der Überarbeitung der Glasnorm DIN 18008, die auch für Wintergartenbauer erhebliche Veränderungen, wie den verstärkten Einsatz von Verbundsicherheitsglas in den Außenwänden mit sich bringen wird. Dipl.-Phys. Christoph Troska vom Folien-

mierte über die verschiedenen Möglichkeiten, einen Wintergarten zu finanzieren und riet den anwesenden Wintergartenbauern, ihre Kunden auf die Möglichkeiten der Förderung durch die staatliche Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hinzuweisen. Sein fachmännischer Rat: „Halten Sie sich am besten aus der Finanzierung der Wintergärten heraus, denn es ist kein Fall wie der andere. Empfehlen Sie die Interessenten an einen Finanzierungs-Profis weiter.“

DER RICHTIGE SACHVERSTÄNDIGE

Reichlich praktische Informationen gab es im Anschluss auch von Dipl.-Ing. Peter Ertelt, Vorsitzender des Fachausschusses Holzwintergarten, Geschäftsführer der Schreinerei Ertelt GmbH und öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger. Er berichtet aus seiner Praxis bei der Schadensbegutachtung und betonte, dass bei Rechtsstreitigkeiten jede Seite einen Sachverständigen vorschlagen kann. Dazu sein Tipp: „Nutzen Sie diese Chance. Erkundigen Sie sich nach den Qualifikationen des vorgeschlagenen Sachverständigen. Gucken Sie vorher genau hin, und sorgen Sie dafür, dass Ihr Anwalt den richtigen Sachverständigen ins Spiel bringt.“ Des Weiteren hatte Ertelt eine ganze Reihe wertvoller Ratschläge für die Wintergartenbauer im Umgang mit Sachverständigen und der gesamten Begutachtungsthematik im Gepäck. Weniger fachspezifisch, aber nicht minder wichtig für Unternehmer waren die abschließenden Ausführungen von Stefan Grassmann von der Simonis ServiceKultur über die Möglichkeiten der Mitarbeiterbindung und Methoden, wie Kunden begeistert werden können. **JÜV**

GLASKONRESS 2018 TEILNEHMERREKORD

Rund 200 Interessierte folgten der Einladung des Bundesverbandes Flachglas e.V. (BF) und der RAL Gütegemeinschaft Mehrscheiben-Isolierglas e.V. (GMI) zum diesjährigen Glaskongress am 11. und 12. April nach Leipzig. Damit war die Fachveranstaltung so gut besucht wie noch nie. Auf dem Referatsplan standen reichlich aktuelle Themen, wie zum Beispiel „Architektur und Transparenz“, „Die Reform der kaufvertraglichen Mängelhaftung“ und die „Digitalisierung in der Bau-Industrie“. Jens Eberhard, Marktdirektor der deutschen Niederlassung des polnischen Fensterbauers Oknoplast, stellte die Strategie



vor, mit der sein Unternehmen hierzulande weitere Marktanteile gewinnen will. Weitere Themen waren die Auswirkungen von Tageslicht auf den menschlichen Biorhythmus sowie Künstliche Intelligenz. Ergänzt wurde der Glaskongress auch in diesem Jahr wieder von einer Fachaussstellung.

Bereits am 11. April fand im Auditorium der Porsche Leipzig GmbH die Hauptversammlung von BF und GMI statt. Bei den angesetzten Teil-Neuwahlen des Vorstands wurde Thomas Stukenkemper, Geschäftsführer des Flachglas Markenkreises, als Nachfolger des Ende 2017 in den Ruhestand gegangenen Jürgen Halbmeier, langjähriger Leiter der Sanco Beratung – Glas Trösch GmbH, in den geschäftsführenden Vorstand des BF gewählt. Florian Lindlbauer, Halbmeiers Nachfolger als Leiter der Sanco Beratung, wurde in den erweiterten Vorstand gewählt. Angesichts des durch EU-Urteil besiegelten Wegfalls zusätzlicher nationaler Anforderungen an heißgelagertes Einscheibensicherheitsglas (ESG), beschloss die Gütegemeinschaft Mehrscheiben-Isolierglas die Einführung eines neuen Gütezeichens für heißgelagertes ESG. Des Weiteren wurde in Leipzig besiegelt, die GMI in Gütegemeinschaft Flachglas (GGF) umzubenennen.



1. Dr. Steffen Spenke, 1. Vorsitzender und Geschäftsführer des BV Wintergarten, hatte erneut ein interessantes Fachprogramm zusammengestellt.



2. Dipl.-Ing. Rainer Trauernicht, 2. Vorsitzender des Verbandes und Geschäftsführer des Systemanbieters TS Aluminium GmbH & Co. KG in Grobfehn, agierte als Moderator.

hersteller Kuraray zeigte die Möglichkeiten moderner Glas-Folien-Lamine auf. Sein Unternehmen hat eine neue Folie für Glaslamine im Programm, die steifer ist als übliche PVB-Folien. Der Vorteil: Mit Trostifol Extra Stiff lassen sich größere Sparrenabstände (um 20 bis 40 cm) bei gleicher Glasstärke realisieren oder bei gleichen Abständen die Glasdicken reduzieren. Bankbetriebswirt Udo Fritz vom Wintergarten Zentrum Süd-West Ladwig GmbH infor-

Maximal effizient

MIT DEM AUFBAU EINER RUNDUM ERNEUERTEN KUNSTSTOFFFENSTERFERTIGUNG MIT EFFIZIENTER STEUERUNG DURCH A+W CANTOR SOFTWARE HAT DER MITTELSTÄNDISCHE ISOLIERGLASHERSTELLER UND FENSTERBAUER STADER GLAS EINEN WICHTIGEN INNOVATIONSSCHRITT GETAN UND SEINE KAPAZITÄTEN ZUKUNFTSORIENTIERT ERWEITERT.

Referenzobjekt von Stader Glas, die Hafencity in Stade.

IN BUXTEHUDE, nicht weit vom Stader Stammhaus, fand die Stader Glas GmbH & Co. KG mit einer großzügigen, barrierefreien Halle ideale Bedingungen zur Produktion seiner ELKA Fenster- und Türensysteme. Die hochautomatisierte Fensterfertigung konnte sozusagen „nach Wunschzettel“ auf höchste Effizienz zugeschnitten werden. Das beginnt mit der optimalen Platzierung des Profillagers unmittelbar vor dem Bearbeitungszentrum zur direkten Beschickung. In dieser Halle wird im durchaus positiven Sinn kein Schritt zu viel getan. Weder Bauteile noch Produktionspapiere werden hin und her getragen. Puffersysteme, Shuttles und Transportstrecken aus dem Hause Rotox sorgen dafür, dass die Bauteile in den verschiedenen Fertigungsabschnitten den richtigen Weg durch die Produktion finden und zur Hochzeit und Verglasung intelligent zusammengeführt werden. Gesteuert wird diese High-Tech-Fertigung von der Branchensoftware A+W Cantor. Informationen, die früher auf Papier bereitgestellt wurden, finden sich nun auf großzügigen Fertigungsbildschirmen, Fertigungsschrit-

te werden mittels durchgängiger Barcode-Unterstützung ausgelöst und fertiggemeldet, an maschinellen wie manuellen Arbeitsplätzen: Maschinentechologie, Puffer- und Transportsysteme und das A+W Cantor EDV-System sind optimal aufeinander abgestimmt.

IMMER ALLES IM BLICK

Niemand muss Teile suchen, alles steht zur richtigen Zeit am richtigen Platz bereit. Dafür hat bereits vor Produktionsbeginn die A+W Cantor Materialwirtschaft (MaWi) gesorgt: Jeder Auftrag wird sofort, nachdem er „klar“ ist, von A+W Cantor eingeplant. Kapazitäten in der Fertigung werden reserviert, Start- und Endtermin der Produktion und vor allem der Liefertermin werden ermittelt. Dank der Materialwirtschaft ist mit der Erfassung eines Auftrags automatisch bekannt, ob alle notwendigen Teile vorhanden sind oder ob etwas nachbestellt werden muss. Das gibt dem Stader-Team höchste Planungssicherheit. „Die MaWi“, erklärt Geschäftsführer Hans-Hermann Lemke, „ist auf richtig gutem Niveau –

ein ganz klarer Pluspunkt für A+W Cantor.“ Die so sauber verplanten und auf Machbarkeit geprüften Aufträge laufen dann zuverlässig, ohne Störung und schnellstmöglich durch die Fertigungsprozesse. Das führt zu höchster Liefertermintreue und damit natürlich auch zu hoher Kundenzufriedenheit.

INTELLIGENTE FERTIGUNGSLOGISTIK

Rahmen und Flügel werden über Transportstrecken und Shuttles auf definierte Stellplätze in Puffern verbracht und dort zwischengelagert bzw. direkt zur Hochzeit weiterbefördert. Die Zusammenführung von Flügel, Rahmen und Glas erfolgt zentral und zeitoptimiert. Das Ein- und Aussteuern der Elemente geschieht im ausgeklügelten Zusammenspiel der Puffer- und Fördertechnologie mit der A+W Cantor Produktionssoftware. Automatisch finden in der Verglasung Scheibe und Bauelement zueinander: Nach einer auftragsbezogenen Vorerfassung der Scheiben mittels Scanner und Barcode kann die entsprechende Scheibe eingeschleust und, durch Lesen eines Barcodes auf dem Flügel, vom Werker in der Verglasung angefordert und angesteuert werden.

DIREKTE LEITUNG ZUR ISO-FERTIGUNG

Im Stammhaus in Stade produziert das Unternehmen seit 1969 Funktionsisoliertgläser für Bauelemente-Hersteller, Fassaden- und Metallbauer in Norddeutschland und selbstverständlich für die eigene Fensterfertigung, die 1979 aufgenommen wurde. Stader Glas liefert die gesamte Palette der hochwertigen Sanco-Funktionsgläser wie hochwärmedämmende Isoliertgläser, kombinierte Schall-/Wärmeschutzgläser, Sonnenschutz-Isoliertgläser und Sicherheitsgläser. Für die Bereiche Glas und Fenster werden Vertrieb und Beratung, Auftragsabwicklung und Versandsteuerung zentral in Stade abgewickelt. In beiden Geschäftsbereichen setzt Stader Glas seit Jahrzehnten auf ganzheitliche A+W Software. Das Unternehmen legt viel Wert auf kompetente Kundenbetreuung durch den Innendienst: Man versteht sich als Partner der Kunden und Problemlöser bei komplizierten Fällen. Glasbestellungen aus der Fensterbau-Software A+W Cantor werden via EDI elektronisch in A+W Business über-



tragen, das kaufmännische Softwaresystem im Bereich Glas. Mit der EDI Anbindung, erklärt IT Leiterin Karin Heinsohn, werden sämtliche Bestellparameter wie z. B. komplexe Glasaufbauten, Modelle und Sprossen zuverlässig und in der Regel ohne manuelle Nachbearbeitung direkt in A+W Business übernommen und von dort zur Verplanung mit A+W Production in die Glasproduktion übergeben. Auch für den Glasbereich, erklärt Geschäftsführer Hans-Hermann Lemke, stehen demnächst Investitionen in Software und Maschinen an, damit das Unternehmen auch dort seine Prozesse weiter optimieren und die Produktionskostensenken kann.

SPITZENSERVICE FÜR SPITZENPRODUKTE

Neben Qualität, Produktprogramm und Innovationskraft ist es vor allem die ausgeprägte Servicekultur, die Stader Glas auszeichnet. Dazu gehört auch die Unterstützung des Kunden bei schwierigen Installationssituationen auf der Baustelle: Alle LKW des Stader Glas Fuhrparks sind mit Kränen ausgestattet, auch Saugerrahmen mit hoher Tragkraft stehen zur Verfügung. Damit können die Stader Glas Spezialisten vor Ort professionelle Abstell-, Montage- und Einsetz-Hilfe leisten und dabei Entfernungen bis zu vierzehn Metern überbrücken. Das setzt fachkundige Fahrer voraus, die damit zu Markenbotschaftern werden, was seit Jahren zur Kundenbindung beiträgt.

www.staderglas.com / www.a-w.com

Freuen sich über das gelungene Innovationsprojekt (v.l.): Sandra Kugler, Vertrieb A+W Clarity, Hans-Hermann Lemke, Geschäftsführer Stader Glas, Karin Heinsohn, IT-Leiterin Stader Glas, Ralf Lüdtkke, Produktionsleiter Stader Glas, und Nicole DieBel, Vertrieb A+W Cantor.

v.l.n.r.: Platz für die effiziente Fertigungsorganisation: Profillager, Bearbeitungszentrum und im Hintergrund die Schweißanlage.

In der neuen Fensterfertigung findet sich durchweg modernste Rotox-Technologie.

Sonderarbeitsplatz mit A+W Cantor CIM Monitor.



Erfolgreiche Präsenz

DAS SOFTWAREHAUS KLAES HATTE NACH EIGENEN AUSSAGEN VIER SEHR GUTE, INTERNATIONALE TAGE AUF DER FENSTERBAU FRONTALE 2018.

BESUCHER AUS 42 LÄNDERN INFORMIERTEN SICH AUF DEM MESSESTAND ÜBER DIE FLÄCHENDECKENDE DIGITALISIERUNG.

ABER NICHT NUR DAS – man habe auch wieder viele Aufträge und Neukunden aus aller Welt gewinnen können, berichtet das Unternehmen. „2017 war das bisher erfolgreichste Jahr für Klaes, deshalb war die Messe für uns sehr wichtig als 2018er Impulsgeber“, erklärt Lars Klaes (Klaes Geschäftsführung) und fügt hinzu: „Besonders nachgefragt wurden der neue TürDesigner, Maschinenanbindungen, Produktionsorganisation, Klaes 3D für komplexe Konstruktionen und die Klaes Handelslösungen. Deutsche Firmen natürlich auch die Klaes GoBD Lösungen.“ Die Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD) hätten bei vielen Besuchern noch Fragen aufgeworfen. Die Herausforderung dabei sei die Pflicht zur elektronischen Archivierung von E-Mails und den enthaltenen Daten. Ein „Outlook-Verzeichnis“ reiche dafür nicht aus, weil damit die Anforderung „Unveränderbar“ nicht erfüllt wird. Klaes präsentierte dazu gleich zwei Lösungen: ein Dokumenten-Management-System und eine reine E-Mail-Archivierung per Hardware-Baustein. Beide wurden auf der Messe in Nürnberg in der Hardware-Ausstellung live präsentiert.

ANGEBOT FÜR TÜRENHERSTELLER

Mit dem TürDesigner konnten auch Firmen erreicht werden, die hauptsächlich Türen produzieren. Sie be-

geisterten sich laut Klaes vor allem für die großen Möglichkeiten dieser Lösung bei Vollblatt-Türen. Interessenten kamen hier aus handwerklichen Unternehmen wie aus Industriebetrieben.

BEWÄHRTE DAUERBRENNER

Die Dauerbrenner Klaes e-control und e-prod waren auch auf der Fensterbau 2018 sehr gefragt, erklärt Klaes. Bei den Maschinenanbindungen setze sich der Bedarf nach CNC-Fertigung von Holzfenstern weiter fort. Bei der Produktionsorganisation mit Klaes e-prod sei es hauptsächlich um den Ausbau bestehender Lösungen, z.B. mit Zubehörplätzen oder der Liefergestellverwaltung, aber auch um den Neueinstieg in das Thema gegangen. Die Klaes Handelslösungen brachten hauptsächlich Nachfrage aus zwei Lagern. Eigenständige Händler, die Klaes trade klassisch lokal einsetzen, und Fensterbauer, die Klaes webtrade ihren Wiederverkäufern bereitstellen wollen.

Auch der aktuelle Outdoor-Trend mit ordentlichen Zuwächsen bei Pergulen und Terrassendächern brachte Klaes Besucher auf den Messestand. Im Fokus stand in diesem Kontext die Konstruktionssoftware Klaes 3D. Neue Kunden aus Kanada und Spanien werden laut Unternehmen künftig mit dieser hochflexiblen Lösung arbeiten. Und in Deutschland schafft der erste Kunde mit Klaes e-prod das Papier in seiner Fertigung von Sommergärten und Vordächern ab. www.klaes.de

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

GLAS + RAHMEN

**1. Der neu konzipierte
Messestand von
Klaes war ein Besucher-
magnet.**

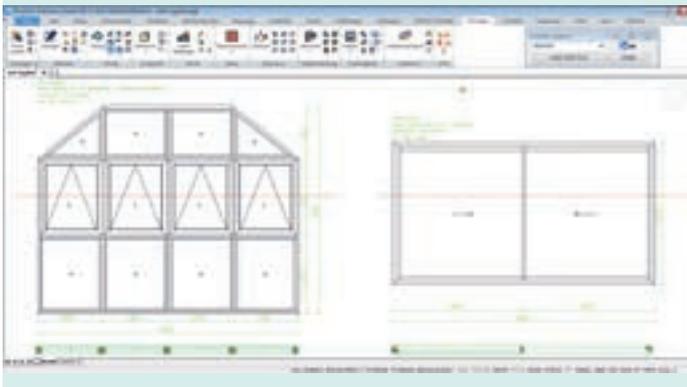
**r. Reichlich Andrang
herrschte bei der Vor-
stellung des Klaes Tür-
Designers.**



ZAHLEICHE NEUE FUNKTIONEN UND OPTIMIERUNGEN

Durch über 60 neue Funktionen, Programmverbesserungen oder Fehlerbehebungen kann mit Syscad 2018 jetzt laut der Syscad Team GmbH noch mehr Zeit beim Zeichnen im Fenster-, Türen- und Fassadenbau gespart werden. Insgesamt werden nun mehr als 550 Profilsysteme von über 50 Lieferanten unterstützt. Syscad bietet somit nach Firmenangaben die umfangreichste CAD-Bibliothek für die Arbeit mit Profilsystemen für Fenster, Türen und Fassaden. Auf Kundenwunsch wurde die umfangreiche Normenbibliothek jüngst um Artikel der Firmen Roma und Werzalit aufgestockt.

www.metallbau-cad.de



SYSYCAD 2018

NEUE CAD-SCHNITTSTELLE ZU LOGIKAL

Die Syscad Team GmbH betont, dass Ihre CAD-Software Syscad die Lösung ist, wenn es um die CAD-gerechte und saubere Konstruktion von Schnittplänen und Anschlussdetails im Fenster-, Fassaden- und Glasbau geht. Die Anforderungen an die Detailtreue in der Planung steigen laut Unternehmen ständig. Dies lasse sich nur mit effizienten Werkzeugen zeit- und kostensparend bewerkstelligen. Die CAD-Software Syscad sei seit 1989 das ideale Werkzeug für den Profilsystemorientierten Metallbauer und Planer. Auf der Branchenmesse Fensterbau Frontale 2018 präsentierte das Syscad Team einen Ausblick auf die nächste Programmversion Syscad 2018.

Als weiteren Meilenstein in der Entwicklung der Software wird die neue Schnittstelle zu LogiKal, dem marktführenden Programm für die Kalkulation im Fenster, Türen und Fassadenbau aus dem Hause Orgadata hervorgehoben. Positionen aus LogiKal lassen sich mit wenigen Klicks in Syscad importieren. Schnitte werden aus der CAD-Software erzeugt und geänderte Positionen in der Zeichnung automatisch aktualisiert. Mit der Syscad-Schnittstelle zu LogiKal stehe nun diese Möglichkeit auch für das preisgünstigere BricsCAD zur Verfügung, wobei BricsCAD hinsichtlich Funktionsumfang und Stabilität keinen Vergleich mit anderen CAD-Programmen scheuen müsse, betont das Syscad Team. Gerade für Anwender mit älteren CAD-Versionen oder anderen Low-Cost-Systemen biete BricsCAD einen idealen Einstieg in die Funktionen von Syscad. Zudem weist das Unternehmen darauf hin, dass das weit verbreitete AutoCAD auch weiterhin unterstützt wird.



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-transportssysteme.de

- Transportgestelle
- Lager-/Transportwagen
- Lagerregalsysteme
- Glastransportaufbauten

www.goebel-transportssysteme.de

KKP - die Software für den Dachbereich



KONSTRUIEREN & KALKULIEREN MIT PROFIL

KKP
Soft-Ing.team

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

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

Kratzfester Schutz für Holzaussentüren

RUBBOL® WF 3300

NEU
1-Komponenten
Top-Qualität

sikkens
WOOD COATINGS

Passion for wood

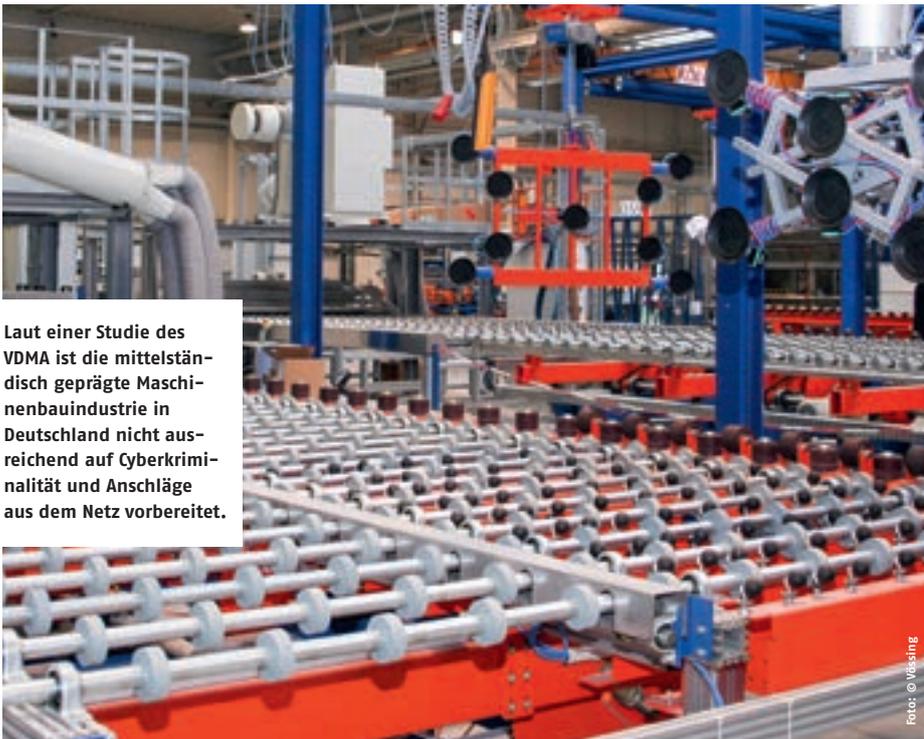


Der 1-Komponenten-Lack RUBBOL® WF 3300 kombiniert optimal Ästhetik und Haltbarkeit. Als Zwischen- und Schlussbeschichtung sorgt RUBBOL® WF 3300 für besondere Kratz- und Witterungsbeständigkeit bei hervorragender Deckkraft und Verlauf. www.sikkens-wood-coatings.com

AkzoNobel

Maschinenbau nicht vor Hackern sicher?

ANDREAS SCHLECHTER, GESCHÄFTSFÜHRER DES KÖLNER IT-SYSTEMHAUSES TELONIC, HÄLT MIT BLICK AUF EINE AKTUELLE STUDIE DES VERBANDES DEUTSCHER MASCHINEN- UND ANLAGENBAU (VDMA) VIELE PRODUKTIONSRECHNER UND -ANLAGEN FÜR EIN SICHERHEITSRISIKO.



Laut einer Studie des VDMA ist die mittelständisch geprägte Maschinenbauindustrie in Deutschland nicht ausreichend auf Cyberkriminalität und Anschläge aus dem Netz vorbereitet.

KURZ-INFO TELONIC GMBH

Die Kölner Telonic GmbH ist nach eigenen Aussagen Deutschlands führendes Systemhaus für Netzwerk und Security. Seit der Gründung 1979 ist das Unternehmen in Familienbesitz und betreut Kunden in zahlreichen Branchen von der Verwaltung über Industrie- und Logistikunternehmen bis hin zu Instituten aus dem Bank- und Finanzwesen und Konzernen aus der Energieversorgung. Durch den Fokus auf Netzwerk- und IT-Sicherheitslösungen verfügt man über zahlreiche Best Practice-Erfahrungen und agiert als Systemintegrator für führende Soft- und Hardwarehersteller, heißt es aus dem Unternehmen. Neben der herstellerunabhängigen Analyse realisiert Telonic Projekte und sorgt für die laufende Betreuung und anfallende Schulungen. Über 120 Mitarbeiter stehen dazu bundesweit zur Verfügung. www.telonic.de

DIE VOR ALLEM mittelständisch geprägte Maschinenbauindustrie in Deutschland ist nicht ausreichend auf Cyberkriminalität vorbereitet – weder auf einen Angriff, noch auf dessen Folgen. Zu dem Ergebnis kommt eine Studie des VDMA, dem mit 3.200 Mitgliedern größten Verband der Unternehmen des Maschinenbaus in Deutschland und Europa. Knapp die Hälfte der Unternehmen arbeitet laut VDMA mit einem veralteten Schutz vor Angriffen aus dem Netz.

In der Praxis sind vor allem Rechner in Produktionsanlagen reich an Risiken: „Betriebsrechner in Industrieanlagen sind häufig mit älteren Betriebssystemen wie Windows XP ausgestattet und erfüllen damit nicht die aktuellen Sicherheitsrichtlinien. In den Betrieben werden Fertigungsanlagen wesentlich weniger auf Cyberattacken überwacht, als die Rechner der Mitarbeiter“, sagt Andreas Schlechter, Geschäftsführer von

Telonic. Das Kölner Systemhaus implementiert proaktive Sicherheitslösungen für IT-Netze und setzt umfangreiche drahtlose sowie drahtgebundene Netzwerke um.

HOHE SCHÄDEN ZU ERWARTEN

Befürchtet werden Betriebsunterbrechungen, die neben Ausfällen auch für Reputationsschäden sorgen. Ein Produktionsstopp kann die Auslieferung an Kunden verzögern. Den möglichen Schaden durch Cyber-Attacken schätzen die durch den VDMA befragten Firmen mehrheitlich in Bereichen zwischen 500.000 bis eine Million Euro ein. Bei mittelständischen Unternehmen kann das auch existenziell bedrohlich werden. „Pleite durch Hacker – das darf nicht passieren. Das mangelnde Bewusstsein für Sicherheitslücken werden Hacker ausnutzen. Daher gilt es, Schutzmechanismen zu implementieren. Ansonsten wird die Industrie 4.0 zur größ-

ten Gefahr für alle Unternehmen“, erklärt Schlechter.

NICHT EINMAL VERSICHERT

Die deutliche Mehrheit (88 Prozent) der vom VDMA befragten Unternehmen ist nicht einmal gegen die möglichen Auswirkungen einer Cyber-Attacke versichert. Insgesamt wurden 244 Firmen mit einem Umsatz von bis zu 75 Millionen Euro jährlich durch den VDMA und seine Tochter VSMA befragt. Der geschützte Datenaustausch in Produktionsbereichen ist derweil nicht so einfach umzusetzen wie die eines Client-PCs in der Verwaltung. Verantwortlich dafür sind Altsysteme, die sich nicht mehr updaten lassen, aber auch vorhandene Fernwartungsschnittstellen, die herstellerseitig benötigt werden. In diesen Fällen müsse dringend am Schutz des gesamten Netzwerkes gearbeitet werden, sagt Schlechter. www.telonic.de

DU BIST DER STAR FÜRS NÄCHSTE JAHR! ★

Erst als Model im Kalender,
dann Miss/Mister Handwerk 2019
und eine Reise gewinnen

Jetzt bewerben!
Bis zum 23. August 2018 auf
germanyspowerpeople.de



EINE AKTION VON

DIN 18008 – Entwurf liegt vor

DIE ÜBERARBEITUNG DER TEILE 1 UND 2 DER DIN 18008 WURDEN IM NORMENAUSSCHUSS FÜR ABGESCHLOSSEN ERKLÄRT. DER ENTWURF IST IM DIN-NORMEN-ENTWURFSPORTAL VERÖFFENTLICHT UND AKTUELL EINZUSEHEN.



Der Entwurf der Teile 1 und 2 der Glasbemessungsnorm DIN 18008 liegt vor. Das komplette Dokument ist im Internet unter <https://www.din.de/de/mitwirken/entwurfe> zu finden. Einsprüche und Stellungnahmen können bis zum 6. Juni 2018 direkt im Entwurfportal des DIN eingereicht werden.

AKTUELL BESTEHT DIE MÖGLICHKEIT für jede Person, bis zum 6. Juni 2018 Einsprüche oder Stellungnahmen zu verfassen und an den Normenausschuss zu senden. In einer mehrtägigen Einspruchssitzung wird nach Ablauf der Frist über die Eingaben diskutiert und abgestimmt.

1. WELCHE ÄNDERUNGEN ENTHÄLT DER ENTWURF DER DIN 18008?

In dem Entwurf der Teile 1 und 2 der DIN 18008 befinden sich zahlreiche Änderungen und Ergänzungen. Ziel ist es, die Verwendung von Glas mit Regelungen zu beschreiben, um nicht geregelte Anwendungen zu vermeiden und die Notwendigkeit von Zulassungen zu minimieren. Hierzu ein Überblick über die wichtigsten Änderungen:

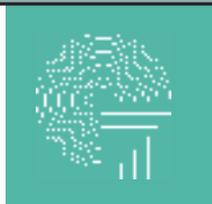
- Die Erweiterung des Anwendungsbereichs der Glasdicken auf 2 mm bis 25 mm ermöglicht auch die Verwendung sehr dünner Glasschichten für Dreifach-Isolierverglasungen und die Verwendung dünner Verbundgläser.
- Auch die Erweiterung auf nichttragende innere Glas-trennwände nach DIN 4103-1, einschließlich beweglicher Trennwände, ermöglicht nunmehr die Anwendung von Glastüren, Ganzglasanlagen, Glasschiebewänden oder Faltranlagen.
- Die einseitige Lagerung von linienförmig gelagerten

Vertikalverglasungen ist mit ausreichender Einspanntiefe zukünftig möglich. Mit dieser Formulierung sind typischerweise am Boden eingespannte Brüstungsverglasungen oder auch L-förmig gelagerte Windschutz-Verglasungen nach Norm zu realisieren.

- Der Nachweis für kleinere Formate konnte bisher rechnerisch nicht geführt werden, da nach errechneten Klimabelastungen die Verglasungen unzureichend dimensioniert waren. Bisher ließen sich diese Verglasungen über die Nachweiserleichterung für Mehrscheiben-Isolierglas (MIG) bis 1,6 Quadratmeter realisieren. Anstelle dieser Nachweiserleichterung wird nun eine Berechnung für MIG bis zwei Quadratmeter so formuliert, dass in dem Nachweis der Tragsicherheit der Teilsicherheitsbeiwert für Klimabelastungen angepasst werden kann. Mit dieser Art von Berechnung kann der rechnerische Nachweis zwar geführt werden, aber eine Anmerkung in diesem Abschnitt weist weiterhin auf die Gefahr von Glasbruch aufgrund von Klimabelastungen hin.
- Die Anforderungen an die Standzeit zur Resttragfähigkeit werden genauer beschrieben. Eine Verglasung gilt als resttragfähig, wenn sie während der Mindeststandzeit von 24 Stunden nicht aus der Lagerkonstruktion herausfällt und keine Bruchstücke herunterfallen, die Verkehrsflächen gefährden können.
- Der Begriff Einfachglas bezeichnet im Unterschied zu Mehrscheiben-Isolierglas einen Glasaufbau aus einer einzelnen (monolithischen) Glasscheibe oder mehrere zu einem Verbundglas oder einem Verbund-Sicherheitsglas verbundene Scheiben. Eine monolithische Glasscheibe ist folglich nicht ein Verbund, eine VG oder VSG.
- Der Begriff Mehrscheiben-Isolierglas bezeichnet einen Glasaufbau aus mehreren Einfachgläsern, die durch einen oder mehrere Scheibenzwischenräume getrennt sind. Entsprechend können die einzelnen Einfachgläser jeweils einzelne Glasscheiben, Verbundgläser oder Verbund-Sicherheitsgläser sein.
- Der Begriff Verglasung bezeichnet ein Einfachglas oder Mehrscheiben-Isolierglas zusammen mit allen für die Befestigung und Abdichtung erforderlichen Komponenten.

2. WIE WIRD ZUKÜNFTIG HEISSGELAGERTES ESG GEREGLT?

Die DIN EN 14179-1 zu heißgelagertem thermisch vorgespanntem Kalknatron-Einscheibensicherheitsglas wird



auch mit den zwei Stunden Haltezeit und den in der Norm geänderten Temperaturwerten akzeptiert. Zusätzliche Anforderungen aus dem Bauregelwerk sind ohnehin aufgrund des EuGH-Urteils untersagt worden. Im Anhang C der DIN 18008-2 werden freiwillige Maßnahmen zur Sicherstellung erforderlicher Zuverlässigkeit für einen Einsatz von monolithischem ESG über vier Meter Einbauhöhe beschrieben und erklärt. Die zukünftige Kurzbezeichnung für heißgelagertes thermisch vorgespanntes Kalknatron-Einscheibensicherheitsglas mit Fremdüberwachung soll ESG-HF lauten. Die freiwillige Fremdüberwachung soll über die RAL Gütegemeinschaft Mehrscheiben-Isolierglas e. V. abgewickelt werden. Ziel ist es, mit der Fremdüberwachung die Sicherheit gewährleisten zu können, um monolithisches „ESG-HF“ auch über vier Meter Einbauhöhe weiter einsetzen zu können.

3. WARUM WERDEN DIE SCHADENSFOLGEKLASSEN NACH EUROCODE IN DER DIN 18008 AUFGEFÜHRT?

Im Anwendungsbereich des ersten Teils werden die Schadensfolgeklassen 1, 2 und 3 der DIN 18008 zugeordnet. Diese Ergänzung des Anwendungsbereichs wurde notwendig, um die Norm von der anstehenden europäischen Glasbemessungsnorm DIN EN 16612 abzugrenzen, mit deren Veröffentlichung ebenfalls für Sommer 2018 gerechnet wird. Sobald eine europäische Norm veröffentlicht wird, verlieren nationale Normen im Themenbereich der europäischen Norm ihre Gültigkeit. Im Anwendungsbereich wird ausdrücklich die DIN EN 16612 für die Schadensfolgeklasse 0 als Bemessungsnorm akzeptiert. Allerdings wird auch angemerkt, dass

alle Regelungen darüber hinaus durch die DIN 18008 beschrieben sind.

4. WIE VERHÄLT ES SICH BEI GLÄSERN MIT EINER OBERKANTE UNTERHALB VON 80 ZENTIMETERN?

Wesentliche Erweiterungen sind im Sicherheitskonzept formuliert.

- E DIN 18008-1; 5 Sicherheitskonzept: 5.1.4 *Frei und ohne Hilfsmittel zugängliche Vertikalverglasungen sind auf der zugänglichen Seite bis mindestens 0,80 Meter über Verkehrsfläche mit Glas mit sicherem Bruchverhalten auszuführen.*

Mit dieser Anforderung wird das Sicherheitskonzept an die Vorgaben aus dem nahen europäischen Ausland angeglichen. Bisher wurden ähnliche Anforderungen nur über die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) und die Arbeitsstättenrichtlinie beschrieben. Was in anderen Ländern ohnehin schon für den privaten Bereich galt, wird zukünftig in der DIN 18008 aufgeführt.

Die Formulierung „Glas mit sicherem Bruchverhalten“ ist im Abschnitt „Begriffe“ nochmals erläutert.

- E DIN 18008-1; Begriffe: 3.1.3 *Sicheres Bruchverhalten liegt vor, wenn die Bruchstücke zusammengehalten werden und nicht zerfallen oder wenn ein Zerfall in eine große Anzahl kleiner Bruchstücke erfolgt. Anmerkung 1 zum Begriff: 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.* **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 8 „Verkehrssicherheit mit Glas“	28,80 €

Stand 05/18. Bestellung innerhalb Deutschlands ab 25,- Euro versandkostenfrei. Preisirrtümer vorbehalten.

Firma

Name

Straße

PLZ/Ort

Datum/Unterschrift

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
- Glasapparatebau/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.

BIV VORSTAND NICHT MEHR IM AMT MINISTERIUM ANNULIERT WAHLEN

Im November 2017 hatte der Bundesinnungsverband des Glaserhandwerks (BIV) in Halle (Saale) seine Vorstandswahlen durchgeführt, und Martin Gutmann war als Bundesinnungsmeister im Amt bestätigt worden. Nun wurden alle Wahlergebnisse der damaligen Mitgliederversammlung annulliert. Seitens des BIV gibt es dazu folgende Erklärung, die den Delegierten mit einer Absage der für den 13./14. April in Bremen angesetzten Frühjahrs-Mitgliederversammlung zuzuging: „Aufgrund einer Eingabe eines Delegierten aus NRW beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hinsichtlich der letzten Vorstandswahlen – es wurde die ordnungsgemäße Berufung der Delegierten aus Bayern und Berlin angezweifelt – hat das BMWi – nach entsprechender Prüfung – eine Genehmigung des gewählten Vorstandes abgelehnt. Diese Entscheidung basiert auf der nicht ordnungsgemäßen Wahl der Delegierten der Innung Berlin. Damit sind sämtliche Beschlüsse der Mitgliederversammlung in Halle sowie die Wahlen von Vorstand, Rechnungsprüfern etc. aus formalen Gründen zu wiederholen.“

Neuwahlen für Herbst anvisiert

In Folge der Entscheidung des Ministeriums und der damit verbundenen Auswirkungen entschied man, die Mitgliederversammlung in Bremen abzusagen, sich aber dennoch mit den Delegierten zu einem Informationsaustausch zu treffen. Bei der Zusammenkunft wurden die eingetretene Situation intensiv beleuchtet und darüber hinaus auch gemeinsame, zukunftsweisende Projekte an den Start gebracht. Einvernehmlich sprach man sich dafür aus, im Rahmen der bereits in Halle beschlossenen Herbst-Mitgliederversammlung in Trier – im Einklang mit BMWi – die Wahlen und Berufungen zu wiederholen. Entsprechend der jetzt eingetretenen Rechtslage, kommt der „alte“ Vorstand bis zur Mitgliederversammlung in Trier wieder zum Tragen.



Gruppenfoto nach der Wahl des neuen BIV-Vorstandes Mitte November 2017. Nachdem die Wahl nun für ungültig erklärt wurde, kommt bis zu den Neuwahlen im Herbst 2018 zunächst wieder der vorherige Vorstand zum Tragen (v.l.): Michael Wolter (Potsdam), Jürgen Sieber (Baden-Württemberg), Hermann Fimpeler (stv. BIM / NRW), Martin Gutmann (Bundesinnungsmeister / Hessen), Thomas Strobl (stv. BIM / Bayern), Wolfgang Gastel (Baden-Württemberg) und Michael Schulze (Schleswig-Holstein).

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.

GLASERINNUNGSVERBAND NRW

GESELLSCHAFT FÜR BERUFLICHE FÖRDERUNG DES GLASERHANDWERKS MBH

SEMINARPROGRAMM 2018				
8. Juni 2018 10 bis ca. 17 Uhr	PRAXISSEMINAR 1) Fachbegriffe aus dem Glaserhandwerk, u. a. Aufmaß, Lieferschein, Stundenzettel, etc.; 2) Auftragsabwicklung für den Chef; 3) Umgang mit Kunden	Robert Schmitz	Schulungsraum des GIV NRW, 53359 Rheinbach, Kleine Heeg 10 a	125,- €
15. Juni 2018 10 bis ca. 17 Uhr	AUFMASS UND ZEICHNUNGSERSTELLUNG FÜR GLASER AUF DER BAUSTELLE – PAPIERFORM UND DIGITALE FORM, VOM BIERDECKEL ZUM ONLINE UNTERSTÜTZTEN AUFMASS Aufmaß in Papierform; Erstellen von Zeichnungen auf der Baustelle; Aufmaß digital unterstützt; Apps für das digitale Aufmaß auf der Baustelle; Funktion in der Praxis anhand von Beispielen; Speicherung der Dateien in der „Cloud“; Weitere Bearbeitung der Daten am PC; High End-Lösungen für Firmensoftware mit integrierter App; Funktion in der Praxis anhand von Beispielen	Achim Thomas Voraussetzung: Die Seminar- teilnehmer bringen bitte ein mit dem Android-System ausgestattetes Tablet mit	Schulungsraum des Glaserin- nungsverbandes NRW, 53359 Rheinbach, Kleine Heeg 10 a	135,- €
20. bis 22. September 2018	SACHVERSTÄNDIGENSEMINAR DISKUSSIONSTAGE IN RHEINBACH		Schulungsraum des GIV NRW, 53359 Rheinbach, Kleine Heeg 10 a	365,- € (Mitgl.) 565,- € (Nichtmitgl.)

Die Seminargebühren gelten nur für Mitglieder von Glaserinnungen, die dem Glaserinnungsverband NRW sowie für Mitglieder von Glaserinnungen, die dem Bundesinnungsverband des Glaserhandwerks

angeschlossen sind. Sonstige Teilnehmer haben einen Aufpreis von 50 % zu den o.a. Kosten zu entrichten.
In den Preisen sind Getränke und ein Mittagssnack inbegriffen.

Gesellschaft für berufliche Förderung des Glaserhandwerks mbH, Kleine Heeg 10 a, 53359 Rheinbach; Tel.: 02226/5775; Fax: 02226/13960; bildung@glaserhandwerk-nrw.de, www.glasernrw.de

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

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 zu verkaufen

Raum Köln-Bonn · Sechs Mitarbeiter

- Glasreparaturen
- Objektverglasung
- Sanierungen
- Sonderverglasungen
- Viel Ausbaupotenzial

Zuschriften unter 1783 an
Glas+Rahmen Anzeigenabteilung
Postfach 105162, 40042 Düsseldorf



Unser Fax freut sich auf Ihre Anzeige:

0211/307070



Suche

Handwerkslexikon



Finde

handwerksblatt.de

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

diacon@gmx.de

www.diamantwerkzeuge-contreras.de

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

GLAS RAHMEN

Titelthema Juni: Wintergärten

Anzeigenschluss: 28.05.18 • Erscheinungstermin: 14.06.18

Titelthema Juli: Energetische Gebäudemodernisierung

Anzeigenschluss: 25.06.18 • Erscheinungstermin: 12.07.18

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

Sicherheit beim Einbau von Ganzglasanlagen

- Welche Regelungen und Normen sind zu beachten?
- Welche Bauprodukte und Befestigungstechniken sind geeignet?
- Wie sehen die Konstruktionen aus?
- Wie wird gepflegt und gewartet?

Ihre Fragen zu Ganzglasanlagen beantwortet die neue Technische Richtlinie Nr. 6

Bestellungen und weitere Informationen unter

www.vh-buchshop.de/glaser.html

oder telefonisch unter 0211/390 98-27.



22,80 €

zzgl. Versandkosten

DIN A5, 64 Seiten, Spiralbindung

© zhu difeng by fotolia

TITEL: WINTERGÄRTEN

Bauphysikalisch als Wohnraum zu betrachten- de Wintergärten und insbesondere Anbauten aus Isolationstechnisch weniger aufwändigen Kaltsystemen erfreuen sich bei Hausbesitzern nach wie vor großer Beliebtheit. Fachbetriebe bieten maßgeschneiderte Lösungen aus unterschiedlichen Materialien für jeden Bedarf. G+R stellt zu Beginn des Frühsommers interessante Ausführungen und neue Produkte rund um die gläsernen Anbauten vor.



Foto: © Solihub

SONNENSCHUTZ/INSEKTENSCHUTZ

Ob außen liegend, in das Isolierglas integriert oder innen angeordnet, der Markt für Sonnenschutzprodukte bietet vielfältige Lösungen. G+R blickt im kommenden Heft ausführlich in dieses Marktsegment und berichtet über innovative Produkte und Konzepte. Ebenfalls im Fokus stehen Insektenschutzlösungen.



Foto: © Roma

GLAS IM GEBÄUDE

Auch bei der Innenraumgestaltung zeigt sich die Vielseitigkeit von Glas. Glasböden, -wände, -türen oder -möbel werden in repräsentativen Firmengebäuden und in Privathaushalten längst als hochwertige Ausstattungskomponenten geschätzt. In der Juni-Ausgabe präsentiert Glas+Rahmen Anwendungen.



Foto: © Glas Marke

IMPRESSUM**GLAS
+ RAHMEN**

69. Jahrgang
Ehemals Allgemeine Glaserzeitung
(Gründung 1950),
Vorgänger: St. Lukas (1890)

Offizielles Organ des Bundes-
innungsverbandes des Glaser-
handwerks, des Bundesver-
bandes 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 Puschwadt, 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 Nehrlich,
Wilfried Meyer, Petra Schmieder,
Wolfgang Weitzdörfer.

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 An-
zeigen Dritter nicht verantwortlich.
Copyright für alle Beiträge bei Ver-
lagsanstalt Handwerk GmbH. Alle
Rechte vorbehalten. Nachdruck nur
mit Genehmigung des Verlages.

ISSN 0342-5142



Angeschlossen der Informations-
gemeinschaft zur Feststellung der
Verbreitung von Werbeträgern -
Sicherung der Auflagenwahrheit.



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

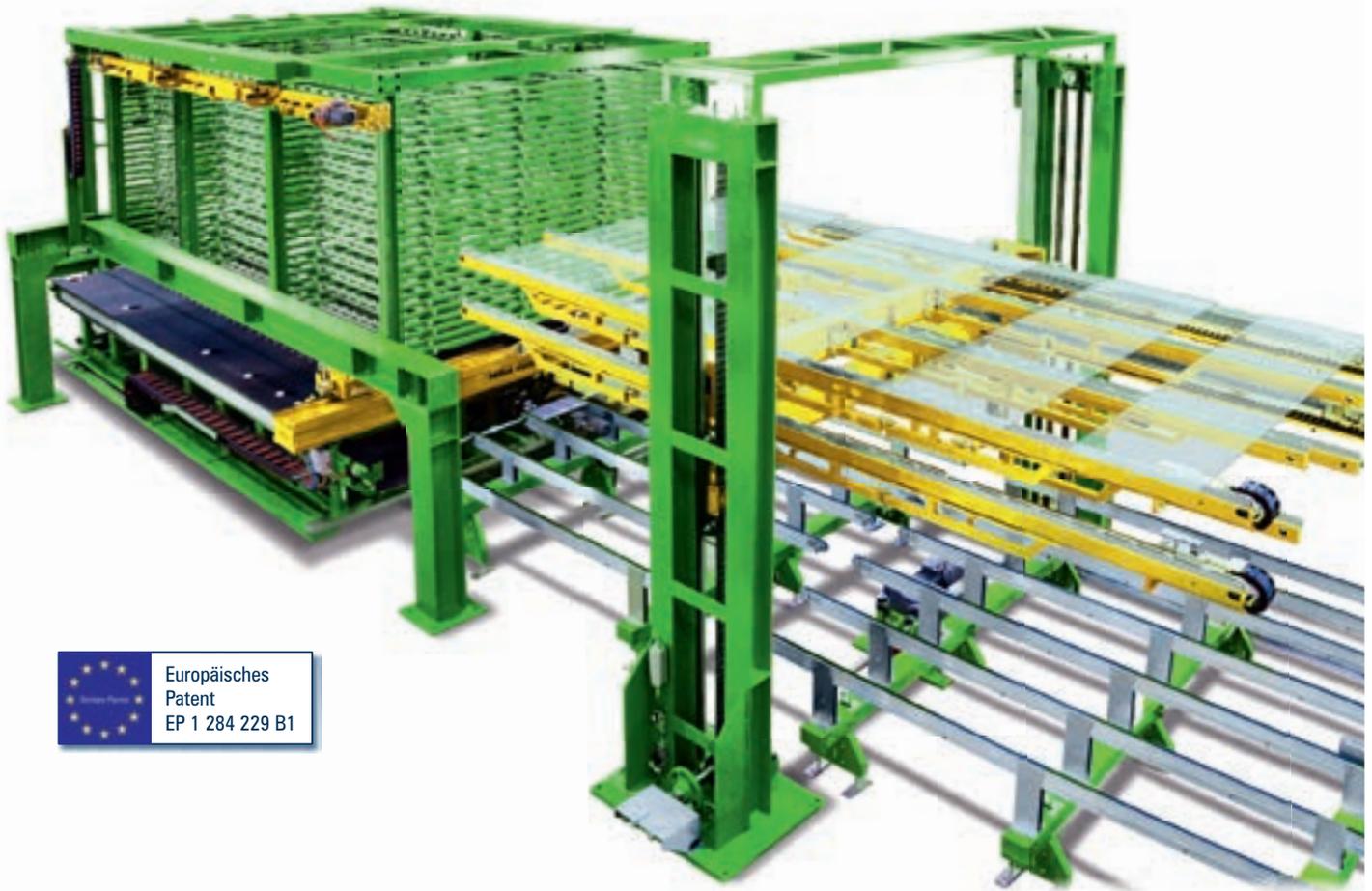
Cyber-Kriminelle können von der ganzen Welt aus in Ihr Unternehmenssystem eindringen. Mit unserem digitalen Schutzschild aus Cyber Security Club und CyberPolice beugen Sie Cyber-Angriffen vor und sichern Ihr Unternehmen gegen digitale Risiken ab. So haben Sie eine optimale Verbindung aus Prävention und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

Mehr unter www.digitaler-schutzschild.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

ReMaster mit Mehrfachbelegung

– Weniger Rest, mehr Euro.



Sparen ist so einfach

In den mehrfachbelegbaren Fächern des ReMasters bekommen selbst kleine Resttafeln eine zweite Chance. Sobald ein Glas verschnittoptimiert genutzt werden kann, wird es direkt auf die Scheidlinie übergeben. Vergessen Sie Kratzer, zeitraubende Sucherei und Unterbrechungen durch manuelles Handling.

- Platzsparendes Restblatthandling im automatischen Direktzugriff der Schneidlinie
- Optimale Verfügbarkeit eingelagerter Reste
- Mehrfach belegbare Fächer für noch mehr Speicherkapazität

