

GLAS



RAHMEN

11 2018

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



MASCHINEN SEITE 14

EFFIZIENZ STEIGERN, KOSTEN SPAREN

BRANCHE:	Halbjahresbilanz deutsche Glasindustrie	11
UNTERNEHMEN:	Schmitt kauft Glashütte Lamberts	26
FACHVERANSTALTUNG:	Rosenheimer Fenstertage 2018	42



Verlagsanstalt
Handwerk

DER KALENDER FÜRS HANDWERK!

WIR FEIERN UNSER ZEHNJÄHRIGES!

Nur
9,80 €*

Jetzt bestellen:
vh-buchshop.de



*Ab fünf Exemplaren 9,30 €, ab 25 Exemplaren 8,80 €, ab 50 Exemplaren 8,30 € – zzgl. Versandkosten

Nach der glasstec – vor der BIV-Wahl

Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn Sie Ende Oktober nicht auf der glasstec 2018 in Düsseldorf waren, haben Sie etwas verpasst. Bei den Ausstellern in den Messehallen und insbesondere in der Sonderschau glass technology live wurde die Zukunft der Branche förmlich greifbar. Multifunktionale Glasanwendungen, die vor einem Jahrzehnt zwar in Hollywood-Streifen zu sehen, aber weit weg von der Realität waren, sind nun serienreif. Schaltbare Gläser für den Sicht- und Sonnenschutz, Gläser, die per Touch aufs Smartphone in unterschiedlichsten Designs erstrahlen, Leucht-Isos mit integrierten LEDs zur individuellen Fassadengestaltung, gläserne Touchscreens, die wie überdimensionale Smartphones bedient und als multi-

schlossene und schlagkräftige Berufsorganisation immens wichtig, um die Interessen der Mitgliedsbetriebe erfolgreich zu vertreten. Ob es dem Bundesinnungsverband des Glaserhandwerks gelingt, seine Reihen wieder zu einer homogenen Interessensgruppe zu schließen oder ob noch mehr Mitglieder dem Verband den Rücken kehren, ist nicht allein, aber maßgeblich von der Verbandsspitze abhängig, die am 23. November 2018 in Trier gewählt wird. Nachdem die im vergangenen Jahr in Halle (Saale) durchgeführte Vorstandswahl aufgrund eines Formfehlers annulliert wurde, folgt nun die Wiederholung. Für die Spit-

tes Formfehlers annulliert wurde, folgt nun die Wiederholung. Für die Spit-



Jürgen Vössing,
Chefredakteur
Glas+Rahmen

**„ZIEL DES NEUEN
BUNDESINNUNGSMEISTERS
MUSS DIE EINIGUNG DER
GLASERORGANISATIONEN
SEIN.“**

funktionale Informationsflächen eingesetzt werden können, Isolierglas mit integriertem Transponder, über den alle produktionsbezogenen Daten einfach und jederzeit auslesbar sind – all diese innovativen Glasprodukte zeigen, die Glas-Zukunft ist smart. Sie werden nicht von heute auf morgen zu Standardprodukten, aber sie werden – dank ihrer Vorteile für die Nutzer – kommen. Und die Glasbranche ist gut beraten, sich darauf einzustellen, denn die High-Tech-Gläser müssen von Spezialisten montiert werden. Vor diesem Hintergrund ist das Glaserhandwerk mit der Novellierung seiner Ausbildungsordnung in Richtung der neuen Anforderungen auf dem richtigen Weg.

ALLES OFFEN

Angesichts vieler weiterer Herausforderungen für das Glaserhandwerk ist eine ge-

ze des Verbandes wird erneut der amtierende Bundesinnungsmeister Martin Gutmann kandidieren. Ob sich Hermann Fimpeler, Landesinnungsmeister in NRW, der im vergangenen Jahr unterlegen war, noch einmal zur Wahl stellt, war bis zum Redaktionsschluss dieses Heftes nicht klar. Meine persönliche Einschätzung ist: Er wird es noch einmal versuchen. Offen ist auch, ob es noch weitere Kandidaten für das höchste Ehrenamt im Glaserhandwerk geben wird. Interessant ist zudem die Frage, wer anstelle der beiden nicht mehr zur Wahl antretenden Kandidaten aus Baden-Württemberg diesen starken Landesverband im BIV-Vorstand vertreten wird. Die Glas+Rahmen wird Sie in gewohnter Form, ganz ohne „trumpöses“ Brimborium, in der Dezember-Ausgabe und auf www.glas-rahmen.de umfassend und seriös über die Wahl informieren.

JÜRGEN VÖSSING

TECTUS® Glas

Ganzglastüren
flächenbündig
in Szene gesetzt

Minimalistisch
Filigran
Transparent



Erfahren Sie mehr:
www.tectus-glas.de



Foto © Messe Düsseldorf / Konstantin Jähnig

Die glasstec untermauert mit ihrer 25. Auflage erneut ihre Position als Premierienplattform der internationalen Glasbranche. auf den Messeständen der Aussteller und in der Sonderschau glass technology live wurde die Glas-Zukunft im wahrsten Sinne des Wortes greifbar. Die Stimmung auf der Messe war durchweg positiv.
Seite 28

BRANCHE

NACHRICHTEN

- 6 Schüco in Frankfurt
- 6 Wisniewski expandiert
- 8 Concept Home von Renson
- 8 DuoTherm übernimmt Innoroll
- 9 Neuer ift-Vorstand gewählt
- 9 profine Akademie
- 10 sedac steigt bei Sunglass ein
- 10 erwilo und TS Aluminium kooperieren
- 11 Glasindustrie meldet Umsatzwachstum

PERSONALIEN

- 12 BVRS: Plück für Silber-Bonz
- 12 Hueck: Müller im Vertrieb
- 12 GIMAV-Präsidium komplett
- 12 Vito-Irmen: Heiligttag geht

VERANSTALTUNGEN

- 13 Braun-Hausmesse
- 13 windays 2017

TITEL

MASCHINEN

- 14 Bürkle: Verbundglas im Durchlaufprozess
- 15 Bürkle-Interview: Kürzere Taktzeiten, reduzierter Energieverbrauch
- 16 Schüco: Wirtschaftlich und effizient
- 18 Rapid: Highspeed für den Fensterbau
- 19 Pannkoke: Leistungsstarke Vakuumheber
- 20 Bohle Liftmaster B1: Schwergewichte einfach handhaben
- 20 SBZ 122/75 von Elumatec: Präzision, Schnelligkeit, Flexibilität
- 21 Bottero 548LAM: Erfolg beim VSG-Zuschnitt

TECHNIK

UNTERNEHMEN

- 22 Roto: Neue Gruppenstruktur
- 23 Veka + Roll-tec: 25 Jahre
- 23 Remmers in der Slowakei
- 24 dormakaba: Integration noch nicht abgeschlossen
- 25 Glasveredlung auf dem neuesten Stand
- 26 Glashütte Lamberts verkauft
- 27 Freericks übergibt an Fellenberg

GLASSTEC NACHBERICHTE

- 28 Beeindruckende Leistungsschau
- 30 glass technology live
- 31 Aktuelle Produktneuheiten von der glasstec
- 35 Reffmontage-Wettbewerb
- 36 Glaser-Award an Simon
- 37 Marketing-Award für Heideglas Uelzen

MESSEN

- 38 Security mit starker Bilanz

GLASVEREDLUNG

- 39 Glasboden als LED-Monitor
- 40 Wüstenhaus aus Glas
- 41 Mirox 4green von Interpane

FACHVERANSTALTUNGEN

- 42 Rosenheimer Fenstertage
- 44 VFF: „Ran an den Kunden“

ROLLLADEN + SONNENSCHUTZ

- 45 RAL: Im farbigen Gewand
- 46 Beck+ Heun: Neuer Kasten
- 47 Lakal erweitert IsoTop
- 48 Neues System von Inoutic
- 49 Lernen hinter Raffstoren

VERBÄNDE

4 FRAGEN

- 50 Glaseinsatz in Schulen

AUS DEN INNUNGEN

- 52 Baden-Württemberg: Absolventen aus Innungsbetrieben vorn
- 53 NRW: Freisprechung auf der glasstec
- 53 Meistervorbereitungskurs in Schleswig-Holstein
- 54 NRW: Fünf Asbest-sachkunde-Lehrgänge

Die deutsche Glasindustrie bleibt auf Wachstumskurs. Im ersten Halbjahr 2018 stiegen die Umsätze der Branche um 4,4 Prozent auf rund 5,06 Milliarden Euro.

SEITE 11



Der „Easylam IFL“ von Bürkle laminiert im Durchlauf Verbundgläser und bietet im Vergleich zur Autoklav-Laminierung klare Effizienz- und Kostenvorteile.

SEITE 14



Titelfoto: Rapid

Inmitten der glasstec überreichten vier NRW-Glaserinnungen ihren diesjährigen Ausbildungsabsolventen die Gesellenbriefe.

SEITE 53





Die Zukunft kann man nicht vorhersagen. Aber gestalten.

Wir warten nicht auf die Zukunft, wir gestalten sie mit innovativen Lösungen für den Fensterbau:

- WinDoPlan ist die branchenweit erste Planungssoftware mit praktischer BIM-Schnittstelle.
- IPS ermöglicht Fenster mit digitalem Produktgedächtnis per ID-Chip.
- Mit SOFTLINE 70 MB lassen sich intelligente Smart-Home-Steuerungskonzepte umsetzen.

Die Grundlage dafür ist und bleibt unser einzigartiges Qualitätsverständnis mit Profilen ausschließlich nach dem höchsten Standard Klasse A (nach DIN EN 12608).



Das Qualitätsprofil
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

SHOWROOM UND BÜRO IM NEXTOWER SCHÜCO REPRÄSENTANZ IN FRANKFURT



Foto: © Schüco/Lukas Pollak

Blick in den neuen Showroom von Schüco im Frankfurter Nextower.

Auf 772 Quadratmetern Grundfläche eröffnete Schüco am 10. Oktober im Nextower in Frankfurt eine neue Repräsentanz mit Showroom und Büroräumen. Architekten, Kunden und Interessenten können dort die innovative Markenwelt von Schüco live vor Ort erleben. Mit dem Standort Frankfurt am Main baut Schüco sein Showroom-Netz weiter aus.

In der zweiten Etage des Nextowers, in bester Lage, befindet sich die neue Schüco Repräsentanz. In den Themenstudios Work, Life und Home werden u.a. die neue Schiebesystem-Plattform Schüco ASE 60/80, die Fassaden-/Schiebesystemlösung Schüco Seamless sowie die Textilfassade Facid und Blendschutzprodukte von Sun-Master ausgestellt.

ADLER ERWEITERT VERTRIEBSNETZ NEUER STANDORT IN DEN NIEDERLANDEN

Adler erweitert sein Vertriebsnetz mit einer neuen Niederlassung in den Niederlanden: In Heeze bei Eindhoven befindet sich die Zentrale von Adler Benelux, der jüngsten Vertriebsgesellschaft des österreichischen Lackherstellers. Von diesem Standort aus wird Adler künftig Tischler und Holzbauer, Fenster- und Möbelhersteller sowie den Fachhandel in den Niederlanden, in Belgien und Luxemburg versorgen.



Foto: © Adler

Leon Cremers

Als Geschäftsführer und Verkaufsleiter der neuen Vertriebsgesellschaft konnte Adler Leon Cremers gewinnen. Der Niederländer verfügt über eine technische Ausbildung in der Möbelherstellung und über jahrzehntelange Verkaufserfahrung. Neben Lager- und Büroräumlichkeiten stehen in Heeze eine Anwendungstechnik mit Spritzkabine und Schleifraum, ein Farbmischraum sowie ein Schulungsraum zur Verfügung.

DEUTSCHE VERTRIEBSNIEDERLASSUNG WISNIEWSKI EXPANDIERT

Wisniowski, polnischer Hersteller von Türen, Toren und Zäunen, hat eine deutsche Vertriebsniederlassung gegründet. Die Wisniowski Deutschland GmbH hat ihren Sitz im nordrhein-westfälischen Hagen. Am 1. Oktober 2018 bezogen Michael Drag, Geschäftsführer der Deutschland GmbH, und Prokurist Nicolas Asbeck das neue Domizil. Ab 2019 wird das Team von Hagen aus aktiv werden.

In den nächsten Wochen wird das Gebäude komplett neu eingerichtet und umgebaut. Erst kürzlich hatte das polnische Mutterhaus angekündigt, neben Bauelementen aus Stahl und Aluminium nun auch Kunststoffelemente fertigen zu wollen. Geschäftsführer Michael Drag erklärte dazu: „Zum Jahresende wird die Produktion von PVC-Fenstern und Hebe-Schiebe-Elementen aus Kunststoff aufgenommen. Aktuell wird am Firmensitz bereits eine 20.000 m² große Produktionsfläche für die neue Fertigung geschaffen.“



Foto: © Wisniowski

Michael Drag (l.) und Nicolas Asbeck führen gemeinsam die neu gegründete Wisniowski Deutschland GmbH in Hagen.

INTERNATIONALE MARKENPOSITIONIERUNG D+H IN ÖSTERREICH NEU FORMIERT

Nach der D+H Deutschland GmbH hat nun auch die österreichische Tochtergesellschaft von D+H das Land in ihren Firmennamen aufgenommen. Die Vösendorfer „D+H Brandrauch-Lüftungssysteme GmbH“, geführt durch Alfred Strohmayer, heißt ab sofort „D+H Österreich GmbH“. Mit diesem Schritt stärkt die D+H Gruppe ihre internationale Markenpositionierung. Außerdem vergrößert die D+H Österreich GmbH ihren Aktionsradius: Eine weitere Niederlassung in Tirol wird hinzukommen und der Standort in Kärnten personell ausgebaut. D+H gehört zu den führenden Anbietern von Fensterantriebs- und Steuerungs-lösungen für den Rauchabzug und die natürliche Lüftung.

Nur aus allen Teilen wird ein komplettes Bild



Der Bau von Terrassendächern und Wintergärten ist eine komplexe Bauaufgabe, die dem Handwerksbetrieb vieles abverlangt. Von der Erstberatung bis zur Bauausführung sind zahlreiche Gewerke und Aufgaben zu bewältigen. Darüber hinaus muss der Handwerker heute als geschulter Verkaufsberater auftreten, der den Kunden umfassend begleitet.

Dies ist nur mit einem Partner zu bewältigen, der alle relevanten Bereiche beherrscht. Informieren Sie sich über das umfassende Serviceangebot von TS Aluminium für Verarbeiter und Händler: www.ts-alu.de/service.



TS-Aluminium-Profilsysteme GmbH & Co. KG
Industriestraße 18 · 26629 Großefehn
Telefon 0 49 43 - 91 91 - 800
info@ts-alu.de · www.ts-alu.de

„CONCEPT HOME“ VON RENSON TESTGEBÄUDE FÜR GESUNDES WOHNEN

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

GLAS + RAHMEN

Im Concept Home von Renson sorgen die natürlichen Elemente Licht und Luft für gesundes Wohnen und höchstes Komfort.

In der Nähe seines Hauptsitzes in Waregem (Belgien) eröffnete Renson Ende September sein neues Renson Concept Home. Hinter der Fassade des modernen Einfamilienhauses verbirgt sich ein komplettes Testzentrum, in dem der renommierte Hersteller von Lüftungssystemen, Sonnenschutz und Outdoor Living unter realen Bedingungen experimentieren und überwachen kann.

Das als Niedrigstenergiegebäude ausgelegte Concept Home dient in erster Linie als „Real Life“-Testumgebung, in der zahlreiche Daten aus der Praxis gesammelt werden. Die Daten sind für die Erforschung und Entwicklung neuer Techniken äußerst wertvoll und ermöglichen realistische Zielsetzungen für ein energieeffizientes, gesundes und komfortables Wohnen. So ist das Haus mit gleich drei unterschiedlichen Lüftungssystemen ausgestattet, um diese unter identischen Bedingungen zu vergleichen, erklärt Renson. Darüber hinaus bildet das Renson Concept Home ein „Experience Center“ für professionelle Kunden wie Architekten, Installateure oder Planungsbüros.



Foto: © Renson

SERVICE VON ROTO BESCHLAGKONFIGURATOR FÜR ROTO NX JETZT ONLINE

Der in 17 Sprachen verfügbare Online-Beschlagkonfigurator „Roto Con Orders“ ist um eine Produktgruppe reicher: Ab sofort lassen sich damit auch Garnituren der Neuheit „Roto NX“ für Drehkipp-Fenster und -Fenstertüren in allen gängigen Varianten individuell und schnell planen. Laut Hersteller genügen nur wenige Schritte, um eine exakte Stückliste samt technischer Illustration zu erhalten. Fensterbauer und Händler können sie bei Bedarf beliebig anpassen, in die Datenformate PDF, Excel sowie CAD exportieren und damit bequem in eigene Angebote und Bestel-

lungen einbinden, teilt Roto mit. Eine weitere Besonderheit ist der sogenannte Key-User. Das Tool erlaube die Hinterlegung von individuellen Beschlagvorlagen bzw. -daten sowie bei Bedarf deren Update. Registrierte Nutzer verfügten damit quasi über ein eigenes, stets aktuelles „Roto-Archiv“.

Der Beschlagkonfigurator steht allen Marktpartnern kostenlos unter dem Link www.rotofrank.com/de/hersteller/roto-con-orders/ zur Verfügung und ist zum mobilen Einsatz für die Nutzung auf Tablets und Smartphones optimiert.

ÜBERNAHME DUOTHERM + INNOROLL

Anfang September 2018 hat der Rollladenhersteller DuoTherm die Geschäftsanteile seines bisherigen Geschäftspartners Innoroll zu 100 Prozent übernommen. Die Sortimente der beiden Hersteller verschmelzen zu einem umfassenden Portfolio von Rollladen-, Sicht- und Sonnenschutzsystemen.

Die Innoroll GmbH hat ihren Produktions- und Verwaltungssitz im hessischen Herborn. Das Unternehmen ist mit derzeit 35 Mitarbeitern spezialisiert auf die Herstellung und den Vertrieb von Rollläden, Rollladenelementen sowie auf den kompletten Sonnenschutz zur Innen- und Außenmontage.

Der Produktschwerpunkt von DuoTherm liegt seit 20 Jahren ebenfalls auf den Warengruppen Rollladenelemente, Raffstore und Tuchverschattung zur Außenmontage. Während DuoTherm im gesamten deutschsprachigen Raum tätig ist, konzentriert sich Innoroll vor allem auf Hessen und die angrenzenden Regionen.



Foto: © DuoTherm

Gemeinsam wollen DuoTherm und Innoroll den Markt bearbeiten.

NEUER VORSTAND DES INSTITUTS FÜR FENSTERTECHNIK GEWÄHLT OSKAR ANDERS IST NACHFOLGER VON BERNHARD HELBING



Der frisch gewählte Vorstand des Instituts für Fenstertechnik e.V., Rosenheim (v.l.): Peter Arlt, Josef Huber, Hermann Schmitz, Anton Gugelfuss, Henner Klaas, Bernd Löffel, Dr. Stefan Lackner, Michael Elstner, Oskar Anders, Frank Jedamski, Luis Oberrauch, Oliver Windeck (Jan-Peter Albers nicht anwesend).

Auf der Mitgliederversammlung des Instituts für Fenstertechnik e.V. (ift Rosenheim) am 10. Oktober 2018 wurde der Vorstand des Instituts neu gewählt. Neuer Vorsitzender ist Oskar Anders (Anders Metallbau). Er löst den bisherigen Vorsitzenden Bernhard Helbing ab, der nach zehnjähriger Vorstandstätigkeit aus Altersgründen nicht mehr kandidiert hat.

Das Institut für Fenstertechnik e.V. ist ein Verein mit 541 Mitgliedern, die aus allen Produktbereichen und Wertschöpfungsstufen kommen. Dies spiegelt sich auch in der Besetzung des Vorstands wider. Die operativen Aufgaben werden durch die ift Rosenheim GmbH erfüllt, die als international führende Forschungs-, Prüf- und Zertifizierungsstelle in über 70 Ländern tätig ist. In 2017 wurde mit 220 Mitarbeitern ein Umsatz von 21,9 Millionen Euro erwirtschaftet. Die strategischen Leitlinien für die operative Arbeit werden vom Vorstand des Vereins bestimmt.

Die Wahl fand am Rande der 46. Rosenheimer Fenstertage statt. Der Vorstand hat im Nachgang der Wahl Oskar Anders (Anders Metallbau) als Vorsitzenden gewählt; er ist bereits seit über

zehn Jahren im Vorstand und war bislang als stellvertretender Vorstandsvorsitzender tätig. Als neuer Stellvertreter wurde Dr. Stefan Lackner (Raico Bautechnik) benannt.

EXTE
PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

ROLLLADENKASTEN-SYSTEME

EXZELLENT
UMFASSENDE DÄMMUNG

WWW.EXTE.DE

PROFINE AKADEMIE BREITES PROGRAMM

Auch für die kommende Saison hat die profine Partnerakademie, das Trainingsinstitut für die Fachbetriebe der Marken KBE, Kömmerling und Trocal, ein umfangreiches Seminarprogramm aufgelegt. Insgesamt 28 Seminartage an sechs Veranstaltungsorten beinhaltet der Katalog, gegliedert in die Bereiche Verkauf & Service, Rund ums Fenster, Management sowie Baurecht. Neben klassischen Präsenzseminaren bietet die profine Partnerakademie auch zahlreiche live Online-Trainings, so genannte Webinare, in verschiedenen Formaten an.



Das neue Seminarprogramm der profine Partnerakademie wurde aktuell an die Kundenbetriebe der Marken KBE, Kömmerling und Trocal verschickt.

Das neue Programm beinhaltet auch wieder die Seminarreihe „Top-Managementwissen für Unternehmensnachfolger“. Der stark nachgefragte „Fit For Quality“ Qualitätsworkshop erfährt ebenso eine neue Auflage. www.profine-group.com/partnerakademie

**SEDAK STEIGT BEI SUNGLASS EIN
„KOMPETENZEN ERGÄNZEN SICH IDEAL“**



Künftig Partner: Giuseppe Bergamin, Geschäftsführer der Sunglass Industry s.r.l. (I.) und Bernhard Veh, Geschäftsführer der sedak GmbH & Co. KG.

Der Glasveredler Sedak aus dem bayerischen Gersthofen ist zum 10. Oktober beim Glasspezialisten Sunglass Industry s.r.l. (Villafranca, Norditalien) eingestiegen. Mit der Beteiligung baut der Technologieführer für großformatiges Glas nach eigenen Aussagen seinen Kompetenzvorsprung weiter aus. Das italienische Unternehmen Sunglass Industry s.r.l., gegründet 1984, gilt mit seiner Kompetenz im Warmbiegen als einer der Marktführer für gebogenes Architekturglas.

Der Premium-Hersteller sedak ist Weltmarktführer für großformatige Gläser bis 3,51 x 20 Meter und Spezialist für das sogenannte Kaltbiegen oder auch Laminationsbiegen. „Diese Kompetenzen ergänzen sich ideal. Damit runden wir unser Produktportfolio perfekt ab und bauen unsere Spitzenstellung als Full-Supplier aus“, so sedak-Geschäftsführer Bernhard Veh bei der Vertragsunterzeichnung am 8. Oktober im sedak-Stammhaus.

**ERWILLO MARKISEN UND TS ALUMINIUM:
SYNERGIEN IN SACHEN SONNENSCHUTZ**

Der Markisenhersteller erwilo und der ostfriesische Systemgeber für Wintergärten und Terrassendächer TS Aluminium haben eine Kooperation vereinbart. Gegenstand der am 1. Oktober 2018 gestarteten Zusammenarbeit ist der gemeinsame Vertrieb von Terrassendächern mit einem dazu passenden Beschattungssystem.

Für den Fachhändler liegt der größte Vorteil in einer Vereinfachung der Abläufe und Prozesse. Dies beginnt mit der Preisermittlung: Die Preise für die erwilo Wintergarten-/Unterglasmarkisen werden übersichtlich in die Preismatrix von TS Aluminium integriert, so dass auf einen Blick ersichtlich ist, wie viel das vorkonfektionierte Terrassendach inklusive der maßgefertigten Markise kostet. Auch der Bestellprozess wird bequemer, indem die Produktkombination aus einer Hand bestellt werden kann. Hinzu kommt die vereinfachte Montage der Markisen: TS und erwilo haben einen Halter entwickelt, der bereits fertig auf das Terrassendach-Profil montiert ist.



erwilo-Geschäftsführer Ulf Kattelmann (r.) und Rainer Trauernicht, Geschäftsführer von TS Aluminium, haben einen gemeinsamen Vertrieb von Terrassendächern und Beschattungssystemen vereinbart.

AKTUELLES IN KÜRZE

► **FISCHER + BWM.** Die Unternehmensgruppe fischer verstärkt ihre Aktivitäten im Bereich innovatives und energieeffizientes Bauen. Dazu hat der Befestigungsspezialist die BWM Dübel und Montagetechnik GmbH, Leinfelden-Echterdingen, zu 100 Prozent übernommen. fischer ergänzt somit sein breites Programm an innovativen Befestigungslösungen um Unterkonstruktionssysteme für sichere und nachhaltige Fassaden.

► **REMMERS BEIM OKTOBERFEST.** Zum Münchener Oktoberfest lud die Remmers Gruppe wieder rund 100 Kunden ihres Geschäftsbereichs In-



Beste Stimmung unter den Remmers Kunden beim Oktoberfest.

ternational ein. In „Kufflers Weinzelt“ trafen sich die Vertreter aus Polen, der Slowakei, Tschechien, Ungarn, der Schweiz und den Niederlanden mit den Remmers-Mitarbeitern. Ausgestattet mit roten Remmers T-Shirts im Trachtenlook feierten sie bei traditioneller „Wiesn-Musik“. Neben der „Gaudi“ bot der mehrstündige Aufenthalt im Festzelt auch die Gelegenheit für den Austausch in lockerer Atmosphäre.

► **VELUX ÜBERNIMMT JET.** Die Velux-Gruppe und der niederländische Finanzinvestor Egeria haben eine Vereinbarung über den Verkauf der Jet-Gruppe an Velux getroffen. Mit der Übernahme der Jet-Gruppe, einem führenden Anbieter von gewerblichen Tageslichtsystemen, setzt Velux seine Wachstumsstrategie fort und forciert das Wachstumsziel im Geschäftsbereich Nichtwohnungsbau bei Tageslichtsystemen.

HALBJAHRES-BILANZ 2018 GLASINDUSTRIE MELDET UMSATZWACHSTUM

Die deutsche Glasindustrie hat ihren Umsatz im ersten Halbjahr 2018 deutlich gesteigert. Einzelne Sparten, z.B. die Glasveredler, mussten allerdings Einbußen in Kauf nehmen.



Foto: © Müssing

Die deutsche Glasindustrie bleibt auf Wachstumskurs. Im ersten Halbjahr 2018 stiegen die Umsätze der Branche um 4,4 Prozent auf rund 5,06 Milliarden Euro. Im entsprechenden Vorjahreszeitraum waren es 4,84 Milliarden Euro gewesen. Getragen wird die positive Entwicklung insbesondere vom Auslandsumsatz, der um 9,8 Prozent zulegte. Beim Inlandsumsatz gab es ein kleines Plus von 0,4 Prozent.

Der Blick auf die einzelnen Sparten der Glasindustrie zeigt für den Zeitraum Januar bis Juni 2018 ein geteiltes Bild: Die Flachglashersteller blicken auf ein starkes erstes Halbjahr zurück: Der Umsatz stieg um 6,2 Prozent. Die Branche setzte damit 529 Millionen Euro um (2017: 498 Mio.). Die Flachglasveredler mussten dagegen leichte Verluste hinnehmen: Ihr Gesamtergebnis betrug 1,86 Milliarden Euro (2017:

1,88 Mrd.) bei einem Minus von 1,1 Prozent. Auch die Hersteller von Glasfasern schlossen die ersten sechs Monate 2018 mit einem Umsatzrückgang ab, und zwar um 3,0 Prozent auf bei 489 Millionen Euro (2017: 504 Mio.). Starkes Wachstum verzeichnet dagegen die Spezialglasindustrie. Ihr Gesamtergebnis betrug 813 Millionen Euro und lag damit um 7,6 Prozent höher als im Vorjahreszeitraum (2017: 755 Mio.).

► **GEZE-JUBILARE.** Jedes Jahr würdigt die Geze GmbH Kolleginnen und Kollegen, die seit 25 oder 40 Jahren im Familienunternehmen tätig sind. Geehrt wurden dies-

mal insgesamt 13 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auch Geze Chefin Brigitte Vöster-Alber war unter den Jubilaren: Sie feiert 2018 ihr 50-jähriges Betriebsjubiläum.

► **BECK+HEUN CAMPUS.** Vom 9. Januar bis zum 20. Februar 2019 findet wieder der Beck+Heun Campus statt. Das neue Schulungsprogramm des Rollladenkastenherstellers steht auf www.beck-heun.de/campus zum Download bereit. Es beinhaltet drei Schulungen aus den Bereichen Fensterbau, Rohbau und Planung. Anmeldungen werden noch bis zum 17. Dezember 2018 entgegengenommen.



Foto: © Geze

Die diesjährigen Jubilare der Geze GmbH mit Brigitte Vöster-Alber (vorn, 3.v.l.).

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.

BUNDESVERBAND ROLLADEN UND SONNENSCHUTZ PLÜCK LÖST SILBER-BONZ ALS HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER AB

Der Rechtsanwalt Ingo Plück tritt zum 1. Januar 2019 die Nachfolge von Christoph Silber-Bonz als Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Rollläden und Sonnenschutz (BVRs) an. Dies beschloss das Präsidium des BVRs. Christoph Silber-Bonz wird den Verband auf eigenen Wunsch für eine neue unternehmerische Tätigkeit verlassen. Ingo Plück ist seit April 1997 als Rechtsanwalt zugelassen und war seitdem in verschiedenen Anwaltskanzleien in Köln, Bonn und Koblenz mit einem besonderen Schwerpunkt im Baurecht tätig. Seit Mai 2002 ist Plück als Justiziar sowie als



Ingo Plück (l.) übernimmt zum Jahreswechsel von Christoph Silber-Bonz (r.) die Hauptgeschäftsführung des Bundesverbandes Rollläden und Sonnenschutz.

Referent für Recht und Berufsbildung beim Bundesverband Rollläden + Sonnenschutz tätig, seit 1. Juni 2018 zudem als stellvertretender Hauptgeschäftsführer.

„Ingo Plück kennt die Rollläden- und Sonnenschutzbranche und deren Themen aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit für unseren Verband bereits sehr gut. Zudem ist er bei unseren Mitgliedsbetrieben sowie in den benachbarten Verbänden fachlich hoch angesehen und persönlich sehr geschätzt. Insofern freuen wir uns, dass es uns mit seiner Bestellung gelungen ist, eine optimale Nachfolgelösung für Herrn Silber-Bonz im eigenen Hause zu finden“, kommentiert BVRs-Präsident Heinrich Abletshauer diese Personalie an der hauptamtlichen Spitze des Verbandes.



Olaf Müller

HUECK MÜLLER IM VERTRIEB

Olaf Müller (50) ist bei der Hueck System GmbH & Co. KG seit dem 1. Juni 2018 neuer Bereichsleiter für den internationalen Vertrieb. Als „International Sales Director“ verantwortet er in dem traditionsreichen Lüdenscheider Aluminium-Systemhaus das gesamte Auslandsgeschäft, inklusive aller internationalen Gesellschaften, sowie den Objektvertrieb in Deutschland. Müller war zuvor u.a. beim belgischen Aluminium Systemhaus Reynaers und bei der Brökelmann Aluminium europaweit tätig.



Nancy Mammario



Nicola Lattuada

GIMAV PRÄSIDIUM KOMPLETT

Mit der Wahl zweier Vize-Präsidenten hat der Verband der italienischen Glasmaschinenhersteller GIMAV sein Präsidium komplettiert. Dem GIMAV-Präsidenten Michele Gusti (OCMI-OTG) stehen künftig die frisch gewählten Stellvertreter Nicola Lattuada (Adelio Lattuada) und Nancy Mammario (Mappi) zur Seite. Die GIMAV-Spitze ergänzen Aldo Facenda (Bottero), der die Hohlglas-Sparte führt, und Dino Zandonella Necca (Adi) als Verantwortlicher für die Ausrüstungs-Sparte und Vitrum-Präsident.



Dr. Michael Büchner

VITO IRMEN BÜCHNER FÜR HEILIGTAG

Nach über elf Jahren als Geschäftsführer bei der Vito Irmen GmbH & Co. KG in Remagen verabschiedete sich Ralf Heiligtag Ende Juni 2018 in den Ruhestand. Heiligtag habe maßgeblich den Erfolg von Vito Irmen bestimmt, teilt das Unternehmen mit. Sein Nachfolger ist Dr. Michael Büchner. Er ist seit dem 1. Juli 2018 alleinverantwortlicher Geschäftsführer. Büchner verfügt über langjährige Erfahrung aus zahlreichen Führungspositionen bei diversen Unternehmen der Chemie-, Kunststoff- und Textilindustrie.

BRAUN-HAUSMESSE MASCHINENSCHAU IN GERETSRIED

Als Branchentreff für die Holzbearbeitung veranstaltet das Fachhandelshaus Braun vom 23. bis 25. November seine traditionelle Hausmesse in Geretsried. In Zusammenarbeit mit führenden Herstellern wird ein Komplettprogramm für die Holzbearbeitung präsentiert. Neueste CNC-Bearbeitungstechnik bildet einen besonderen Schwerpunkt. Ergänzend dazu werden verschiedene Branchen-Softwarepakete präsentiert. Zudem wird ein breites Programm an Standard- und Spezialmaschinen vorgestellt. Hinzu kommen Neuheiten bei Hand- und Kleinmaschinen, Elektrowerkzeugen, Drucklufttechnik sowie praktische Werkstatt- und Betriebseinrichtungen.

INFO/ANMELDUNG:

www.braun-maschinen.de

WINDAYS 2017 TOP-INFOS FÜR DIE FENSTER- UND FASSADENBRANCHE

Am 28. und 29. März 2019 findet im Kongresshaus Biel die 9. Ausgabe der Fachtagung windays statt. Sie gelten als bedeutendste Veranstaltung der Fenster- und Fassadenbranche in der Schweiz. Organisiert werden die windays von der Berner Fachhochschule (BFH). Ziel ist es, den wissenschaftlichen Er-



Kongresshaus Biel bei den letzten windays 2017.

fahrungsaustausch zu fördern, einen umfassenden Einblick in den Markt zu geben und eine Plattform für Diskussionen rund um das Thema Fenster und Fassade zu schaffen.

Als Themenschwerpunkte der windays 2019 sind geplant:

- Markt, Trends, Perspektiven
- Neue Technologien
- Rationalisierung und Digitalisierung im Fenster- und Fassadenbau
- Aktuelle Herausforderungen für den Fenster- und Fassadenbauer
- Erfahrungsberichte aus der Praxis

INFO/ANMELDUNG:

www.windays.ch

Bleibt



Stets beste Systemqualität und konstante Sicherheit in der Produktion. CERA® macht aus diesen bleibenden Werten dauerhafte Partnerschaften. Denn wer in der Isolierglasbranche auf Nummer Sicher geht, der bleibt. www.cera-gmbh.com

CERA 
Sicher in Bestform



Durch die kompakte Bauweise des „EasyLam IFL“, in dem die Glas-Lamination mittels des von Bürkle entwickelten neuen Durchlaufprozesses durchgeführt wird, ist auch eine Inline-Lamination möglich.

Verbundglas im Durchlaufprozess

DER MASCHINENBAUER BÜRKLE HAT AUF DER GLASSTEC 2018 DEN „EASYLAM IFL“ VORGESTELLT. DIE ANLAGE LAMINIERT IM DURCHLAUF VERBUNDGLÄSER IN HOHER PRODUKTQUALITÄT UND BIETET IM VERGLEICH ZUR AUTOKLAV-LAMINIERUNG KLARE EFFIZIENZ- UND KOSTENVORTEILE.

DIE ROBERT BÜRKLE GMBH hat den neuen Laminierungsprozess speziell für die Fertigung von „Smart-Window“-Gläsern entwickelt. Einsetzen lasse sich die Technologie aber auch für die Herstellung von klassischen Verbundgläsern jeglicher Art, berichtet der Maschinenbauer aus Freudenstadt und stellt folgende Leistungsmerkmale des neuen „easy-lam IFL“ heraus:

- im Vergleich zu Herstellungsprozessen mit Autoklaven eine besonders schnelle Lamination von Verbundgläsern (Reduzierung der Laminationskosten);
- die Möglichkeit zur Linien-Integration der Maschinen (Inline-Prozess);
- höchste Laminierqualität aufgrund von besonders homogenen, beidseitig beheizten Heizplatten;
- besonders flexibel hinsichtlich verschiedener Glasaufbauten (kurze Rüstzeiten bei Produktwechseln);
- die Möglichkeit der Lamination mit besonders niedrigen Drücken;

- geeignet für die Lamination von Verbundgläsern mit unterschiedlichen Dicken.

MEHRSTUFIGER LAMINIERPROZESS

Der Bürkle IFL-Prozess steht für „Inline Flat Lamination“ und ist ein mehrstufiger Laminierprozess, der im ersten Schritt eine beidseitig beheizte Vakuum-Flachpresse verwendet. Hier wird die Luft zwischen den Schichten des Glasverbundes per Vakuum (<1 mbar) entfernt. Quasi in einem fließenden Prozess erfolgt anschließend in dieser Presse durch entsprechenden Druckaufbau von oben und unten sowie den weiteren Einfluss von Wärme die Lamination des Verbunds. Die Taktzeit für diesen Prozess beträgt üblicherweise deutlich weniger als zehn Minuten. Bei einer Lamination von dickeren Gläsern wird die gesamte Charge dann in eine optionale zweite Flachpresse (Grafik unten Pos. 2) gefördert, die ebenfalls von beiden Seiten Wärme in das Produkt einbringt, und dort fertig laminiert.

Eine weitere Flachpresse mit gekühlten Pressplatten übernimmt schließlich die Abkühlung für die anschließende Weiterverarbeitung. Das Einbringen der Verbundgläser in den Laminierungsprozess erfolgt jeweils in Chargen, die zuvor auf dem Einlaufförderer gebildet werden. Der Laminator weist eine Nutzfläche von 2.200 mm auf 4.200 mm auf. Andere Abmessungen sind auf Anfrage möglich.

HOMOGENE LAMINATION

Die Herstellung von Verbundgläsern in der modular aufgebauten Flachpressenausführung ermöglicht laut Bürkle eine homogene, parallele Lamination und vermeidet vor allem die durch die klassischen Membranlaminatoren bekannte Kantenüberpressung. Die beidseitige Beheizung der Pressplatten realisiere eine schnellere Lamination und verhindere Spannungen zwischen den Verbundglasscheiben nach der Lamination.

SPEZIALIST FÜR LAMINIERTECNOLOGIE

Bürkle ist einer der Technologie- und Weltmarktführer auf dem Gebiet der Pressen-, Laminier- und Beschichtungstechnik. Der Stammsitz des 1920 gegründeten Unternehmens liegt in Freudenstadt im Nordschwarzwald. Mit ca. 500 Mitarbeitern präsentiert sich die Robert Bürkle GmbH als modernes, zukunftsorientiertes Unternehmen, das hochkomplexe High-Tech-Pressen und Beschichtungsanlagen für die Möbel-, Plastikkarten-, Leiterplatten-, Glas- und Photovoltaikindustrie liefert.

www.buerkle-gmbh.de



Die Schemazeichnung zeigt den Ablauf des neuen IFL-Laminationsprozesses von Bürkle. Im ersten Schritt wird in einer beheizten Vakuumflachpresse die Luft zwischen den Schichten entfernt und der Verbund laminiert. Bei dickeren Verbundgläsern

folgt dann optional eine weitere beheizte Flachpresse, in der die Gläser fertig laminiert werden. In einer weiteren Presse mit gekühlten Druckplatten wird das Verbundglas schließlich für die Weiterverarbeitung heruntergekühlt.

Kürzere Taktzeiten, reduzierter Energieverbrauch

IM INTERVIEW MIT GLAS+RAHMEN ERLÄUTERT ROBERT GAISER, VERTRIEBSBEREICHSLIETTER BEI BÜCKLE, DIE EINSATZMÖGLICHKEITEN UND DIE VORTEILE DES NEUEN „EASY-LAM IFL“.

G+R: Wofür steht das IFL im Produktnahmen und wo liegen die Vorteile des „easy-lam IFL“ gegenüber den klassischen Herstellungsverfahren von Verbundgläsern?

GAISER: IFL steht für „Inline Flat Lamination“, womit einer der größten Vorteile des Systems bereits hervorgehoben wird. Der Prozess kann komplett in einer Fertigungslinie stattfinden, die Verbundglas-Pakete müssen nicht, wie beim Autoklaven-Prozess üblich, aus der Linie entnommen und später wieder zugeführt werden. Außerdem werden in dem Prozess deutlich kürzere Taktzeiten erreicht und weniger Energie verbraucht, weil nicht die komplette Anlage für jeden Zyklus neu aufgeheizt und abgekühlt werden muss.

G+R: Wie groß ist das zeitliche Einsparungspotenzial gegenüber der klassischen Fertigung von Verbundgläsern?

GAISER: Durch die Kontaktwärmeübertragung der beidseitig thermoölbeheizten Pressplatten wird eine deutlich schnellere Wärmeübertragung erreicht als im Autoklaven. Ein Verbundglas mit 2x3 mm Glas und 0,7 mm PVB kann somit in unter sieben Minuten laminierzeit laminiert werden. Bei dickeren Gläsern verlängert sich die Laminierzeit entsprechend. Diesen Laminierzeiten stehen die Laminierzeiten von mehreren Stunden im Autoklaven gegenüber.

G+R: Welche Arten von Verbundgläsern lassen sich mit dem „easy-lam IFL“ herstellen?

GAISER: Prinzipiell können alle Arten von Verkapselungsfolien gefahren werden, die unter Temperatur prozessiert werden. Hierzu gehören Thermoplastische, wie auch vernetzende Materialien. Beispiele sind PVB, EVA, TPU, TPO, POE, SentryGlass etc. Im Zweifelsfall haben wir die Möglichkeiten, das jeweilige Material eines Interessenten vorab in unserem Technikum zu testen.

G+R: Welche Bandbreite an Glasdicken kann mit der Anlage laminiert werden?

GAISER: Hinsichtlich der Glasdicken sind wir sehr flexibel, der Gesamtaufbau des Verbundglases darf lediglich die maximale Kammerhöhe nicht überschreiten. In der Prototypenanlage haben wir eine Kammerhöhe von 30 mm realisiert. Je nach Kun-



Robert Gaiser

„Der Prozess kann komplett in einer Fertigungslinie stattfinden, die Verbundglas-Pakete müssen nicht, wie beim Autoklaven-Prozess üblich, aus der Linie entnommen und später wieder zugeführt werden.“

denspezifikation wäre aber auch eine höhere oder niedrigere Kammer realisierbar. Bei dünneren Glasaufbauten kann der Prozess prinzipiell auch einstufig gefahren werden, was das Investitionsvolumen reduziert. Bei dickeren Aufbauten empfehlen wir jedoch eine zweite Laminierpresse in Reihe, um die Taktzeit der Anlage zu reduzieren.

G+R: Welche Glasgrößen können mit dem „easy-lam IFL“ laminiert werden?

GAISER: Die Nutzfläche unserer Prototypenanlage beträgt 4.200 mm x 2.100 mm. Demnach ist dies auch die maximal mögliche Glasgröße in dieser Anlage. Je nach Kundenanforderungen können jedoch auch grö-

ßere Nutzflächen realisiert werden.

G+R: Warum eignet sich der neue Prozess besonders gut für die Lamination von schaltbaren Gläsern?

GAISER: Bei schaltbaren Gläsern befinden sich technische Schichten innerhalb des Verbunds. Diese Schichten sind meist sehr anfällig gegen höhere Drücke, wie sie im Autoklavprozess verwendet werden. Zusätzlich wirkt der isobare Druck im Autoklaven auf Stellen mit einer unterschiedlichen Härte, wie sie in schaltbaren Gläsern vorkommen, unterschiedlich. Das Ergebnis können Fehlerbilder sein wie eine entsprechende Welligkeit des Verbundglases nach der Lamination oder sogar eine inhomogene Deckung der schaltbaren Schicht, wodurch beim abgedunkelten Glas helle Flecken sichtbar werden. Durch das Flachpressensystem wirkt eine gleichmäßige Kraft auf die gesamte Fläche, wodurch derartige Fehlerbilder vermieden werden können.

G+R: Für welche Produktionsbetriebe lohnt sich der Einsatz des „easy-lam IFL“ besonders?

GAISER: Der IFL-Prozess ist für alle Flachglashersteller geeignet. Je höher die Anzahl an gleich großen Scheiben ist, umso höher ist auch die mögliche Automatisierung der Anlage. Wenn nur wenige Produktwechsel durchgeführt werden, kann die Anlage in der Linie sogar komplett automatisch werden. Der IFL-Prozess eignet sich aber auch für kleinere Chargen bis hin zur Losgröße 1, weil das Produkt durch die kurze Taktzeit in kürzester Zeit laminiert werden kann. Das ist sehr interessant für Verbundglashersteller, die auf flexible Anfragen schnell reagieren wollen. Lieferzeiten von weniger als einen halben Tag ab Werk sind somit möglich. Die Reduzierung der Laminationskosten pro Verbundglas ist ein weiterer Vorteil für Hersteller.

Das Interview führte Jürgen Vössing

Wirtschaftlich und effizient

MIT DER AF 310 PRÄSENTIERT SCHÜCO DEN NACHFOLGER DER AF 300 – EINE NEUE VIER-ACHSEN-CNC-MASCHINE, DIE DANK INTELLIGENTER STEUERUNG, NEUESTER FRÄSSPINDELTECHNIK UND EINFACHER BEDIENUNG FÜR HÖCHSTE DYNAMIK UND GENAUIGKEIT BEI DER BEARBEITUNG SORGT.



Fotos: © Schüco

CNC-Bearbeitungsmaschine Schüco AF 310

Die Schüco AF 310 arbeitet auch bei hohen Beanspruchungen äußerst genau; Stahlbearbeitungen mit einer Wandstärke von bis zu 3 mm sind problemlos möglich, teilt Schüco mit. Aufgrund der Schwenkachse mit einem Schwenkbereich von +/- 110° ermöglicht die Schüco AF 310 die Drei-Seiten-Bearbeitung eines Profils in nur einer Aufspannung. Dazu erzeugt die leistungsstarke druckluftgekühlte 8,5 kW-Spindel bei einer Drehzahl von bis zu 24.000 U/Min. ein Drehmoment von 13,5 Nm. Die Profillängenmesseinrichtung garantiert die exakte Positionierung der Bearbeitungen, und bei Längentoleranzen werden die Bearbeitungen in der Steuerungssoftware SchüCam automatisch angepasst, so der Hersteller.

ZEHN WERKZEUGPLÄTZE

Darüber hinaus wurde das Werkzeugmagazin mit zehn Werkzeugplätzen so konzipiert, dass zwei Scheibenfräser gleichzeitig bevorratet werden können. Der überarbeitete zweistufige Spannbereich (erste Stufe bis 230 mm, zweite Stufe bis 300 mm) der insgesamt fünf motorisch angetriebenen Spannböcke ermöglicht die Aufspannung eines dreigleisigen Schiebeelementes der Serie ASS 70.HI. Dank der hohen Verfahrensgeschwindigkeit der X-Achse von 150 m/Min wird die Verteilzeit auf ein Minimum gesenkt. Neben vielen Bearbeitungsmöglichkeiten sichert die Schüco AF 310 durch die 30°-Einlegeposition ein ergonomisches Arbeiten und eine einwandfreie Einsicht auf die Spannsituation.

EINFACHE BEDIENUNG

Zur einfachen Bedienung und optimalen Ansteuerung dient das übersichtliche Bedienterminal. Der Maschinenstatus wird außerdem jederzeit über ein LED-Leuchtband angezeigt. Die Bearbeitungsdaten für die Schüco AF 310 können direkt in SchüCal generiert und per USB oder Netzwerk übertragen werden. Eine menügeführte manuelle Programmierung ist zusätzlich möglich. Darüber hinaus berechnet die Software über Optimierungsalgorithmen automatisch die effektivsten Bearbeitungsreihenfolgen.

www.schueco.de/maschinen

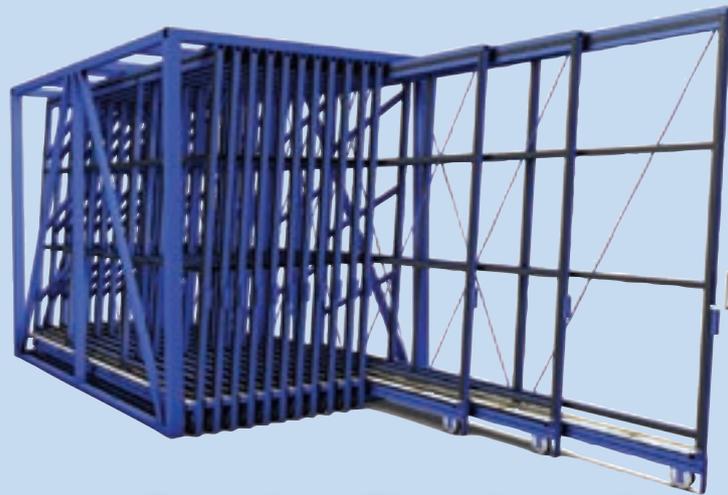


Werkzeugmagazin mit zehn Werkzeugplätzen

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

GLAS+RAHMEN

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: +49-(0)551-6 33 94 74
E-Mail: info@fglgmbh.de

Highspeed für den Fensterbau

DER MASCHINENHERSTELLER RAPID HAT MIT SEINER ERFOLGSBAUREIHE „OPTIMA“ EINEN WEITEREN MEILENSTEIN GESETZT: DAS 80. HOCHGESCHWINDIGKEITS-ZUSCHNITZENTRUM OPTIMA VI FÜR PVC-PROFILE HAT DEN BETRIEB BEI EINEM DER GRÖSSTEN EUROPÄISCHEN HERSTELLER FÜR ENERGIEEFFIZIENTE FENSTER AUFGENOMMEN, DER MUNSTER JOINERY IN BALLYDESMOND, IRLAND.



DIE FENSTERPRODUKTION auf der neuen Anlage konnte direkt nach der Inbetriebnahme im vollen Umfang aufgenommen werden. Dank modernster Steuerungstechnik mit Netzwerkanbindung wird das neue Sägezentrums in die digitale Produktionsstruktur nahtlos integriert. Die Daten- und Etikettensätze werden in der firmeneigenen Fensterbau-Software automatisch generiert und in Form von Zuschnittaufträgen in die Maschinensteuerung übertragen. Mit bis zu zehn Profilstäben kann das Zufuhrmagazin der Optima VI gefüllt werden, erläutert das Unternehmen aus dem baden-württembergischen Grosselfingen. Nachdem ein Auftrag gestartet wird, geht alles sehr schnell. Der Bediener kann fertige Teile entnehmen und rechtzeitig weitere Profilstäbe nachladen.

ÜBER 320 FENSTEREINHEITEN PRO TAG

„Mehr als 320 Fenstereinheiten pro Tag können auf der Optima VI produziert werden“, berichtet Rapid-Vertriebsleiterin Olga Krüger. Diese Kapazität nimmt der erfolgreiche irische Fensterbauer vollständig in Anspruch. Seit Mitte der 90er Jahre hat Rapid als zuverlässiger Maschinenlieferant die beeindruckende Entwicklung bei Munster Joinery begleitet und mit hocheffizienten Maschinenlösungen unterstützt. In dieser Zeit

l.: Sägeanordnung bei der Rapid Optima VI: Anschnitt und Abschnitt in einem Sägevorgang.

r.: Das Hochgeschwindigkeits-Zuschnittzentrum Optima VI schafft mehr als 320 Fenstereinheiten pro Tag.

wurden in den beiden Munster-Produktionswerken in England und Irland über 20 automatische Rapid Sägezentrums für PVC und Aluminium in Betrieb genommen, sieben davon aus der neuen Baureihe Optima VI.

Das aktuelle Modell Optima VI macht Stückzahlen möglich, die vor zwanzig Jahren noch undenkbar waren, hebt Rapid hervor. Mit innovativen Anlagenkonzepten konnten die Rapid-Entwickler in den letzten Jahren auf dem Fensterbaumarkt immer wieder Akzente setzen. Angefangen mit Einkopf-Sägezentrums wie Optima-100 mit Sägevorschub von oben oder Optima-B als

MUNSTER JOINERY

Munster Joinery wurde 1973 gegründet. Die Produktionsfläche am Stammsitz in Irland ist in 45 Jahren auf über 24.000 Quadratmeter sukzessive erweitert worden. Hier werden PVC- und Alu-Fenster für den irischen Markt hergestellt. Im zweiten Werk, eröffnet 1990 in Wellesbourne in Mittelengland, werden Bauelemente auf ca. 20.000 Quadratmeter Fläche produziert. Der irische Fensterbauer mit eigener Profilextrusion und Isolierglasfertigung beschäftigt über 1.700 Mitarbeiter.

Untertischsäge, wurde ab Mitte der 90er Jahre vor allem die Baureihe Zweikopf-Optima als allein stehendes Sägezentrums oder als multifunktionale Fertigungslinie in Kombination mit mehreren Bearbeitungsmodulen gebaut. Abgelöst wurde sie von der Optima 400, einer sehr effizienten ProfilmBearbeitungsanlage mit vier nacheinander platzierten Sägeaggregaten in einer Kabine. Viele Zentren Optima 400 seien auch nach über 20 Betriebsjahren weltweit im Einsatz, so der Hersteller.

KAPAZITÄTSREKORDE MIT OPTIMA VI

Schließlich hat sich die Optima VI mit der V-Säge etabliert. Durch das hocheffiziente Verfahren mit Anschnitt und Abschnitt in einem Sägevorgang hat die Optima VI die bisherigen Kapazitätsrekorde übertroffen. Die Innovation wurde erstmals auf der Fachmesse Fensterbau im Jahr 2000 präsentiert und seither stetig weiterentwickelt. Eine der neuesten Entwicklungen ist zum Beispiel das innovative Vier-Punkt-Spannsystem mit zweitgeteilten horizontalen Spannern. Diese werden an unterschiedliche Profilformen automatisch angepasst, sodass auch bei „problematischen“ Profilen absolute Winkel- und Längengenauigkeit gewährleistet wird.

In der Variante Optima VIA wird die zweite A-Säge spiegelbildlich zu V-Säge platziert und für Ausklinkungen von hinten und Anspitzen eingesetzt. Diese Schnittkombination kommt bei der Produktion von Fensterkonstruktionen im englischen Look mit eingeschweißtem Kämpfer vor. Die I-Komponente der VI-Säge ist ein Sägeaggregat für die 90 Grad Schnitte. Damit sind auch Kappschnitte als eine Mischung aus dem 90° und 45° Schnitt möglich.

„Auch in Kombination mit einem Bearbeitungsmodul oder automatischer Konterfräse sind dank dem beschleunigten Zuschnitt sehr kurze Taktzeiten möglich“, erläutert die Vertriebschefin. Für maximalen Durchsatz werden in der Ausführung Optima VI Inline einzelne Module durch einen Zwischenpuffer getrennt und können im Parallelbetrieb ihre volle Leistung entfalten.

PLATZSPARENDE ALTERNATIVE

„Das Modell Optima VI Kompakt bietet eine platzsparende Alternative, die trotz zusammengerückten Modulen eine beachtliche Leistung erreicht“, sagt Olga Krüger. Das 6-Achs-Bearbeitungsmodul mit bis zu 16 Fräsaggregaten macht alle Bearbeitungen im ganzen Stab, je nach Position sogar zwei Fräsungen gleichzeitig. Danach wird der Stab zur VI-Säge weitertransportiert, und nach dem Zuschnitt kann die automatische Konterfräse mit Werkzeugwechsel für die Kämpferbearbeitung eingesetzt werden. „So können mehrere Bearbeitungsschritte auch in Betrieben automatisiert werden, die wenig Produktionsfläche zur Verfügung haben“, erklärt die Rapid-Vertriebsleiterin. www.rapid-maschinenbau.de

ELUMATEC PRÄZISION UND FLEXIBILITÄT

Mit dem 5-Achs-Stabbearbeitungszentrum SBZ 122/75 bietet elumatec eine starke Lösung zur Bearbeitung von Aluminium-, Kunststoff- und Stahlprofilen. Das SBZ 122/75 für Metallbaubetriebe und industrielle Verarbeiter überzeugt durch höchste Präzision und größtmögliche Vielfalt im Anwendungsbereich. Dazu kommen Geschwindigkeiten und Beschleunigungswerte, wie sie in diesem Marktsegment bislang nicht erreicht wurden, hebt elumatec hervor.

Bearbeitung am ruhenden Profilstab

Arbeitsgänge wie Fräsen, Bohren und Gewindeschneiden laufen bei ruhendem Profilstab ab. Das schont die Oberflächen. Alle fünf Achsen des Stabbearbeitungszentrums, das elumatec erst kürzlich auf der Fachmesse „Aluminium“ in Düsseldorf vorstellte, lassen sich per Rotation Tool Centerpoint (RTCP) simultan steuern. Das Bearbeitungsaggregat kann durch die dynamischen Servoantriebe mit bis zu 120 m/min. positioniert werden. Das SBZ 122/75 steht maximal kompakt auf minimaler Stellfläche. Zudem macht die Zwischenkreiskopplung der Achsantriebe die Maschine besonders energieeffizient, so das Unternehmen.

Nicht nur technisch und wirtschaftlich, sondern auch optisch überzeugt das Stabbearbeitungszentrum SBZ 122/75. Die Maschine ist mit dem German Design Award 2018 ausgezeichnet. www.elumatec.com



Foto: © elumatec

Höchste Präzision und Schnelligkeit bei größtmöglicher Anwendungsvielfalt – das neue 5-Achs-Stabbearbeitungszentrum SBZ 122/75 von elumatec.

BOHLE LIFTMASTER B1 SCHWERGEWICHTE EINFACH HANDHABEN

Mit dem Bohle Liftmaster können schwere Lasten bis zu 180 kg komfortabel und ergonomisch von nur einer Person transportiert werden. Kernstück des universellen Hebeegerätes ist die integrierte Vakuumhebeanlage, die unabhängig von jeglicher Stromzufuhr mit einer Handpumpe funktioniert, erklärt der Hersteller. Sie verfügt über ein 2-Kreis-System mit vier Saugscheiben und zusätzlicher optischer Vakuumsicherheitsanzeige. Der Bohle Liftmaster B1 passt problemlos durch Wohnungstüren. Die kompakte Bauweise und die Wendigkeit erlauben den Einsatz auch in engen Räumlichkeiten, betont Bohle. Die stabile Konstruktion sorgt bei aller Wendigkeit für einen sicheren Stand. Zudem sei das Strom-unabhängige Hebeegerät ideal für alle Arbeiten auf der Baustelle. Zum Transport passe der Bohle Liftmaster B1 in fast jeden Kombi.

www.bohle.de

Schwere Lasten bis 180 kg sind mit dem leistungsstarken und wendigen Bohle Liftmaster B1 kein Problem mehr.



NEUHEITEN VON PANNKOKE LEISTUNGSSTARKE VAKUUMHEBER



Fotos: © Pannkoke

Der Vakuum-Spezialist Pannkoke hat für den Glasschleifbereich ein neues Gerät entwickelt, um Glasstreifen bis sechs Meter Länge und zwei Meter Breite sicher bewegen zu können. Der Vakuumheber 7025-AD4-2 ist in der Lage, Glasstreifen in den genannten Maßen und bis zu einem maximalen Gewicht von 250 kg auf Knopfdruck endlos zu drehen. Dank des veränderbaren Saugerabstands passt sich das Gerät dem jeweiligen Glasformat an.

Die komplette Steuerung erfolgt über den Bediengriff, der sich fast kraftlos in der Höhe verstellen lässt. Dafür müssen keine Klemmungen gelöst werden. Der Nutzer kann die Glasstreifen mit dem Führungsgriff ohne Kraft-



l.: Bis zu 800 kg trägt der Vakuumheber 7441-DSG-BAL, der auch für gebogene Elemente eingesetzt werden kann.

r.: Der Vakuumheber 7025-AD4-2 von Pannkoke bewegt Glasstreifen von bis zu sechs mal zwei Meter und 250 kg Gewicht.

anstrengung und ohne „Zehenspitzenstand“ oder ähnliche „Verrenkungen“ richtig führen, erklärt Pannkoke.

Auch unter Sicherheitsaspekten überzeugt der 7025-AD4-2. Das Ein-Kreis-System, das mit mindestens sechs bar Druckluft betrieben wird, verfügt über einen Vorratsbehälter mit Rückschlagventil, Vakuumschalter und Kontrollvakuummeter. Der geschlossene Vakuumkreis verhindert Vakuumverlust, sollte es einmal zu einem Druckluftausfall kommen. Eine Energieausfall-Überwachung sowie eine akustische Warnung bei Vakuumunterschreitung oder Druckluftausfall komplettieren das Sicherheitspaket.

Eine weitere Neuheit aus dem Hause Pannkoke ist der Vakuumheber 7441-DSG-BAL für 3D-Fassaden-Elemente bis zu 800 kg Gewicht. Die in der Tiefe verstellbaren Saugerreihen können auch feinfühlig schräggestellt werden und sind drehbar ausgeführt. So kann der Heber auch für gebogene Elemente eingesetzt werden. Damit eröffnen sich völlig neue Verglasungsmöglichkeiten, betont Pannkoke. Vier unabhängige Vakuumkreise halten die Last sicher. Der Neigungswinkel lässt sich durch das Gegengewicht leicht anpassen, außerdem sind noch ein Schwenktrieb und ein Drehtrieb vorhanden.

www.pannkoke.eu

BOTTERO SCHNEIDANLAGE 548LAM GROSSER ERFOLG BEIM VSG-ZUSCHNITT

Zwei Jahre nach der Premiere VSG-Schneidanlage Lamilinea 548LAM auf der glasstec zieht der italienische Maschinenhersteller Bottero ein sehr positives Zwischenfazit. Mit der 548LAM sei das Schneiden von Verbundsicherheitsgläsern auf ein ganz neues Level gehoben worden, sagt Michele Lotito, Vertriebsleiter der Bottero GmbH. Insbesondere die Präzision und die Geschwindigkeit der Maschine seien noch vor dem Faktor Automatisierung ein wesentlicher Pluspunkt. Bottero habe sich damit als kompetenter Komplettanbieter im Schneidanlagenbereich positioniert, so Stéphane Soudais, seit Juli 2018 Managing Director am Standort Grevenbroich. Die Vorzüge der neuen Maschine lägen vor allem in der deutlichen Reduzierung der Heiz- und Schneidzyklen durch ein innovatives, patentiertes Heizelement.



Foto: © Bottero

Die VSG-Anlage Lamilinea 548LAM ist laut Bottero hervorragend am Markt angekommen und hat dem Unternehmen neue Absatzmärkte und Kundensegmente erschlossen.

Neue Schleiflinie präsentiert

Wie der Auftritt auf der glasstec 2018 zeigte, hat Bottero auch die Weiterentwicklung seiner Schleifanlagen vorangetrieben. So präsentierte das Unternehmen eine kompakte Schleiflinie mit vollautomatischer Beladung und Entladung. Ein interessantes Detail war auch die automatische Nachstellung der Diamantspindeln an den Maschinen und die beeindruckende Demonstration der Regulierung der Polierspindeln. Im Bereich CNC-Technologie zeigte Bottero mit der Pratica Plus 2500 den „kleinen Bruder“ der Arbeitszentren in der Version 3.300 und 4.000.

Deutlich wurde auf der diesjährigen glasstec aber auch, dass Bottero das Geschäft mit kompletten, automatisierten und weitgehend unabhängig agierenden Linien zu einem wesentlichen Pfeiler des Geschäftes ausbauen will. „Bottero war und ist wieder im Liniengeschäft positioniert, und wir sind ein Full-Line Anbieter, der komplette Lösungen vom Zuschnitt bis zur Bearbeitung anbieten kann“, betont Lotito.

www.bottero.com

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



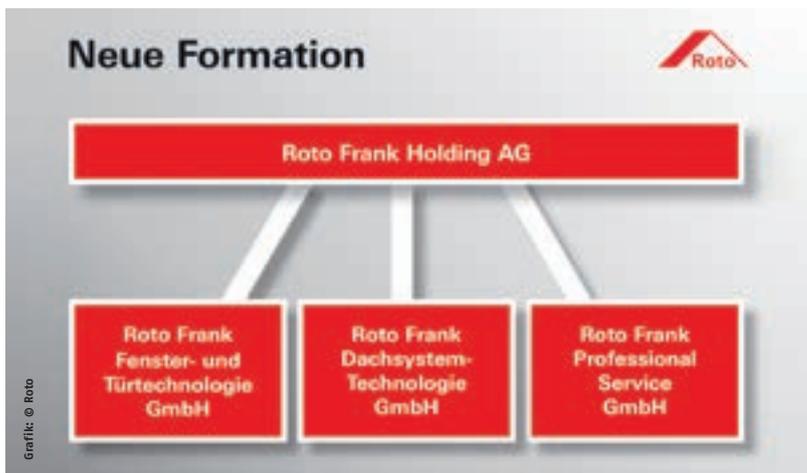
ift
Produktqualität
Einbruchhemmende
Nachrüstprodukte
Reg.-Nr.: 2197019950-1-2



winkhaus.de

Höhere Effizienz im Dienste der Kunden

MIT EINER NEUEN FIRMEN- UND ORGANISATIONSSTRUKTUR WILL DIE ROTO GRUPPE DIE WEICHEN FÜR WEITERES WACHSTUM STELLEN. ZUR JAHRESWENDE 2019 WIRD DIE UMSTRUKTURIERUNG IN EINE HOLDINGGESELLSCHAFT UND DREI EIGENSTÄNDIGE UNTERNEHMEN VOLLZOGEN.



Die Grafik zeigt die künftige Zusammensetzung der Roto Gruppe. Sie besteht aus der „non operativen“ Holdinggesellschaft und drei eigenständigen, voll ergebnisverantwortlichen Unternehmen.

ZU DEN „ENTSCHEIDENDEN“ Vorteilen“ der neuen Struktur gehört laut Dr. Michael Stahl die deutliche und nachhaltige Reduzierung der in jedem Geschäftsfeld national und international erheblich gestiegenen Komplexität. Dabei gilt die Devise „dezentral geht vor zentral“, betont der Vorsitzende des Aufsichtsrates der Roto Frank AG. Dadurch könnten sich die einzelnen Gesellschaften künftig voll auf ihre originären Aufgaben konzentrieren. Per saldo werde Roto dadurch schneller, ökonomischer, effizienter und damit letztlich noch kundennäher.

Als weiteren Auslöser für die „neue Formation“ weist Dr. Eckhard Keill auf die wachsenden Unterschiede in der Markt- und Zielgruppenbearbeitung der bisherigen Divisionen Fenster- und Türtechnologie (FTT) und Dach- und Solartechnologie (DST) hin. Sie erschweren und begrenzen Synergieeffekte, erläutert der Vorstandsvorsitzende der heutigen Roto Frank AG. Parallel dazu spiele der gezielte und durch mehrere Akquisitionen dokumentierte Aufbau des Geschäftsfeldes „Nachversorgung von Fenstern und Türen“ in der Zukunftsstrategie eine wichtige Rolle. Die „3. Division“ lasse sich nur durch die Neustrukturierung sinnvoll integrieren.

Im Einzelnen fungiere die von Keill als Vorstand geführte Roto Frank Holding AG ab 2019 als „non operative“ Dachgesellschaft. Sie sei primär unter anderem für die generelle Strategiefindung und -überwachung, das Gebiet Patente und Recht, die Akquisitionspolitik, Corporate Identity (CI) und Corporate Design (CD) sowie die allgemeine Unternehmenskommunikation verant-

wortlich. Außerdem vertrete sie die Eigentümerrechte in den drei Gruppen-Firmen und übe bei ihnen zusammen mit den Aufsichtsgremien die Kontrollfunktion aus.

NEUE SPITZE BEI ROTO FRANK FENSTER- UND TÜRTECHNOLOGIE GMBH

Die positiven Auswirkungen zeigten sich z. B. bei der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH in besonderer Weise. Der Spezialist für Beschlag-, Schloss-, Bänder-, Schwellen- und Dichtprofilsysteme könne sich voll darauf konzentrieren, die internationalen Fenster- und Türenmärkte zu bearbeiten. Die weltweite Ausrichtung schlage sich in 15 Produktionsstätten, knapp 30 Logistik-Verteilzentren und fast genauso vielen Vertriebsgesellschaften nieder. Den Vorsitz der Geschäftsführung der neuen Firma werde im Verlauf des nächsten Jahres eine externe Persönlichkeit übernehmen und dann Keill in dieser Position ablösen. Kaufmännischer Geschäftsführer sei der aktuelle Finanzvorstand der Roto Frank AG, Michael Stangier. Für die Beschäftigten bleibe im Kern „alles beim Alten“. Auf Kontinuität „fest verlassen“ könnten sich auch die Kunden, so das Unternehmen.

BÜNDELUNG DER SERVICES IN ROTO FRANK PROFESSIONAL SERVICE GMBH

Mit der Roto Frank Professional Service GmbH wird das strategische Nachversorgungs-Engagement in einer separaten Gesellschaft gebündelt. Damit dokumentiere der Bauzulieferer seine „langfristigen Ambitionen“ in dem Sektor und positioniere sich als fester Ansprech- und Projektpartner für Endkunden, Hersteller und Händler. Das Unternehmen soll sich als kompletter Dienstleister bei Reparatur, Nachbesserung, Modernisierung und Aufwertung von Fenstern und Türen etablieren. Es werde von Dr. Christian Faden geführt, der als jetziger Leiter Corporate Development aus den eigenen Reihen komme.

www.rot-frank.com



Dr. Eckhard Keill wird als Vorstand die neue Holding führen und im Laufe des Jahres 2019 den Vorsitz der Geschäftsführung der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH abgeben.

KURZ-INFO

Insgesamt beschäftigte die Roto Frank-Gruppe aktuell etwa 4.900 Mitarbeiter. 2017 erzielte sie einen Umsatz von 633,5 Mio. Euro. Das Unternehmen produziert an 18 Standorten auf vier Kontinenten. Durch die Umstrukturierung ändert sich nichts an den Eigentumsverhältnissen. Die Gruppe bleibt zu 100 Prozent im Besitz der Familie Frank.

Freuen sich über die lange und vertrauensvolle Zusammenarbeit (v.l.): Markus Bette (Geschäftsführender Gesellschafter Roll-tec), Thomas Hildenbrandt (Vertriebsleiter Profile Inland Veka), Karl-Josef Jürgens (Leiter Einkauf/Vertrieb Roll-tec), Franz-Josef Tröster (Geschäftsleitender Gesellschafter Roll-tec), Georg Voss (Gesellschafter Roll-tec) und Alfons Krummacher (Gebietsrepräsentant Veka).



DURCHGÄNGIGE MARKENQUALITÄT 25 JAHRE PARTNERSCHAFT VON ROLL-TEC UND VEKA

Für Roll-tec ist Veka beinahe ein Partner der ersten Stunde. 1992 wurde das Unternehmen gegründet, nur ein Jahr später begann die erfolgreiche Kooperation zwischen dem Rollladen-Spezialisten und dem Systemgeber. Es ist eine in vielerlei Hinsicht naheliegende Partnerschaft. Zum einen pflegen die beiden Unternehmen Werte wie Vertrauen, Verlässlichkeit und gelebtes Qualitätsdenken, zum anderen verarbeiten viele Roll-tec-Kunden Veka-Fensterprofile und legen Wert auf durchgängige Markenqualität auch im Rollladenbereich. Produkt- und Vertriebsschwerpunkt von Roll-tec ist die Konfektionierung von Rollladen- und Sonnenschutzsystemen. Dabei setzt der Schmallenberger Mittelständler insbesondere auf den Rollladen-Aufsatzkasten Vekavariant 2.0. Neben ausgezeichneten Wärmedämm- und Sicherheitseigenschaften überzeugt das Produkt durch Vielseitigkeit, unkomplizierte Montage und einfache Wartung. Lieferbar in 175, 210 und 235 mm Höhe, eignet sich der Kasten für alle Veka Fenstersysteme, lässt sich aber ebenso auf Systeme aller anderen namhaften Hersteller montieren. Neben dem Aufsatzkastensystem setzt Roll-tec bei den Rollladenstäben ebenfalls auf Produkte aus dem Hause Veka. Der Systemgeber liefert Roll-tec acht verschiedenen Farben und drei unterschiedliche Geometrien.

Partnerschaft auf Augenhöhe

„Die Partnerschaft mit Veka funktioniert deswegen so gut, weil wir auf Augenhöhe zu-

sammenarbeiten. Der Draht zu Veka ist kurz, und wir finden immer ein offenes Ohr für unsere Anliegen – auch, wenn es mal präsentiert“, betont Markus Bette, der die Geschicke der Roll-tec GmbH als Geschäftsführer gemeinsam mit einem Führungsteam aus den verschiedenen Unternehmensbereichen lenkt. „Mittelständler wie Roll-Tec sind nicht nur das Rückgrat unserer Wirtschaft, sondern auch für einen Systemgeber wie Veka. Darum sind wir sehr froh, solche Partner zu haben“, erklärte Thomas Hildenbrandt, Veka Vertriebsleiter Profile Inland, der mit Gebietsrepräsentant Alfons Krummacher anlässlich einer kleinen Feierstunde in Schmallenberg die Glückwünsche des Systemgebers überbrachte. In den 26 Jahren ihres Bestehens hat sich die Roll-tec GmbH mit hoher Produktqualität, großer Kundennähe, kurzen Fertigungs- und Lieferzeiten sowie einem eigenen Kundenservice zu einer regionalen Größe im Sauerland und darüber hinaus entwickelt. Das Unternehmen produziert auf mehr als 2.000 Quadratmetern Fläche Rollladenlösungen aller Art, inklusive moderner Antriebs- und Steuerungssysteme, auch für das Smart Home. Ebenso gehören zeitgemäße Neubaukästen, Vorbausysteme, Raffstores und Garagenrolltore zum Portfolio von Roll-tec. Im Vertrieb bedient der Hersteller ausschließlich Fachbetriebe im Fenster- und Bauelementesektor. Derzeit beschäftigt die Roll-tec GmbH 45 Mitarbeiter. Viele davon kommen aus der eigenen „Nachwuchsschmiede“.

www.roll-tec.de / www.veka.de

MEHR PRÄSENZ IN MITTELEUROPA REMMERS-TOCHTER IN SLOWAKEI

Die Remmers Gruppe will nach eigenen Aussagen einen der letzten „weißen Flecken“ auf der unternehmenseigenen Vertriebslandkarte füllen: Noch für den Herbst 2018 plant der Premium-Anbieter für Holzbeschichtungen und Bautenschutz in der mittelslowakischen Stadt Martin ein Tochterunternehmen zu gründen. Remmers reagiert damit auf die steigende Nachfrage nach Produkten für die Oberflächenbeschichtung in der Slowakei. Vom Standort Martin aus soll vor allem das Geschäft mit den Induline-Beschichtungen und Produkten für die Holzbeschichtung gestaltet werden. Auch das Segment Boden- und Bautenschutz möchte der Beschichtungsspezialist aus dem niedersächsischen Lönningen in der Slowakei künftig stärker bedienen. Hier stehen Industriekunden im Fokus. Bisher wurde der wachsende slowakische Markt von Tschechien aus be-



Foto: © Remmers

diert. Angesichts der positiven wirtschaftlichen Entwicklung und der hohen Bedeutung des Landes für die europäische Möbelproduktion entschied sich die Remmers Gruppe AG zum Schritt über die Grenze. „In der Vergangenheit waren wir in der Slowakei über Importeure vertreten. Es besteht jedoch ein steigender Bedarf an qualitativ hochwertigen Systemlösungen nach westeuropäischem Vorbild“, erläutert Klaus Boog, Vorstand International der Remmers Gruppe AG, die Hintergründe. „Für eine echte Partnerschaft mit unseren Kunden wollen wir auf den jeweiligen Zielmärkten Präsenz mit eigenen Mitarbeitern und Netzwerken zeigen“, so Boog weiter. Geschäftsführer der slowakischen Remmers-Tochter für den Bereich der Induline-Beschichtungen soll der Branchenexperte Ján Svocák werden. Der 43-Jährige war zuletzt 14 Jahre lang als Verkaufsleiter des Remmers-Wettbewerbers Adler in der Slowakei im Einsatz. Seit dem 1. August 2018 ist er für Remmers tätig. www.remmers.de

Integration noch nicht abgeschlossen

DORMAKABA KONNTE SEINEN UMSATZ UND GEWINN IM GESCHÄFTSJAHR 2017/2018 STEIGERN, BLIEB ABER HINTER DEN EIGENEN ERWARTUNGEN ZURÜCK. EIN GRUND DAFÜR IST DER IMMER NOCH LAUFENDE INTEGRATIONSPROZESS IN FOLGE DES ZUSAMMENSCHLUSSES IM JAHR 2015.

DORMAKABA, HERSTELLER von Zutritts- und Sicherheitslösungen, steigerte im Geschäftsjahr 2017/18, das am 30. Juni endete, seinen konsolidierten Umsatz um 12,7 Prozent auf 2,841 Mrd. Schweizer Franken (CHF) (Vorjahr 2,520 Mio. CHF). Dabei wurden 2,6 Prozent durch organisches Wachstum, 8,2 Prozent durch Akquisitionen und Desinvestitionen und weitere 1,9 Prozent durch Währungseffekte erzielt. Erfreuliche Zuwachsraten erzielten Key & Wall Solutions sowie Access Solutions Asien-Pazifik, wo die Integration abgeschlossen ist, während in Deutschland und auch in den USA das vergangene Geschäftsjahr nach der Zusammenführung der beiden Unternehmen Dorma und Kaba im Jahr 2015 noch stark vom Integrationsprozess geprägt war. Riet Cadonau, CEO von dormakaba erklärt: „Angesichts des Integrationsfortschrittes sind die Resultate des Geschäftsjahres 2017/18 solide,



Foto: © dormakaba

Alwin Berninger ist seit Anfang 2018 im Unternehmen tätig. Er ist Mitglied der Konzernleitung der dormakaba Gruppe und als Chief Operating Officer (COO) Zutrittslösungen für die DACH-Region zuständig.

liegen aber unter unseren Erwartungen. Wir haben gute Fortschritte in der Transformation von einem internationalen Nischenplayer hin zu einem globalen Vollsortimentsanbieter erzielt und sind sehr gut positioniert für weiteres profitables Wachstum.“ dormakaba schloss das Geschäftsjahr 2017/18 mit einem Gewinn von 238,7 Mio. CHF (Vorjahr 224,6 Mio. CHF). Diese Steigerung um 6,3 Prozent ist insbesondere auf den Ergebnisbeitrag aus den Akquisitionen der beiden zu-

rückliegenden Geschäftsjahre zurückzuführen. In Deutschland und den USA belastete der Integrationsprozess das Geschäft und die Ergebnisse stärker als erwartet. Während die Verlagerung der Produktion von Standard-Türschließern von Deutschland nach Singapur und China wie geplant abgeschlossen wurde, wird ein Teil der Effizienzsteigerungen hierzulande laut Unternehmen nur verzögert erreicht werden, hauptsächlich aufgrund der mit den Sozialpartnern vereinbarten sozialverträglichen Maßnahmen beim Personalabbau. Insgesamt rechnet dormakaba damit, dass die Zusammenschlussgetriebenen Synergien ihre volle Wirkung erst 2019/2020 entfalten werden. Im Geschäftsjahr 2017/18 nahm dormakaba einige Anpassungen vor, um das Kerngeschäft zu stärken. Unter anderem wurde die Dorma Beschlagtechnik im Velbert verkauft.

www.dormakaba.com

BARRIEREFREIHEIT

DORMAKABA STARTET INITIATIVE #MOVEFORWARD

Noch immer erfüllen viele private und öffentliche Gebäude die Anforderung der Barrierefreiheit nicht oder nicht umfänglich. Darum will dormakaba mit seiner jetzt angelaufenen Initiative #moveforward alle Baubeteiligten stärker für das Thema sensibilisieren. In einem ersten Schritt hat Tobias Röhl, Mitarbeiter im Bereich Marketing Entrance Systems und Behindertenbeauftragter bei dormakaba, einen Social-Media-Channel bei Facebook und Instagram mit dem Titel #moveforward ins Leben gerufen. Röhl, der selbst auf einen Rollstuhl angewiesen ist, soll als Influencer das Thema Barrierefreiheit in den sozialen Medien voranbringen. Er sagt von sich selbst: „Ich bin nicht behindert. Meine Umwelt macht mich zum Behinderten. Ich möchte auf Barrieren im öffentlichen sowie privaten Raum hinweisen. Wir wollen die Aufmerksamkeit auf Menschen mit Handicap richten. Und wir wol-



Foto: © Vösling

Tobias Röhl ist das Gesicht der #moveforward Initiative von dormakaba.

len Benachteiligung nicht mehr akzeptieren.“ In seinen Beschreibungen und Reflexionen will Tobias Röhl das Bewusstsein für die Herausforderungen wecken, die Menschen mit Einschränkungen Tag für Tag meistern müssen. Gerade Türen

„Barrierefreiheit ist heute kein technisches Problem mehr. Barrierefreiheit ist eine Frage der Einstellung.“

stellen im Alltag oft Barrieren dar. Dabei lässt sich Barrierefreiheit nach Einschätzung von dormakaba sicher, bedarfsgerecht und wirtschaftlich realisieren.

Bei dem Ziel, Gebäude und Räume für alle Menschen leicht zugänglich und nutzbar zu machen, unterstützt das Unternehmen Planer, Architekten und Bauherren von der Planung über die Implementierung bis zum Betrieb mit kompetenter Beratung und umfassendem Service.

<http://moveforward.dormakaba.com/>



I.o.: Firmengebäude der Glas & Spiegel Design GmbH in Nörvenich.

I.u.: Modernste Robotertechnologie sorgt für eine effiziente Anlagenbeschickung.

r.: Glas & Spiegel Design fertigt das komplette Glasprodukt, vom Zuschnitt über die Kanten- und Flächenbearbeitung bis hin zum Vorspannen.



Glasveredlung auf dem neuesten Stand

AM 15. SEPTEMBER FEIERTE DIE GLAS & SPIEGEL DESIGN GMBH IN NÖRVENICH IHR 30-JÄHRIGES BESTEHEN MIT EINEM TAG DER OFFENEN TÜR. DER BREIT AUFGESTELLTE GLASVEREDLER ARBEITET MIT MODERNSTER TECHNOLOGIE.

DER 1988 GEGRÜNDETE Betrieb agiert weit über sein regionales Einzugsgebiet zwischen Aachen und Köln hinaus. Schon mit seiner traditionsreichen Bau- und Kunstglaserei im nahegelegenen Frechen hat Firmengründer Clemens Kastenholz mit hochwertigen Glasprodukten und -konstruktionen sowie der Verglasung von zahlreichen Großbauten bundesweit seine handwerklichen „Glas“-Spuren hinterlassen. Sein Sohn Sascha, der das Veredlungsunternehmen Glas & Spiegel Design GmbH jetzt führt, schlägt bei der Glasveredlung denselben Weg ein. Auch er hat sich auf die Fahnen geschrieben, die vielfältigen Möglichkeiten der Glasveredlung maximal mit moderner Technik auszuschöpfen und international zu agieren. Sein Unternehmen produziert und vertreibt hochwertige Glasprodukte in allen gängigen Glassorten und -stärken. Auch Sonderdekor können auf Anfrage geliefert werden. In der Fertigung setzt Sascha Kastenholz neben handwerklichem Know-how auf modernste Maschinen. Egal ob Glastisch oder Schiebetüranlage, die Bearbeitung der Gläser erfolgt stets hochpräzise mit modernster CNC-Technologie, auf Wunsch auch millimetergenau nach Modellvorlage. Zuschnitt so-

wie Oberflächen- und Kantenveredlung bietet das Unternehmen in allen geometrisch machbaren Formen und Abmessungen an. Kastenholz: „Unser Angebot bei der Glasbearbeitung umfasst nahezu die komplette Bandbreite der Flachglasveredlung vom Säumen und Polieren über den Facettenschliff bis hin zu Lochbohrungen und Randausschnitten für komplexe Ganzglasanlagen oder Möbelgläser.“ Zum Leistungsspektrum des Unternehmens zählt auch die Fertigung von Einscheibensicherheitsglas mit Heat Soak-Test, Pulverbeschichtung, UV-Verklebung und Sandstrahlen. In der hauseigenen Lackiererei werden zudem Gläser individuell veredelt. Ein NCS-System stellt dabei sicher, dass immer exakt die gewünschten Farben getroffen werden.

PRODUKTQUALITÄT GEPART MIT LIEFERTREUE UND SERVICE

Mit 35 Mitarbeitern zählt Glas & Spiegel Design zu den größeren Betrieben im Glaserhandwerk. Das gilt ebenso für die 2.200 Quadratmeter große Produktion. Sie bietet auch für die Bearbeitung von großen Gläsern (max. 2.400 x 4.000 mm) ausreichend Platz. Bei der Auslieferung an die Kunden legt

Sascha Kastenholz größten Wert auf Pünktlichkeit und Sicherheit. Jedes Produkt wird extra verpackt, damit es die teils lange Reise auf Deutschlands und Europas Straßen ohne Kratzer übersteht. Bestimmte Regionen von Mittel- bis Süddeutschland werden wöchentlich vom rheinischen Nörvenich aus an festen Tagen mit eigenen Fahrzeugen beliefert. Um die zeitgenaue Lieferung garantieren zu können, wird in der Regel ein Produktionsvorlauf von drei Tagen angesetzt. In einigen Fällen können Standardprodukte, die nur wenige Produktionsschritte benötigen, auch kurzfristig mit in die Lieferung aufgenommen werden. Zum Lieferservice der Glas & Spiegel Design GmbH gehört auch das Abholen und Wiederbringen sperriger Holz- oder Glasmodelle, die zur digitalen Erfassung von Sonderformen benötigt werden.

So viel moderne Technologie zur Veredlung von Glas weckt Interesse. Am Tag der offenen Tür zum 30-jährigen Bestehen der Glas & Spiegel Design GmbH kamen über 100 interessierte Gäste, um sich vor Ort anzusehen, wie effizient und vielfältig Glas unter Einsatz von Spezialmaschinen veredelt werden kann.

JÜRGEN VÖSSING

www.glasschleiferei.com



Die 1906 erbaute Produktionshalle der Glashütte Lamberts in Waldsassen.

Foto: © Glashütte Lamberts

Glashütte Lamberts verkauft

ENDE SEPTEMBER HAT RAINER SCHMITT DEN WELTMARKFÜHRER FÜR MUNDGEBLASENES FLACHGLAS VON HANS REINER MEINDL GEKAUFT UND DIE GESCHÄFTSLEITUNG ÜBERNOMMEN.

NACH NEUN JAHREN an der Spitze der Waldsassener Glasmanufaktur hat Hans Reiner Meindl jetzt das Unternehmen an Rainer Schmitt übergeben. Seine Entscheidung zu diesem Schritt begründet er mit dem Wunsch, sich stärker seiner Familie widmen zu können. Mit Schmitt habe er außerdem den Richtigen gefunden, der seine Hütte positiv weiterentwickeln und erfolgreich in die Zukunft führen könne. Um eine reibungslose Übergabe zu gewährleisten, steht Hans Reiner Meindl dem neuen Inhaber beratend zur Seite. Rainer Schmitt ist ein ausgewiesener Glasfachmann. In der Branche kennt man ihn als geschäftsführenden Gesellschafter der Glaserei Schmitt und der Derix Glasstudios im hessischen Taunusstein.

Der Glasermeister und Glasbautechniker Rainer Schmitt ist neuer Chef der Glashütte Lamberts.



Foto: © Lamberts

Die Fertigkeit und das Können, mundgeblasenes Flachglas herzustellen, ist ein selten gewordenes Handwerk. In der 1906 gebauten historischen Ofenhalle der Glashütte Lamberts wird Flachglas in alter Tradition produziert. Mit 70 Mitarbeitern und einer Vielfalt von über 5.000 verschiedenen Farben ist das Unternehmen heute als eines von weltweit nur noch drei Unternehmen. Die Exportquote liegt bei über 70 Prozent.

Die Übernahme der traditionsreichen Glashütte sieht Schmitt als langfristige Entscheidung, die auf Kontinuität und Sicherheit sowohl für die eigene Belegschaft als auch für die Geschäftspartner beruht. Die hoch motivierte Hüttenmannschaft mit ihrem technisch-handwerklichen Know-how werde auch in Zukunft die Basis des Erfolges sein. „Das Unternehmen ist eine Manufaktur, die vom Können der Menschen lebt“, betont er und hofft, „dass künftig noch mehr Öfen brennen als jetzt.“ Dabei setzt der Unternehmer auf die Erschließung neuer Märkte. Insbesondere durch die technische Weiterentwicklung der mundgeblasenen Glasscheiben entstünden weltweit sehr gute, zusätzliche Absatzchancen. www.lamberts.de

RVE FENSTER + TÜREN POSITIVE HALBJAHRES-BILANZ

Nach gut einem halben Jahr Produktion am neuen Standort im münsterländischen Senden-Bösensell zieht die RvE Fenster + Türen Manufaktur eine erste Bilanz. „Der Umzug von Roxel (Stadtteil von Münster) nach Bösensell war die richtige Entscheidung. Wir haben rund zwei Mio. Euro in das neue Werk investiert und unsere Produktionskapazität erheblich erweitert. So können wir der steigenden Auftragslage in Deutschland und auf dem internationalen Markt Rechnung tragen“, erklärt Uwe Kapp, der das Traditionsunternehmen seit März leitet. Die RvE Manufaktur ist spezialisiert auf die Herstellung individueller Sicherheitsfenster und -türen mit unterschiedlichen Sicherheitsstandards bis hin zur Beschusshemmung. Im neuen Werk können Elemente für das gesamte Spektrum von modernster Architektur bis zum historischen und denkmalgeschützten Gebäude hergestellt werden. Für Interessierte aus dem münsterschen Umland gab es beim „Tag der offenen Tür“ am 21. September Einblicke in die neue Produktionsstätte.

www.rve-manufaktur.de

ARIMEO VON INNOPERFORM FERTIGUNGSKAPAZITÄT VERDOPPELT

Wegen der hohen Nachfrage nach ihrem neuen Fensterfalzlüfter arimeo verdoppelt die Innoperform GmbH bis Ende 2018 die Produktionskapazität. Dem erfolgreichen Messeauftritt auf der Branchenmesse Fensterbau Frontale in Nürnberg folgte nach Aussagen des Unternehmens geradezu ein „Beratungsmarathon“. Dabei habe sich in vielen Fachgesprächen, gerade auch mit langjährigen Marktpartnern, gezeigt, dass der neu entwickelte und patentierte Fensterfalzlüfter den Bedarf bei Fensterherstellern und Architekten trifft. Laut Innoperform verarbeiten inzwischen nicht nur viele Fensterhersteller und -lieferanten den verdeckt liegenden, ift-geprüften Fensterfalzlüfter, auch ein bedeutender Anteil der Systemgeber habe ihn ins Programm aufgenommen. Der neue arimeo ist kompakt in der Bauweise, präzise in der Luftregulierung und auch für höhere Luftmengen geeignet. www.arimeo.de

Freericks übergibt an Fellenberg

AUS DER TRADITIONSGLASEREI FREERICKS IM WESTFÄLISCHEN HAMM WURDE ZUM 1. AUGUST 2018 DIE F&F GLASTECHNIK GMBH & CO. KG. DER NEUE EIGENTÜMER OLIVER FELLEBERG WILL DIE KERNKOMPETENZ DES GLASBIEGENS AUSBAUEN.



Bernward Freericks (l.) und Oliver Fellenberg vor dem Firmengebäude am Hellweg 25 in Hamm.

BERNWARD FREERICKS ist froh darüber, dass er seinen Betrieb in kompetente Hände übergeben konnte. Der 74-jährige Glasermeister, der das 1927 gegründete Unternehmen in zweiter Generation 50 Jahre lang geführt hat, bleibt der Firma zwar als Vermieter und Berater verbunden, zieht sich ansonsten aber in den Ruhestand zurück. Der Käufer Oliver Fellenberg ist seit 20 Jahren in der Glasindustrie tätig. Als Technischer Leiter bei einem Hersteller von Spezialgläsern hat er reichlich Erfahrung mit der Herstellung von hochwertigen Glasprodukten gesammelt. Nun will der 45-Jährige als neuer Besitzer und Chef die traditionsreiche Glaserei am Hammer Hellweg 25 in die Zukunft führen. Dabei setzt er nicht auf schlagartige Veränderungen, sondern auf eine bedachte Weiterentwicklung des Betriebes. Aktuell kommen 75 Prozent seiner Aufträge von Geschäftskunden und etwa 25 Prozent von privaten Auftraggebern.

MARKTLÜCKEN IM VISIER

Neben dem gesamten Spektrum der handwerklichen Glasveredlung hat sich das Unternehmen in der Vergangenheit international mit gebogenen und gewölbten Gläsern einen Namen gemacht. Rund 25 Prozent des Gesamtumsatzes kommen aus diesem Geschäftsfeld. Die Referenzliste der Objekte mit gebogenen Gläsern aus Hamm ist lang und exklusiv. Im Gebäude des Bundesgerichtshofs findet man sie ebenso wie in der Frankfurter Kreditanstalt für Wiederaufbau und im Hotel „Bayerischer Hof“ in München. Die Kernkompetenz des Glasbiegens will Oliver Fellenberg weiter ausbauen. Dabei hat er neben den großen Gläsern für Architekturanwendungen auch kleinere Formate für die Industrie im Blick. Aus dem Bereich der technischen Gläser weiß er, dass dort häufig gebogene Scheiben benötigt werden. Fellenberg: „Das ist eine Marktnische, die wir bedienen wollen.“ Für die verschiedensten Biegearbeiten stehen ihm im Unternehmen fünf Glasöfen in verschiedenen Größen zur Verfügung. Ebenfalls forcieren will er die Bereiche Glasduschen und Glasinterieur sowie den Innenausbau und den Ladenbau. Auch Terrassendächer sollen künftig zum Portfolio zählen und vorwiegend regional vermarktet werden.

„WIR KÖNNEN GLAS AUS DEM EFFEFF“

Mit Blick auf das aktuelle Leistungsangebot der F&F Glastechnik GmbH & Co. KG erklärt Oliver Fellenberg: „Wir sind kein reiner Handwerksbetrieb. Bei Vorprodukten, die wir an die Industrie liefern, haben die Arbeiten eher einen industriellen Charakter.“ Die Leistungskraft seines Unternehmens trägt der neue Chef offensiv nach außen. Der Firmenslogan lautet „Wir können Glas aus dem Effeff.“ im Gespräch mit Glas+Rahmen ergänzt er ihn um den Zusatz „von 1 bis X Stück“.

JÜRGEN VÖSSING
www.ff-glastechnik.de

GLAS JANSEN AKTION GEGEN FAHRVERBOTE

Die Firma Glas Jansen in Aachen setzt die Forderung der Deutschen Umwelthilfe (DUH) in die Tat um und fährt die Organisation und ihre Mitglieder nicht mehr für Aufträge oder bei Notfällen an. Damit will das Unternehmen deutlich machen, was ein Fahrverbot für Diesel-Transporter des Handwerks bedeuten würde. „Die Deutsche Umwelthilfe setzt sich für das Fahrverbot von Dieselfahrzeugen in Deutschland ein. An sich ist die Reduzierung von CO₂ und NO_x eine gute Sache“, so Glasermeister Sascha Jansen, „doch wird dabei vergessen bzw. nicht gesehen, dass viele, wenn nicht sogar alle Handwerksbetriebe wie wir auf Dieselfahrzeuge angewiesen sind.“ Trete das Dieselfahrverbot in Kraft, heiße das gleichzeitig, dass handwerkliche Betriebe nur mit Sondergenehmigungen in die jeweiligen Umweltzonen fahren dürften – wenn überhaupt. Kunden könnten dann vergeblich auf ihren Handwerker warten, heißt es in der Pressemitteilung des Unternehmens. Dass Glas Jansen der DUH-Forderung des Fahrverbots entspreche, stelle somit eine direkte und logische Reaktion dar. Indem sich der Betrieb weigere, die DUH sowie deren Mitglieder als Kunden anzufahren, tue er noch etwas Gutes. Er schone die Umwelt, heißt es weiter. Mit der nach Einschätzung des Unternehmens paradox anmutenden Maßnahme denke Glas Jansen die Forderung konsequent weiter und zeige, dass es in den betroffenen Gebieten eben keine handwerkliche Hilfe mehr gebe. Alternativ würden die Preise für die Dienstleistung teurer, da die zusätzlichen Kosten für Neuwagen etc. auf die Kunden umgelegt werden müssten. Die Glaserei wolle weder provozieren noch sei sie gegen die DUH. Vielmehr wolle man mit der Aktion ein Zeichen setzen und zum Nachdenken anregen: „Das heißt nicht, dass wir gegen den Umweltschutz sind. Nur sollte er so umgesetzt werden, dass es möglich ist – mit Köpfchen“, kommentiert Jansen. Die Glas Jansen UG zählt nach eigenen Aussagen zu den größeren Handwerksbetrieben im Raum Aachen und betreut deutschlandweit private und gewerbliche Kunden.

www.glaserei-jansen.de



Beeindruckende Leistungsschau

DIE GLASSTEC UNTERMAUERTE MIT IHRER 25. AUFLAGE ERNEUT IHRE POSITION ALS PREMIERENPLATTFORM DER INTERNATIONALEN GLASBRANCHE. AUF DEN MESSESTÄNDEN DER AUSSTELLER UND IN DER SONDERSCHAU GLASS TECHNOLOGY LIVE WURDE DIE GLAS-ZUKUNFT IM WAHRSTEN SINNE DES WORTES GREIFBAR. DIE STIMMUNG AUF DER MESSE WAR DURCHWEG POSITIV.

AN DEN VIER MESSETAGEN, vom 23. bis 26. Oktober, kamen mehr als 42.000 Besucher aus über 120 Ländern nach Düsseldorf. Der Anteil der Gäste aus dem Ausland lag mit über 70 Prozent gewohnt hoch. Auch die Ausstellerstruktur war wieder von Internationalität geprägt. 1.280 Aussteller aus 50 Ländern zeigten in neun Hallen ihre Produkt-highlights. Die Zahlen belegen die weltweite Bedeutung der Leitmesse: „Die glasstec bleibt die international führende Premierenplattform für die Glasindustrie, an der sich die gesamte Glaswelt orientiert. Keine andere Fachveranstaltung kann sich mit solch einer Bandbreite an zukunftsweisenden Lösungen, Produkten und Anwendungen präsentieren. Das schätzt auch das stetig wachsende internationale Publikum“, freu-

te sich Wolfram N. Diener, Geschäftsführer der Messe Düsseldorf. Zentrale Themen in diesem Jahr waren bei den Maschinenbauern die Digitalisierung im Rahmen von Industrie 4.0 sowie die weitere Automatisierung und Effizienzsteigerung der Anlagentechnik und wie erwartet die Bearbeitung von sehr großen Gläsern. Bei den Glasherstellern standen neben weiter optimierten Funktionsgläsern auch gebogene und laminierte XXL-Formate sowie smarte Gläser im Fokus. Auch Vakuum-Isoliergläser waren gleich mehrfach zu sehen. Die Beschlaghersteller haben sich ebenfalls auf große Glaseinheiten eingestellt. Sie präsentierten hoch belastbare, aber dennoch einfach montierbare Systeme für Türen, Balustraden und Ganzglaskonstruktionen für die Innen-

raumgestaltung. Insgesamt spiegelte sich die allgemein gute Branchensituation in der positiven Stimmung in den Hallen wider. „Die glasstec 2018 war wieder die perfekte Bühne, um unsere zahlreichen Innovationen zu präsentieren und mit bestehenden und potenziellen Kunden hochqualitative Gespräche zu führen“, erklärte Christian Krenn, International Sales Director beim österreichischen Maschinenbauer Lisec. Ebenfalls positiv bewertet man bei Saint-Gobain Building Glass Europe die Messe: „Von Anfang an verzeichneten wir auch dieses Mal wieder einen enormen Besucherandrang. Das Thema Gläser in Überlängen traf offensichtlich ins Schwarze. Es war ausnahmslos eine hohe Resonanz da – und das nicht nur am Messestand: Attraktive Anziehungspunkte bilde-

ten auch der Glastunnel aus acht Meter langen gebogenen Scheiben auf der glass technology live, unser XXL-Truck im Freigelände und das größte PVB-Laminat weltweit bei Eastman. Dafür haben wir das Basisglas gefertigt“, berichtete Martin Stadler, Marketing Director D-A-CH bei Saint-Gobain Building Glass Europe. Auch bei der Bohle AG zeigte man sich zufrieden: „Wir sind sowohl mit der Qualität als auch mit der Quantität der Besucher sehr zufrieden. Die Resonanz zu unserem neuen Messestandkonzept war durchweg positiv, und wir haben viele gute Gespräche geführt, sodass wir sicher sind, dass uns die glasstec Rückenwind für unseren weiteren geschäftlichen Erfolg geben wird“, freute sich Arne Klöfkorn, Vorstand Marketing und Vertrieb. Gute Stimmung herrschte auch bei den Dicht- und Klebstoffanbietern. „Für DOW wird die glasstec 2018 definitiv als eine Veranstaltung von sehr guter Qualität und ein sehr gutes Barometer für die Marktdynamik sowie für das Interesse an unseren Lösungen in Erinnerung bleiben. Wie immer sehen wir die glasstec als die unangefochtene Fachmesse für Glasinnovation und zur Vernetzung mit unseren globalen Kunden. Der ganze Stab war erschöpft und glücklich“, resümierte Jean-Paul Hautekeer, Global Marketing Director, High Performance Building bei DOW.

GUT BESUCHTE KONFERENZEN

Die Technologie-Konferenz function meets glass zog ebenfalls. Sie beschäftigte sich mit den Herausforderungen und Lösungen zur Herstellung und

Veredelung von Funktionsglas und den Anwendungsfeldern von funktionalen Gläsern und brachte an zwei Tagen über 100 Experten aus den Bereichen Maschinenbau, Herstellung und deren Endkunden zusammen. Unter dem Motto „Durchblicke – Neue Architektur mit Glas“ präsentierte der Internationale Architekturkongress den 200 Teilnehmern die Vielfalt der Anwendungsmöglichkeiten von Glas in der Architektur. Aktuelle Entwicklungen und wissenschaftliche Forschungsergebnisse im konstruktiven Glasbau und in der Fassadentechnik wurden auf der wissenschaftlichen Konferenz engineered transparency diskutiert. Der Fokus der Beiträge lag neben den konstruktiven Aspekten auf der Energieeffizienz und Ressourcenschonung im Fassadenbau. 210 Teilnehmer besuchten diese Veranstaltung.

Der Bundesinnungsverband des Glaserhandwerks zeigte in diesem Jahr den Fachbesuchern seine Vision des Handwerks von morgen. Auf große Resonanz stieß unter anderem die Sonderschau Handwerk LIVE, in der das Thema „Bearbeitung von Glas: Vom Lager bis zum Endprodukt“ im Zentrum stand. „Die Glasbranche hat in Düsseldorf ihre vielen Facetten und ihr Potenzial wieder eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Man konnte ein innovatives Handwerk in Halle 9 erleben, ebenso eine vielseitige, innovative Industrie in den übrigen Messehallen. Auch in Zeiten unübersehbarer politischer Turbulenzen und Querelen, haben wir damit allen Grund, optimistisch in die Zukunft zu blicken“, erklärte Bundesinnungsmeister Martin Gutmann, Präsident der glasstec 2018.



Foto © Vösling



Foto © Vösling

Das Glas für die größte Verbundglasscheibe der Welt kam von Saint-Gobain. Die Scheibe (18 x 3,21 m) konnte auf dem Stand des US-Chemieunternehmens Eastman bestaunt werden.

Frisch aus dem digitalen Drucker. Messebesucher begutachten auf dem Gemeinschaftsstand des Druckanlagenbauers Dip-Tech Ltd. und des Druckfarbenherstellers Ferro eine fertig bedruckte Scheibe.

PARTNER DES HANDWERKS

Deubl Alpha

Halle C4 / Stand 100



BAU 2019

14.–19. Januar · München



GERMAN
DESIGN
AWARD
WINNER
2018

Türzargen und Trennwand- Systeme

TWS 1000 und TWS 2000, die prämierten Trennwandsysteme.

Aus der Jurybegründung: „Das Trennwandsystem folgt einem durchdachten Konstruktionsprinzip, wodurch es sich problemlos installieren lässt. Das intelligent gelöste System überzeugt auch als Ganzglaskonstruktion und schafft hierdurch ein Maximum an Transparenz.“

Gleich Prospekt downloaden:
deubl-alpha.de/tws

Deubl Alpha Systeme



Freimanner
Bahnhofstr. 8
80807 München
Tel. 089 28663745
deubl-alpha.de



SONDERSCHAU GLASS TECHNOLOGY LIVE

Die Sonderschau glass technology live präsentierte hochinteressante Produkte und Glas-Studien. Mit der Ausdehnung der konzeptionellen Partner auf gleich vier Technische Universitäten (Darmstadt, Dresden, Delft und Dortmund) wurde ein stärkerer Fokus auf die wissenschaftliche Glasforschung gelegt. Interaktive Fassaden und Display-Glas, Energie und Performance, Konstruktives Glas sowie neue Technologien gehörten zu den Schwerpunktthemen. Hier eine kleine Auswahl der zahlreichen Exponate. Weitere Fotos finden Sie auf www.glas-rahmen.de unter Foto&Video.



- [1] Freigeformte Leichtbau-Konstruktion aus einem Papier-Glas-Laminat
- [2] Der PKW hängt an von Firma seele hergestellten Dünnglaslaminaten
- [3] Extrem-Laminat von sedak mit 18 Scheiben und fast 30 cm Dicke
- [4] Begehbarer Glas-Sandwichboden, präsentiert von der TU Delft
- [5] Interaktives Smartglas mit wechselnden Designs von der Dream Glass Group
- [6] Gewölbtes Glaselement mit GFK-Stimmgabel aus der Elbphilharmonie



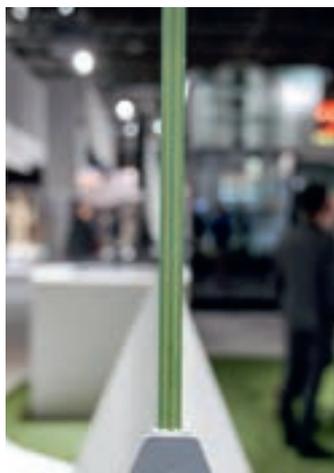


Fotos: © Völsing

Dickenvergleich des Vakuum-Isolierglases mit einem normalen Dreifach-Iso.

AGC INTERPANE VAKUUM-ISO UND EXPLOSIONSSCHUTZ

Eine neue Generation von Vakuum-Isoliergläsern und Explosionsschutz auf Dünnglasbasis – mit diesen Innovationen begeisterte AGC Interpane das Publikum auf der Sonderschau „glass technology live“. Das neue Vakuum-Isolierglas bietet laut Hersteller uneingeschränkte Sicht ohne sichtbare Evakuierungsöffnungen. Es wird wie normales Isolierglas verbaut und verfügt über eine geringe Gesamtdicke, die für



Explosionsschutzglas auf Dünnglas-Basis.

Standardanwendungen zehn Millimeter beträgt. Möglich ist aber auch ein noch dünnerer Aufbau von nur sechs Millimetern.

Der U_g -Wert des Gesamtbauteils beträgt $0,7 \text{ W/m}^2\text{K}$, in Kürze sind $0,4 \text{ W/m}^2\text{K}$ angestrebt. Die Tageslichttransmission, verglichen mit einer herkömmlichen Dreifachverglasung mit zwei Low-E-Schichten, ist um rund 15 Prozent höher. Der solare Energieeintrag steigt sogar um rund 30 Prozent, was in den kalten Wintermonaten die Heizkosten erheblich senkt. Sogar der Schallschutz verbessert sich um durchschnittlich 3 Dezibel (RW + Ctr nach EN 12758). Wie auf der glasstec von einem AGC-Mitarbeiter zu hören war, ist für 2019 der Aufbau einer Produktion für das Vakuum-Isolierglas in Belgien vorgesehen. Ebenfalls auf großes Interesse stieß das neue Explosionsschutzglas auf Basis des Dünnglases „Falcon“, ein für das chemische Vorspannen geeignetes Aluminiumsilikat-Dünnglas. Es bietet nach Herstellerangaben die gleiche Leistung wie herkömmliches explosionshemmendes Verbundglas, allerdings mit erheblich dünneren Aufbauten. Die mechanische Festigkeit des Glases sei fünfmal stärker als thermisch vorgespanntes Kalknatronglas.

www.interpane.com

DYNAMISCHES SONNENSCHUTZGLAS MERCK STELLT EYRISE S350 VOR

Merck, ein führendes Wissenschafts- und Technologieunternehmen, hat seine neue Produktmarke eyrise vorgestellt und die Markteinführung von eyrise s350 in der EU und Nordamerika bekannt gegeben. eyrise s350 ermöglicht einen komfortablen Sonnenschutz und dämpft in Sekundenbruchteilen die Sonneneinstrahlung nach Belieben, wobei Transparenz und Farbneutralität erhalten bleiben, erklärt Merck. Zudem steht den Anwendern eine große Palette an Größen, Formen und Farben zur Verfügung, um ihre kreativen Visionen umzusetzen. Die Lichtdurchlässigkeit der Fenster ist individuell anpassbar und über Gebäudemanagementsysteme steuerbar. Die Durchlässigkeit kann hierbei bis auf ein Prozent reduziert werden. Die Variante Privacy-Verglasung bietet zudem ein sofortiges Umschalten von transparent zu undurchsichtig: Das natürliche Licht kann weiter passieren, und dennoch kann man von außen nicht mehr in den Raum blicken. Dies bietet eine ideale Lösung für flexible Privatsphäre z.B. in Konferenzräumen, Hotels und Besprechungszimmern.

Die Einführung der Marke eyrise folgt auf die jüngste Eröffnung der Produktionsstätte für Flüssigkristallfenster-Module von Merck in Veldhoven bei Eindhoven (Niederlande).

www.eyrise.com



Dualline 548LAM & 363BCS Perfektion auf ganzer Linie

548LAM:

- 2 Schneidköpfe mit einer maximalen Schneidgeschwindigkeit von 140m/min.
- Glastrimming von 20 bis zu 150mm
- patentiertes und verkürztes Heizelement (300mm)
- zuverlässiges Klemmsystem für eine saubere Glastrennung
- auf Wunsch semi- oder voll automatisierter Arbeitszyklus inklusive Glas-Rotation
- Automatische Glaspositionierung

363 BCS:

- als feststehende oder kippbare Version mit Riemenförderung
- Luftkissen mit Schnellabschaltung
- automatische Schneiddruckregelung
- Formenscanner
- Randentschichtung oder Etikettendruck als Option möglich



Bottero GmbH
Marie-Curie Strasse 7
41515 Grevenbroich
e mail: info.de@bottero.com

„LIGHTGLASS“ VON GLASS TECHNOLOGY VISION VON SELBSTLEUCHTENDEM GLAS SERIENREIF

Die Glass Technology GmbH, entstanden aus dem Wiener Start-up „LightGlass Technology GmbH“, hat das selbstleuchtende Glas LightGlass zu einem Serienprodukt weiterentwickelt und auf der glasstec in den beiden Varianten LightGlass Brilliant White und LightGlass Rainbow vorgestellt.

„Mit unserem neuen Team und intensiver Forschungs- und Entwicklungsarbeit ist es uns gelungen, die Vision von selbstleuchtendem Glas industriell nutzbar zu machen und der Glasindustrie eine kostengünstige Großserienproduktion zu ermöglichen“, berichtet Andreas Wiesmüller, CEO der Glass Technology GmbH.

LightGlass verfügt über ein flexibles Abstandhaltersystem, in dem ein LED Lichtsystem wartbar integriert und unabhängig von der IGU tauschbar ist. Die Dichtheit des Systems wird durch einen Tausch der LEDs nicht beeinträchtigt, so der Hersteller. Auch beim Thermomanagement wurde eine Lösung gefunden: Aufgrund des speziellen Designs kann die aus dem Betrieb entstehende Wärme des

Dank LED-Technik lässt sich LightGlass in der Version Brilliant White transparent oder annähernd weiß-opak schalten. Das sorgt für interessante gestalterische Effekte in der Fassade (oben) oder für Privatsphäre zum Beispiel in Besprechungsräumen (unten).

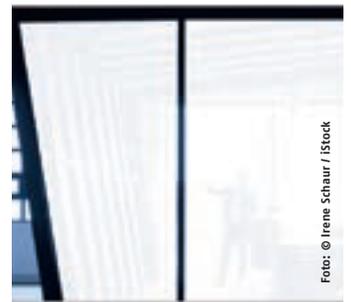


Foto: © Irene Schaur / iStock

LED Lichtsystems über das Abstandhaltersystem abgeleitet werden. Das System kann flexibel mit TPA, warm edge spacer oder Aluminiumprofilen kombiniert werden. Das für Light-

Glass entwickelte Lichtsystem ist optimiert für den Einsatz im Isolierglas und bietet laut Unternehmen eine Lichtqualität in der Nähe von Tageslicht. www.glasstechnology.net

SILVERSTAR COMBI UND SILVERSTAR SELEKT INDIVIDUELLE GLASLÖSUNGEN VON EUROGLAS

Die leistungsstarken Silverstar Combi und Silverstar Selekt Fassadengläser von Euroglas vereinen Wärme- und Sonnenschutz, ohne dass Fassadenplaner Abstriche bei der Lichtdurchlässigkeit machen müssen. Durch das große Angebot an unterschiedlichen Gläsern bieten die beiden Produktfamilien maximale Auswahlmöglichkeiten.

Fassadengläser mit Silverstar Combi bieten einen guten Sonnenschutz mit einer optimierten Wärmedämmung und sorgen gleichzeitig für maximale Lichtdurchlässigkeit. So ergänzt beispielsweise das neue Silverstar Combi Grau 70/35 die Palette um ein modernes Glas, das nicht nur den hohen Ansprüchen an Energieeffizienz und Tageslichtausbeute gerecht wird, sondern auch den Gestaltungsspielraum von Architekten vergrößert. Das Fassadenglas überzeugt durch



Foto: © Euroglas

Hohe Tageslichtausbeute bei gleichzeitigem Hitzeschutz: das Fassadenglas Silverstar Superselekt.

seinen neutralen, leicht gräulichen Teint. Sowohl bei Silverstar Combi Grau 70/35 als auch bei der neuen Generation der farbneutralen

Variante Combi Neutral 70/35 NG konnte der g-Wert um zwei Prozent gegenüber dem Vorgänger verbessert werden.

Bei Silverstar Selekt ist der Name Programm: Selekt steht für eine Kombination von guter Belichtung und angenehmem Sonnenschutz. Ein vielseitiger und leistungsstarker Klassiker unter den Selekt Gläsern ist Silverstar Selekt 74/42. Das Funktionsglas ermöglicht im Zweischiebenaufbau mit Beschichtung auf Isolierglas-Position zwei eine exzellente Lichttransmission von 74 Prozent.

Für noch mehr Schutz vor Hitze bei gleichzeitig hoher Tageslichtausbeute ist Silverstar Superselekt 60/27 die richtige Wahl. Das Verhältnis von Lichttransmission und Sonnenschutz ergibt laut Hersteller einen überragenden Selektivitätswert von 2,2.

www.euroglas.com

ATLAS COPCO: SCHRAUBENVAKUUMPUMPEN ZENTRALE VAKUUMVERSORGUNG REDUZIERT ENERGIEVERBAUCH

Die Funktionen und Eigenschaften von Gläsern werden immer vielfältiger und smarter. Dadurch steigen auch die Anforderungen an die Anlagen in der Glasproduktion. Dies umfasst nicht zuletzt die Vakuumtechnik, denn sie bildet einen zentralen Bestandteil in der Produktion und Verarbeitung von Glasprodukten: So sorgt etwa die Evakuierung von Glasformen, die Beschichtung von Architekturglas oder die Flaschenabfüllung unter Vakuum für eine hohe Produktqualität und Produktivität der Prozesse. Darüber hinaus garantieren Vakuumheber den sicheren innerbetrieblichen Transport schwerer und empfindlicher Glasteile. Exakt für solche Anwendungen mit einem hohen Vakuumbedarf präsentiert Atlas Copco auf der glasstec seine neue drehzahlgeregelte Vakuumpumpenreihe GHS 3800–5400 VSD+.

Die GHS VSD+ Reihe wurde als langlebiges Plug-and-Play-System in einem Gehäuse ausgelegt. „Die energieeffizienten Einheiten liefern höhere Volumenströme pro Stunde und Kilowatt Leistungsaufnahme als Vakuumpumpen mit vergleichbarer Leistung“, erklärt Christoph Angenendt, Communications Manager Industrial Vacuum bei Atlas Copco. Besonders sinnvoll sei daher die Umrüstung von mehreren dezentralen Pumpen auf eine zentrale Vakuumversorgung. Mit einem GHS VSD+ System könnten Anwender ihre Produktivität deutlich steigern. Atlas Copco berichtet, dass im Vergleich zu herkömmlichen Drehschieber-Vakuumpumpen in der Glasherstellung Energieeinsparungen von bis zu 50 Prozent erzielt werden können.



Foto: © Atlas Copco

Die effizienten, drehzahlgeregelten Vakuumpumpen der Serie GHS VSD+ stehen für Saugvolumina bis 5004 m³/h zur Verfügung. Sie liefern ölfreies Vakuum und unterstützen eine zentrale Vakuumversorgung.

nen. Die Amortisationszeit für ein umgebautes System sei entsprechend kurz.

Das Steuerungssystem Elektronik Mk5 und das drehzahlgeregelte Antriebssystem (VSD+) machen den Betrieb der Pumpen äußerst wirtschaftlich, erklärt der Hersteller: Die Druck-Sollwertsteuerungsfunktion stelle sicher, dass die Pumpen einen möglichst geringen Vakuumstrom liefern, mit dem das erforderliche Vakuum gehalten werden kann.

www.atlascopco.com/vacuum

glasmarte[®]



GM GLASGELÄNDER
FLEXIBEL, SICHER, GENIAL EINFACH

ENVIROFALK

REINES WASSER IN ALLEN PROZESSSTUFEN

EnviroFalk zeigte auf der glasstec sein breites Angebot an Lösungen für die Prozess-, Frisch- und Schleifwasseraufbereitung in der Glasbe- und -verarbeitung. Ziel sei es, die verschiedenen Wasserqualitäten für Frischwasser, Wasch- und Spülwasser, Schleif- und Bohrwasser perfekt aufeinander abzustimmen und damit die laufenden Betriebskosten spürbar zu reduzieren, so Christoph Gilles, Produktmanager Glas-Industrie bei EnviroFalk. So betrage der Kühlwasserbedarf für Schleifmaschinen in Spitzenzeiten häufig mehrere hundert Kubik-

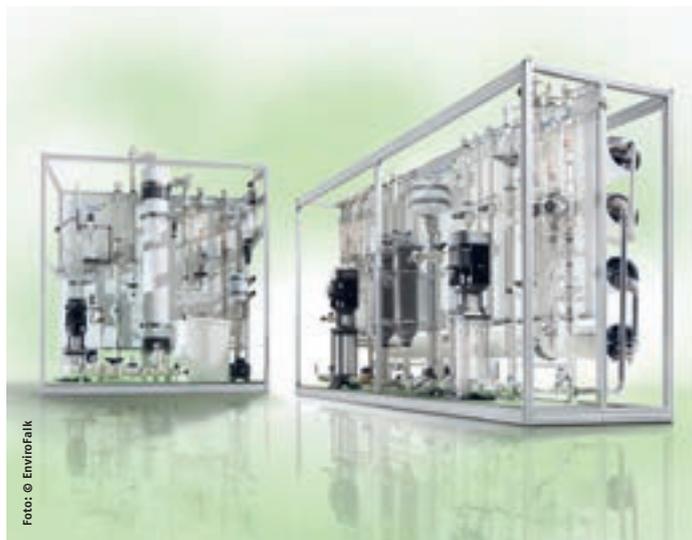


Foto: © EnviroFalk

Beispielhafte Darstellung einer EnviroFalk Umkehrosmoseanlage (r.) und einer Ultrafiltrationsanlage (l.).

meter pro Stunde. Mit der neu entwickelten EnviroFalk Schleifwasseraufbereitung wird das Schleifabwasser behandelt und in den Produktionskreislauf zurückgeführt – kostenreduzierend und anwendungssicher, betont das Unternehmen.

Zudem stellen neue Glastypeen und anspruchsvolle Spülprozesse ein hohes Maß an verfahrenstechnischem Know-how an die Wasseraufbereitung, erklärt EnviroFalk. Nur perfekt aufeinander abgestimmte Verfahrenskombinationen, wie etwa Partikelfiltration, Enthärtung, Umkehrosmose, Ionenaustausch, Ultrafiltration oder Elektrodeionisation (EDI), sorgen für eine konstant hohe Wasserqualität.

Ob bei der Herstellung von Mehrscheiben-Isolierglas, vor der Temperaturbehandlung von Einscheibensicherheitsglas, dem Laminieren von Verbundsicherheitsglas, Siebdruckanwendungen oder anspruchsvollen Flachglas-Beschichtungsprozessen: Eine qualitativ hochwertige Weiterverarbeitung setzt eine optimale Oberflächenreinheit voraus und damit eine gut durchdachte Wasseraufbereitung. Wasseraufbereitungsanlagen von EnviroFalk sind laut Unternehmen passgenau auf die Glaswaschmaschinen, das zu verarbeitende Glas und den Glasdurchsatz ausgelegt. Mit der kosten- und energiesparenden EnviroFalk Kreislauftechnik werde das verschmutzte Wasser aufbereitet und systematisch wieder in den Prozess zurückgeführt.

www.envirofalk.com

GLASTON

NEUE SUPPORT-PLATTFORM

Glaston stellte in Düsseldorf sein neues "Support Room" Servicekonzept vor. Dahinter steht eine cloud-basierte Plattform, die Glaston-Kunden das komplette Service- und Unterstützungspaket des finnischen Unternehmens zugänglich macht. Kunden erhalten so für ihre an das System angeschlossenen Maschinen jederzeit Einblick in die gesamten Produktionsdaten und können so den täglichen Ausstoß und die Produktivität messen und analysieren.

Zugleich bekommen sie auf diesem Weg schnelle Antworten bei Serviceanfragen, Fehlersuche und Problembekämpfung. Per Fernzugriff können die Glaston-Experten Störungen oder Probleme im Produktionsablauf erkennen und lösen.

www.glaston.net

Schmalz zeigte unter anderem den Dünnglasgreifer STGG.



Foto: © Schmalz

SCHMALZ

SICHERES GLASHANDLING

Schmalz präsentierte in Düsseldorf leistungsstarke Lösungen für das manuelle und automatisierte Handling. Hohe Querkräfte und eine zuverlässige Fixierung bieten zum Beispiel die Saugplatten SGF HS mit besonders großem Hub. Die Variante FM1 mit Flanschmodul sorgt für sicheren Halt und einfache Montage am Maschinentisch.

Für das manuelle Handling hat Schmalz eine Vielzahl an Hebeegeräten im Angebot. In Düsseldorf war zum Beispiel ein VacuMaster Window Comfort 500 mit Säulenschwenkkran ausgestellt. Das Gerät kommt beispielsweise beim Verglasen von Fenstern oder bei der Handhabung von Fenstern mit mehreren Scheibenelementen zur Anwendung.

www.schmalz.com

Wendigkeit und Stärke – perfekt vereint!



Stolz präsentieren Nicolaos Avgenakis (2.v.l.) und Frederik Fischer (2.v.r.) ihre Siegerurkunden. Ihre Zeit von 1:17 Minuten war nicht zu toppen. Mit den beiden freuen sich Julia Geismann (l.) und Ivania Portillo-Elzer (M.) von der Messe Düsseldorf sowie Hans-Peter Löhner, Geschäftsführer der Hegla Fahrzeugbau GmbH & Co. KG.

Top-Leistungen

BEIM REFFMONTAGE-WETTBEWERB AUF DER GLASSTEC WURDEN DEUTSCHLANDS SCHNELLESTE REFFMONTEURE GESUCHT. DER WETTBEWERB STIESS AUF GROSSES PUBLIKUMSINTERESSE. FÜR DIE DREI ERSTPLATZIERTEN TEAMS GAB ES ATTRAKTIVE SACHPREISE.

NICOLAOS AVGENAKIS UND FREDERIK FISCHER sind Deutschlands bestes Reffmontage-Team. Die beiden waren die schnellsten beim Reffmontage-Wettbewerb, den der Bundesinnungsverband des Glaserhandwerks und Hegla Fahrzeugbau zur glasstec ausgeschrieben hatten. Aufgabe für die teilnehmenden Zweierteams war es, ein Hegla-Reff von einem Transporter zu demontieren, kurz abzusetzen und sofort wieder anzubauen. Vor großem Publikum auf der Sonderschau-Fläche „Handwerk live“ in Halle 9 zeigten sich Avgenakis und Fischer als perfekt eingespieltes Team. Mit einer Zeit von einer Minute und 17 Sekunden legten die beiden ein sensationelles Tempo vor, das kein anderes Team erreichte. Der Lohn war ein Hegla-Aufbau mit Außenreiff, Dachgepäckträger, Innenreiff und Werkzeugschrank im Wert von 7.700 Euro.

Als einzige ebenfalls unter zwei Minuten blieben Matthias und Johannes Henrich. Sie schafften die Reff-Aufgabe in einer Minute und 28 Sekunden. Ihr Preis war ein Hegla Außenreiff im Wert von 3.800 Euro. Marcel zu Löwen und Stefan Selzer benötigten als Drittplatzierte zwei Minuten und eine Sekunde. Dafür erhielten sie zwei Hegla-Lagerwagen mit Haltevorrichtungen im Wert von 1.500 Euro. **JOS**



Persönliche
Beratung unter:
02129 5568-292

Bohle Liftmaster B1 Schwergewichte einfach handhaben

Mit dem Bohle Liftmaster können Lasten bis zu 180 kg komfortabel und ergonomisch von nur einer Person transportiert werden.

- Stromunabhängig und ideal für die Baustelle
- Kompakt und für enge Räume geeignet
- Passt zerlegt in fast jeden Kombi
- Inkl. manuelle 2-Kreis Hebeanlage

Bohle

www.bohle.com

Glaser-Award für Jürgen Simon

BEREITS ZUM FÜNFTEN MAL WURDE IM RAHMEN DER GLASSTEC VOM BUNDESINNUNGSVERBAND DES GLASERHANDWERKS DER GLASER-AWARD VERLIEHEN. PREISTRÄGER IST IN DIESEM JAHR JÜRGEN SIMON, INHABER VON SIMON GLASEREI & FENSTERBAU IN MANNHEIM. SEINE ZUKUNFTSORIENTIERTE UNTERNEHMENSFÜHRUNG UND SEIN SOZIALES ENGAGEMENT ÜBERZEUGTEN DIE JURY.



IM RAHMEN DES REAKTIVIERTEN Glaser-Stammtisches wurde Jürgen Simon, Inhaber der Glaserei & Fensterbau Simon in Mannheim mit dem Glaser-Award 2018 ausgezeichnet. Der BIV verleiht diesen Preis alle zwei Jahre an Glasermeister und will damit besondere unternehmerische Leistungen hervorheben. Bewertet werden neben dem wirtschaftlichen Erfolg unter anderem Parameter wie Führungsstärke, Sympathiewerte, Dynamik und die Innovationskraft des Unternehmers. Kriterien, bei denen der aktuelle Preisträger punkten konnte. Simon habe seinen seit 150 Jahren bestehenden Betrieb mit kompromissloser Qualität und regionalem Verantwortungsbewusstsein von der Tradition in die Moderne geführt, betonte Bundesinnungsmeister Martin Gutmann bei der Preisverleihung.

SOZIALES ENGAGEMENT

Neben seinem Einsatz für die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter konnte Simon auch durch sein soziales Engagement überzeugen. So hat das Unternehmen bereits 2010 die Spendenaktion „Honorar für einen guten Zweck“ aus der Taufe gehoben. Dabei werden Kunden für eine Angebotsstellung 50 Euro berechnet, die zurückerstattet werden, falls es zu einem konkreten Auftrag kommt. Davon unabhängig werden am Jahresende sämtliche Angebotsgebühren für ein soziales Projekt gespendet.

Freuen sich über den Gewinn des Glaser-Awards 2018: Firmeninhaber Jürgen Simon und sein Team.

Glaser-Award-Gewinner Jürgen Simon leitet sein Unternehmen konsequent zukunftsorientiert. Angebotsgebühren spendet er für soziale Projekte.

Schon weit über 20.000 Euro habe man bislang auf diesem Wege sammeln können.

GROSSE ANGEBOTSPALLETTE

Gegründet im Jahr 1865, ist das von Beginn an und mittlerweile in der fünften Generation inhabergeführte Familienunternehmen Simon Glaserei & Fensterbau der älteste Glaserbetrieb in Mannheim. Das siebenköpfige Team um Jürgen Simon besteht aktuell aus vier Fachangestellten, zwei Bürokräften und einem Auszubildenden. Die Angebotspalette bietet eine große Bandbreite von Ganzglasduschen, Glastüren, Glasplatten und Spiegeln über Balkon- und Haustüren bis hin zu Fenstern aus Kunststoff, Holz, Holz/Aluminium und Aluminium von unterschiedlichen Profilverstellern. Zudem gehören Maßnahmen zum Einbruchschutz sowie Reparaturen von Fenstern, Türen und Rollläden zum Unternehmensportfolio. Jürgen Simon hat den Betrieb 1997 übernommen, ausgebaut und beständig weiterentwickelt. Als Glasermeister und Betriebswirt des Handwerks engagiert er sich mit viel Herzblut für sein Gewerbe: Als Obermeister der Glaserinnung Region Unterer Neckar, als Vorstandsmitglied im Fachverband Glas Fenster Fassade Baden-Württemberg sowie als Mitglied im Meisterprüfungsausschuss. Zudem ist er öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für das Glaserhandwerk und informiert auf vielen Veranstaltungen über Energiesparmaßnahmen mit Glas und Fenstern. Für die Aktion „Honorar für einen guten Zweck“ wurde er 2016 mit dem Ehrenpreis „Fensterbauer des Jahres“ ausgezeichnet.

www.fenstersimon.de

ANDREAS ARNOLD



Stefan Kieckhöfel (l.), Hauptgeschäftsführer des Bundesinventionsverbandes des Glaserhandwerks, und Michael Schulze (3.v.l.), Vorsitzender des BIV-Marketingausschusses, gratulierten Heideglas Uelzen zum Gewinn des Glass-Marketing-Awards 2018. Die strahlenden Sieger Thorsten Neumann (r. / Inhaber), seine Frau Tanja Neumann (2.v.l. / Betriebsleiterin) und Tochter Hanna Neumann (4.v.l. / Office Managerin) nahmen den Preis im Rahmen der glasstec entgegen.



Marketing-Award für Heideglas Uelzen

HEIDEGLAS UELZEN IST DER GEWINNER DES ERSTMALS VOM BUNDESINVENTIONS-
VERBAND DES GLASERHANDWERKS AUSGELOBTEN GLASS-MARKETING-AWARDS.
DAS UNTERNEHMEN SPIELT DIE KLAVIATUR DER MARKETINGMASSNAHMEN
MIT BRAVOUR – VON BERICHTEN IN PRINTMEDIEN ÜBER DAS INTERNET UND
YOUTUBE BIS HIN ZUM AMBITIONIERTEN SOZIALEN ENGAGEMENT.

MIT DEM IN DIESEM JAHR erstmals ausgelobten Glass Marketing Award will der BIV Spitzenleistungen im Glas-Marketing honorieren. Dabei sei der Preis eine Premium-Auszeichnung für Maßnahmen, die auch über die Branche hinweg Relevanz besitzen sollten, so der Bundesverband. Gefordert waren ein integriertes und kontinuierliches Marketing-Konzept und der Einsatz von Techniken und Instrumenten des modernen Marketings, die auch den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens widerspiegeln sollten. Neben ganzheitlichen Unternehmensstrategien wurden dabei zudem produktspezifische Strategien oder Maßnahmen für Markenführung bewertet.

VIelfältige Marketinginstrumente

Mit seinem vernetzten Ansatz bei der Abdeckung fast sämtlicher Marketingoptionen konnte Heideglas Uelzen aus der gleichnamigen Kreisstadt in Niedersachsen die Jury überzeugen. Als Werkzeuge zu nennen sind hier insbesondere der bereits mehrfach ausgezeichnete Internetauftritt des Unternehmens mitsamt Blog und Youtube-Kanal sowie die Nutzung von sozialen Netzwerken. Gekoppelt sind diese Maßnahmen mit einer intensiven Zusammenarbeit mit den

örtlichen und überregionalen Printmedien. Dabei nutzt Heideglas über die Schaltung von klassischer Werbung hinaus das Medium auch, um über sich und diverse Engagements und Aktivitäten zu berichten. Weitere Maßnahmen wie zielgerichtetes Veranstaltungsmarketing, beispielsweise in Form von Messeauftritten und Workshops, gelegentliche Radioauftritte, das Engagement in Sportvereinen sowie der komplett einheitliche Auftritt der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Kundenterminen runden das moderne Marketingkonzept des Unternehmens ab. Inhaltliche Schwerpunkte bilden neben der Vorstellung des Betriebes und seiner Produkte, allgemeine glastechnische Themen, die Nachwuchsförderung, die Vorstellung des vielfältigen sozialen Engagements und nicht zuletzt die Förderung von Frauen im Glaserhandwerk. Diese Kombination wertete die Jury des Glass-Marketing-Awards nicht nur als preiswürdig, sondern als vorbildlich für die Branche. Bei der Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen gebe es noch viel Nachholbedarf, deshalb solle der neu ausgelobte Preis dem Glaserhandwerk auch als Anstoß dienen, so Michael Schulze, Vorsitzender des BIV-Marketingausschusses anlässlich der Verleihung

des Awards auf dem glasstec-Stand des BIV.

GROSSES SOZIALES ENGAGEMENT

Seit 2010 wird Heideglas Uelzen von Inhaber Thorsten Neumann geführt. Derzeit beschäftigt die Firma insgesamt zehn Mitarbeiter. Zunächst im Glasgroßhandel und im Bereich der Glasveredelung tätig, kam 2013 auch das Geschäftsfeld der Glaserei hinzu. Die große Produktpalette des Unternehmens umfasst Anwendungen aus dem Bad-, Küchen- und Außenbereich. Zudem werden unter anderem Bodenplatten, Dekorgläser, Funktionsglas, Isoliergläser sowie Überdachungen mit Plexiglas und Steg- und Wellplatten angeboten. Überzeugen kann das Unternehmen auch mit vielen preisgekrönten sozialen Aktivitäten, die von Gesundheitsförderung über Integration von Migranten und Unterstützung von Langzeitarbeitslosen bis hin zu Entwicklungshilfe in Afrika reichen. Unterstützt werden auch eine Vielzahl von regionalen Vereinen und Initiativen. Heideglas ist in der Glaser-Innung Niedersachsen organisiert und zudem über die Mitgliedschaft beim Technischen Kompetenzzentrum des Glaserhandwerks auch dem Bundesverband des Glaserhandwerks angeschlossen.

www.heideglas.de

ANDREAS ARNOLD

950 Aussteller boten bei der Security in Essen einen umfassenden Überblick rund um das Thema Sicherheit in Zeiten der Digitalisierung.



Foto: © Messe Essen / Schuchrat Kühnle

Security mit starker Bilanz

ALS FÜHRENDER INTERNATIONALER IMPULSGEBER FÜR DIE BRANCHE HAT SICH DIE SECURITY ESSEN 2018 VOM 25. BIS 28. SEPTEMBER PRÄSENTIERT. VON CYBER SECURITY BIS HIN ZU INNOVATIONEN ZUR GEBÄUDESICHERHEIT: 950 AUSSTELLER AUS 43 LÄNDERN PRÄSENTIERTEN DEN ÜBER 36.000 FACHBESUCHERN AUS 125 NATIONEN IN DER MESSE ESSEN IHRE NEUHEITEN FÜR MEHR SICHERHEIT UND KOMFORT.

AKTUELLE EREIGNISSE wie Hacker-Angriffe, Herausforderungen bei Zutrittskontrollen an Flughäfen, die noch immer hohe Zahl an Einbrüchen und steigende gesetzliche Anforderungen sorgten für hohen Informations- und Investitionsbedarf bei den Fachbesuchern. „Die Security Essen hat ihre Position als richtungsweisende internationale Messe rund um Sicherheit unterstrichen. Wir konnten deutlich mehr Besucher aus dem Ausland begrüßen – 125 Nationen, das ist eine beeindruckende Zahl“, so Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer der Messe Essen. „Die hohe Zahl der Erstaussteller, die sich hier der Fachwelt vorgestellt haben, zeigt die Bedeutung unserer Messe als eigenständige Plattform der Sicherheitsindustrie.“ Unter den über 200 Neuausstellern waren unter anderem die Hoppe AG, PwC Cyber Security Services und AEG Identifikationssysteme.

STARKE INVESTITIONSBEREITSCHAFT

Die über 36.000 Fachbesucher – darunter vor allem Experten aus der Industrie, Errichter und Teilnehmer der Sicherheitswirtschaft – zeichneten sich durch eine höhere Inter-

nationalität, ein großes Interesse an Neuheiten und neuen Geschäftskontakten sowie eine starke Investitionsbereitschaft aus. Rund 40 (2016: 32) Prozent der Besucher kamen aus dem Ausland. 76 Prozent der Besucher

SECURITY STELLT WEICHEN

Die Weichen für die nächste Security Essen, die vom 22. bis 25. September 2020 in der Messe Essen stattfindet, werden bereits gestellt: Die neue thematische Hallenstrukturierung wird weiter ausgebaut und das Thema Digitalisierung vertieft, teilt die Messe Essen mit.

Zudem geht die Messe einen weiteren Schritt in Richtung Internationalisierung: So findet vom 9. bis 11. April 2019 erstmals in Birmingham „The Security Event – powered by Security Essen“ statt. Diese Kooperation des britischen Messe-Veranstalters Western Business Exhibitions mit der Messe Essen bietet der europäischen Sicherheitswirtschaft eine umfassende Plattform für Geschäfte in Großbritannien.

sind Entscheider in ihrem Unternehmen, ein Viertel bereitete auf der Messe ihre Investitionen vor oder schloss direkt Verträge ab.

Die Konjunktur ist nach wie vor exzellent. Auf rund 17,2 Milliarden Euro wird der Branchenumsatz allein in Deutschland geschätzt – das ist ein Zweijahresplus von 18 Prozent. 62 Prozent der Besucher beurteilen die wirtschaftliche Situation der Sicherheitsbranche als gut bis sehr gut.

TREND ZU SMARTEN LÖSUNGEN

Auf der Security wurde einmal mehr der Einfluss der Digitalisierung deutlich: Zutrittslösungen werden smarter und setzen auf Smartphones oder biometrische Erkennungszeichen als Schlüssel. Künstliche Intelligenz hilft, Videodaten schneller und genauer auszuwerten. Apps zeigen im Smart Home noch offene Fenster an oder helfen, den Überblick über Wertgegenstände zu behalten. Allumfassendes Thema bei zahlreichen Ausstellern und auch vielen Vorträgen war der Schutz der anfallenden Daten und der vernetzten Zugänge.

www.security-essen.de

Glasboden als LED-Monitor

DAS UNTERNEHMEN ASB GLASSFLOOR HAT EINEN GLASBODEN ENTWICKELT, MIT DEM DIE GESAMTE BODENFLÄCHE ZU EINEM LED-MONITOR WIRD. IN AMSTERDAM WURDE DIE PORTABLE VERSION DES ASB LUMIFLEX FÜR EIN SPORTEVENT AUF EINER FLÄCHE VON ÜBER 200 QUADRATMETERN VERLEGT.

BEI DEM EVENT des 3X3-Basketball-Verbands „3X3 Unites“ in Amsterdam sorgte der gläserne Videoboden mit seinen spektakulären visuellen Effekten für noch mehr Aufmerksamkeit. Mehr als 200 Quadratmeter des portablen LED-Sportbodens ASB LumiFlex wurden zunächst in der Trainingshalle der Amsterdam Pirates, später im RAI Center Amsterdam verlegt – und sorgten hier wie da für Begeisterung bei Spielern, Sportfunktionären, Medien, Vertretern der Design- und Architekturszene und den übrigen Besuchern.

KOMMERZIELLE MÖGLICHKEITEN

Für Nicolas Widmer, der als 3X3 Development Senior Associate seine Sportart bei der International Basketball Federation (FIBA) voranbringen will, ist der Grund dafür klar: „Der Boden ist ganz offensichtlich

eine echte Innovation. Es ist sehr beeindruckend zu sehen, wie die Lichter angehen. Alle Augen der Besucher sind auf den Boden gerichtet.“ Für ihn und seine Kollegen sind natürlich auch die kommerziellen Möglichkeiten interessant: „Man kann problemlos und sehr aufmerksamkeitsstark Sponsoren platzieren und Werbung zeigen.“ Auch die Profis der niederländischen 3X3-Nationalmannschaft zeigten sich sehr angetan vom LumiFlex.

Über die durchweg positiven Reaktionen freut sich natürlich besonders Christof Babinsky, der Geschäftsführer des LumiFlex-Herstellers ASB GlassFloor: „Wir sind sehr zufrieden, dass bei der ersten Installation des Miet-Bodens in dieser Größe alles so perfekt funktioniert hat – und freuen uns natürlich besonders darüber, dass das Feedback so positiv ist. Wir haben im Rahmen dieser Veran-

staltung viele spannende Gespräche geführt. Nicht nur mit Interessenten, die den Boden für sich nutzen möchten, sondern auch mit Softwareentwicklern, die gute Ideen für die Weiterentwicklung des Bodens haben.“ Gemeinsam wird man nun daran arbeiten, den Boden mittels Tracking als intelligente Trainingsunterstützung zu nutzen.

GROSSES INTERESSE

Nach weiteren Einsätzen des innovativen Glas-Sportbodens auf der Ballsportmesse in Dortmund vom 29. Juni bis 1. Juli und im Rahmen weiterer 3X3 Basketball Pro League Spiele in Amsterdam resümiert Babinsky: „Das Interesse an unserem Boden steigt rapide. Von der kleinen Veranstaltung bis hin zum riesigen Sportevent kann der Boden für Aufmerksamkeit und zusätzliche Einnahmequellen sorgen.“ www.asb-rental.com

UNTERNEHMENS-INFO

ASB ist mit seinem GlassFloor nach eigenen Angaben der weltweit einzige Glas-Sportboden-Hersteller. Neben dem Sport hat der Glasboden, vor allem in seiner LED-Variante, in vielen Bereichen seinen Einsatz gefunden: bei Events, in Showrooms oder Unternehmenszentralen. Als flexible Werbefläche und Design-Highlight bietet die ASB Rental Solutions GmbH den LumiFlex für Events aller Art auch zur Miete an.

ASB hat seinen Sitz in Deutschland und ist international in 32 Ländern aktiv. Schwerpunkte der Geschäftstätigkeit sind Großbritannien und die USA.

Spektakulär: Der portable Videoboden aus Glas sorgte beim Basketball-Event in Amsterdam für Begeisterung bei Spielern, Fans, Medien und Sportfunktionären.





Fotos: © Guardian Glass, LLC, Gonzalo Botet

Ein Glashaus in maximal unwirtlicher Umgebung: Im Wüstenklima Spaniens stellt Guardian die Leistungsfähigkeit moderner Isoliergläser unter Extrembedingungen unter Beweis.

Wüstenhaus aus Glas

MIT DEM PROJEKT „LA CASA DEL DESIERTO“ ZEIGT DER AMERIKANISCHE GLASHERSTELLER GUARDIAN DIE LEISTUNGSFÄHIGKEIT MODERNER VERGLASUNGEN SELBST IN EINER DER WIDRIGSTEN UND EXTREMSTEN REGIONEN EUROPAS. DAS VOLLVERGLASTE HAUS STEHT IN DER WÜSTE GORAFE IN SPANIEN.

„LA CASA DEL DESIERTO“ steht auf einem hölzernen Plateau und ist mit energieeffizientem Glas von Guardian Glass, unter anderem mit dem neuen SunGuard SNX 60, vollverglast. Das Design dieses umweltfreundlichen, energieeffizienten Hauses ist das Ergebnis der Zusammenarbeit eines großen, erfahrenen Teams von Architekten, Glasfachleuten, Ingenieuren und Beratern.

SunGuard SNX 60 ist ein dreifach silberbeschichtetes Sonnenschutzglas, das eine hohe Leistung, Energieeffizienz und verbesserte Ästhetik bietet. Es hat ein einheitlich neutrales und transparentes Erscheinungsbild. Das Glas lässt nach Herstellerangaben 60 Prozent des natürlichen Tageslichtes und nur 29 Prozent der solaren Strahlung durch und bietet eine sehr gute Wärmedämmung.

Eine weitere Neuentwicklung von Guardian Glass, die ebenfalls im „La Casa del Desierto“ verwendet wurde, ist „Guardian Sys-



In dem „Wüstenhaus“ kam auch das Guardian System TEA zum Einsatz, das die Randeinmaillierung des Glases deutlich verbessert.

tem TEA“ (True Edge Application). Diese Technologie verbessert die Qualität und verringert den Aufwand für eine Randeinmaillierung von vorspannbarem, sputterbeschichtetem Guardian Glas entscheidend, so das Unternehmen.

Die Technologie wurde in enger Zusammenarbeit mit Ferro, einem führenden An-

bieter von keramischen Farben, entwickelt. Das TEA-System ist laut Guardian schneller und zuverlässiger als herkömmliche Methoden und erzeugt eine homogene Oberfläche mit herausragenden optischen Eigenschaften. Lieferzeiten für randbedruckte Architekturgläser könnten so entscheidend verkürzt werden. Durch diese Technologie werde die Vielzahl der Nachbearbeitungsschritte auf ein einziges Verfahren reduziert.

Die Anwendung des Guardian Systems TEA auf sputterbeschichtetem Glas schaffe eine stabile, homogene Oberfläche, die z.B. eine zuverlässige Haftung bei Structural Glazing Anwendungen bietet. Andere typische Anwendungen sind Ganzglasecken, Dachverglasungen mit überstehender Glasstufe, Glaslamellenfenster, Klapp- und Drehflügel-fenster in vollverglasten Fassaden oder Glas-schwerter.

www.guardianglass.com

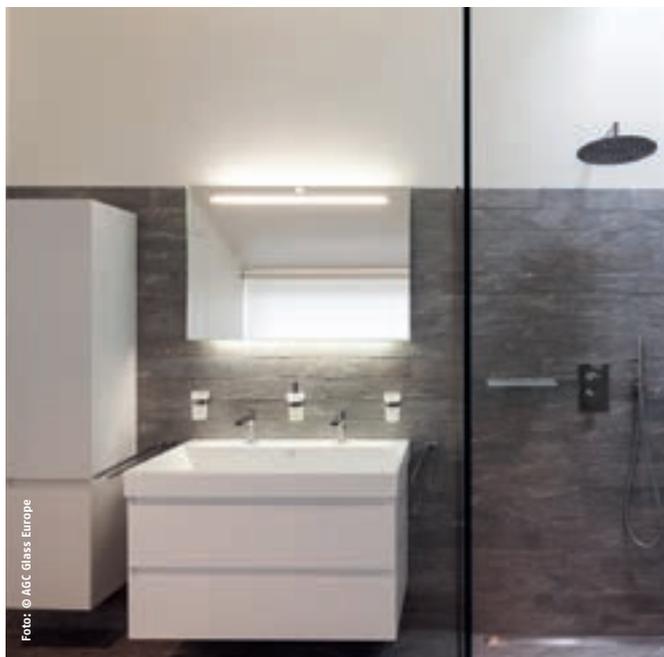
„MIROX 4GREEN“ VON INTERPANE NACHHALTIGE SPIEGEL-ALTERNATIVE

Der neue Premiumspiegel „Mirox 4Green“ von AGC Interpane ist eine besonders nachhaltige Alternative zum bleiarmer Standardspiegel „Mirox MNGE“. Er bietet die gleiche Leistung, zeichnet sich jedoch durch die Verwendung bleifreier Lacke aus, betont Interpane. Zudem sei der Spiegel opak und daher ideal für Hintergrundbeleuchtungen geeignet.

Die lichtundurchlässige Lackierung von Mirox 4Green ist zweischichtig aufgebaut und schützt die Silberschicht des Spiegels vor Korrosion. Bei der Entwicklung stand neben dem Verzicht auf toxische Produkte auch der Erhalt der Raumluftqualität im Mittelpunkt. Sie bleibt aufgrund der äußerst geringen Emission flüchtiger organischer Verbindungen (VOCs) unbeeinträchtigt, so der Hersteller. Mirox-Spiegel sind als nachweislich ökologische Produkte „Cradle-to-Cradle“-zertifiziert.

Fünf Tönungen, vielfältige Einsatzbereiche

Das Produkt steht in fünf Tönungen zur Verfügung: „Clear“, „Clear-vision“, „Bronze“, „Grey“ und „Black“. Mirox 4Green ist mit dem FIX-IN Glasklebesystem von AGC kompatibel, was die Montage deutlich vereinfacht. Er eignet sich für verschiedene Innenanwen-



Überragende Opazität als zentrales Qualitätsmerkmal für Spiegel mit Hintergrundbeleuchtung sowie Lacke ohne Bleizusätze machen Mirox 4Green ästhetisch und ökologisch interessant.

dungen wie Wandverkleidungen, Möbel oder Türen und kann problemlos auch in Feuchträumen eingesetzt werden, teilt das Unternehmen mit. Sandgestrahlte Varianten von Mirox 4Green begrenzen die Lichtstreuung auf den sandgestrahlten Bereich und erzeugen so eine besonders edle Ästhetik. Eine „Safe+“ Ausführung gewährleistet zusätzlich hohe Sicherheit vor Verletzungen.

www.interpane.com

Immer für Sie da!



Ob am PC, per Tablet oder Smartphone.
Das NEUE glas-raahmen.de

upCranes

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

Sie haben mich gelesen?

Dann rufen Sie Herrn Kai Schmelter an und lassen sich über Anzeigen in der G+R informieren:
Tel. 0211 390 98 66
oder schicken Sie eine Mail an: schmelter@verlagsanstalt-handwerk.de

 Verlagsanstalt
Handwerk



Burckhard Göbel

Fahrzeugbau - Transportsysteme

Am Langenberg 21
37697 Lauenförde-Meinbrexten

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

www.goebel-transportsysteme.de

- Transportgestelle
- Lager-/Transportwagen
- Lagerregalsysteme
- Glastransportaufbauten



Als Bernhard Helbing die Tagungsteilnehmer begrüßte, war er schon nicht mehr Vorstandsvorsitzender des ift. Die Teilnehmer honorierten sein mehrjähriges Engagement in der ersten Reihe mit Standing Ovationen.

Bild ift Rosenheim

Fenstertage zeigen Chancen und Grenzen

DIE 46. ROSENHEIMER FENSTERTAGE BOTEN WIEDER VIEL FACHWISSEN AUS ERSTER HAND. 30 FACHVORTRÄGE, GEGLIEDERT IN ZEHN THEMENBLÖCKE, VERMITTELTEN EINE GROSSE BANDBREITE AN INFORMATIONEN UND GENERIERTEN VIEL POTENZIAL FÜR DEN KOLLEGIALEN AUSTAUSCH.

IN SEINER BEGRÜSSUNG zum Start der Fenstertage, die in diesem Jahr vom 10. bis 12. Oktober über 730 Teilnehmer zählten, berichtete Bernhard Helbing (Vorstandsvorsitzender des ift Rosenheim) über seinen altersbedingten Rücktritt vom Vorsitz und gratulierte seinem Amtsnachfolger Oskar Anders zur Wahl als neuer Vorsitzender (siehe Seite 9). Institutsleiter Prof. Ulrich Sieberath zeigte in seinem Plenumsvortrag „Grenzenlos – Konstruktionen, Märkte, Technik“ auf, welche Vorteile die Europäische Normung, die CE-Kennzeichnung und der damit verbundene einfachere Handel gebracht haben und verwies auf Grenzen, die sich durch Ressourcenknappheit ergeben. In Zukunft werden deshalb Produkte erfolgreich sein, die sich komplett und kostengünstig recyceln lassen, so Sieberath. Der Plenumsvortrag „Planen mit Licht“ von Prof. Peter Andres (Hochschule Düsseldorf) zeigte schonungslos, dass Deutschland in Europa das Schlusslicht bei den Mindestanforderungen für die Tagelichtversorgung in Gebäuden ist. Der dritte Plenumsvortrag „Schadstofffreie Welt – vom Umweltgift zu gesunden Baumaterialien“, gehalten vom Chemiker Prof. Dr. Michael Braungart (Uni Lüneburg), war ein Feuerwerk an wissenschaftlichen Erkenntnissen und erschreckenden Wahrheiten über Umweltgifte im direkten Lebensumfeld der Menschen. Engagiert und leidenschaftlich vermittelte Braungart die Botschaft, dass „Cradle to Cradle“ (Von der Wiege bis zur Wiege) nicht nur der Umwelt hilft, sondern auch Grundlage erfolgreicher Geschäfte ist.

Im Themenblock 1 „Fassade und Architektur“ zeigte unter anderem Prof. Dr. Timo Schmidt (Hochschule Augsburg), dass Textilfasaden marktreif geworden und vielseitig einsetzbar sind. Eine Vertiefung der konstruktiven Lösungen und baurechtlichen Nachweise gab es im Themenblock 2 „Prüfung und Praxis“. Dr.-Ing. Lutz Schö-

ne (Leicht Structural engineering and specialist consulting) und Michael Freinberger (ift Rosenheim) erläuterten hier, dass bei außergewöhnlichen Gebäuden mit innovativen Konstruktionen und Materialien Prüfung und Produktentwicklungen Hand in Hand gehen müssen, um wirtschaftliche Lösungen zu finden und Bauschäden zu vermeiden. Karin Lieb (ift Rosenheim) und Konrad Huber (ift Rosenheim) stellten ein neues Prüfverfahren des ift vor, mit dem sich die Dauerhaftigkeit von Vakuumverglasungen verlässlich nachweisen lässt, und Prof. Dr. Benno Eierle (Technische Hochschule Rosenheim) erklärte anschaulich, wie der baurechtlich notwendige Nachweis oder eine statische Berechnung für absturzsichernde Bauelemente auf Basis der relevanten Normen zu führen ist.

VON DER MONTAGE BIS ZUM VAKUUMGLAS-FENSTER

Im Themenblock 3 „Forschung“ wurden die Ergebnisse interessanter Forschungsprojekte vorgestellt. Norbert Sack (ift Rosenheim) erläuterte, dass man einbruchhemmende Bauteile auch in hochwärmedämmendem Ziegelmauerwerk sicher befestigen kann, und Knut Junge (ift Rosenheim) zeigte, wie man die Überrollbarkeit von Türschwellen als neues Kriterium für die Barrierefreiheit messen, bestimmen und klassifizieren kann. Als dritter Referent in diesem Themenblock informierte Peter Schober (Holzforschung Austria) über die Möglichkeiten für „neue“ Fensterkonstruktionen durch die Integration von Vakuumglas-Elementen. Im Themenblock 4 „International“ standen Informationen zu Normen, Anforderungen und Gesetzen in anderen Märkten im Fokus, und der Themenblock 5 „Glas“ widmete sich umfänglich den geänderten normativen und gesetzlichen Regelungen. Unter anderem erläuterte Prof. Dr.-Ing. Christian

Schuler (Hochschule München) die komplizierten baurechtlichen Zusammenhänge durch Unterschiede zwischen nationalen Anforderungen und europäischen Normen. Durch die gerichtlichen Auseinandersetzungen zwischen der EU-Kommission und den deutschen Baubehörden (Stichwort Ü-Zeichen) gibt es aktuell große Verunsicherungen im Markt, beispielsweise bezüglich der Biegezugfestigkeit von Glas oder der Bewertung der „Spontanbruchsicherheit“ von ESG. Dr.-Ing. Hans Schneider (Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft in Baden-Württemberg) brachte Licht in die rechtlichen Zusammenhänge zwischen Musterbauordnung und Muster-Verwaltungsvorschrift (Technische Baubestimmungen, MVV TB) als Ersatz der Bauregellisten. Im erstmals angebotenen Themenblock 6 „Fertigung 4.0“ stellte neben weiteren Referenten Christian Terfrüchte (SCM) automatisierte Produktionsverfahren und digitalen Workflow von der ersten Kundenanfrage bis zum fertig nutzbaren Produkt am Beispiel der Möbelindustrie vor.

VOM DER BAUPHYSIK BIS ZUM SMART HOME

Im Themenblock 7 „Bauphysik“ informierte Prof. Dr. Harald Krause (Technische Hochschule Rosenheim) zur 2018 aktualisierten Norm E DIN 1946-6 „Lüftung von Wohnungen“. Manuel Demel (ift Rosenheim) zeigte in seinem Vortrag, wann und wie Fensterbauer den Rollladenkasten fachgerecht als „ungeregeltes Produkt“ (kein CE-Zeichen) nachweisen und ausführen müssen. Die Saalfrage zeigte hier, dass noch 50 Prozent der Zuhörer nicht genau wussten, wie dieses Bauteil zu kennzeichnen ist. Im Themenblock 8 „Smarte Fenster“ gab Günther Ohland (Smart Home Initiative Deutschland) einen aktuellen Überblick über den Smart Home-Markt. Martin Wieser (Holzforschung Austria, HFA) griff in diesem Kontext die wichtige Frage der Einbruchhemmung auf, denn mit Smart Home-Technik lässt sich nicht nur der Komfort erhöhen, sondern auch die Sicherheit. Gleichzeitig entstehen aber neue Gefahren – Stichwort Hacking – durch die Manipulation der elektronischen Komponenten, Angriffe aus dem Internet, das Eindringen ins W-LAN oder das Abfangen der Funkcodes. Der Einbruchschutz stand auch im Fokus des Themenblocks 9 „Sicherheit“. Christian Kehrer (ift Rosenheim) stellte den aktuellen Stand der „Einbruchnorm“ EN 1627 ff. vor, die sich gerade in der Überarbeitung befindet. Wichtigste Änderungen sind die Integration mechatronischer Beschläge und Bauteile sowie geänderte Anforderungen an Beschläge für Fenster und Türen in Verbindung mit alternativen Nachweismöglichkeiten. Ewa Bedkowski (Polizeipräsidium Köln, Kriminalprävention/Opferschutz) informierte über die neue „Kölner Studie“, in der typische Schwachstellen an Wohnobjekten sowie Täterarbeitsweisen analysiert werden. Die aktuelle Studie bestätigt, dass mit 50 Prozent Fenstertüren und Terrassentüren die deutlichen Schwachstellen bei Einbrüchen in Einfamilienhäusern sind. Martin Langen (B+L Marktdaten) referierte im Themenblock 10 „Fenstermarkt“ über Fenster- und Sanierungstrends 2018 aus der B+L-Studie „Zielgruppen, Budgets, Motive und Informationswege“. Demnach sind die wichtigsten Kaufmotive in der Sanierung mit 48 Prozent der Ersatz beschädigter Fenster und mit 45 Prozent der Komfortgewinn. Die Motivation, Energie zu sparen, ist von 61 Prozent 2012 auf 28 Prozent zurückgegangen.

Mehr Inhalte der 46. Rosenheimer Fenstertage finden Sie auf unserer Website unter www.glas-rahmen.de/Fachartikel



Foto: © Wössing

ift Leiter Prof. Ulrich Sieberath (l.) wird 2020 in den Ruhestand gehen. Bernhard Helbing (Mitte), stellte sich bereits in diesem Jahr nicht mehr als Vorstandsvorsitzender zur Wahl und machte den Weg für Oskar Anders frei (siehe S. 9). Gemeinsam mit Geschäftsführer Dr. Jochen Peichl informierten sie über die aktuellen Entwicklungen des Instituts für Fenstertechnik.

WECHSEL AN DER INSTITUTSSPITZE PROF. LASS ÜBERNIMMT LEITUNG VON PROF. SIEBERATH

Bereits in der vorgelagerten Pressekonferenz der 46. Rosenheimer Fenstertage löste der scheidende Vorstandsvorsitzende Bernhard Helbing (TMP Fenster und Türen GmbH) vor der versammelten Fachpresse das Geheimnis um die Nachfolge von Institutsleiter Prof. Ulrich Sieberath. Er berichtete, dass im Oktober 2019 Prof. Jörn Peter Lass, der aktuell als Professor im Studiengang „Technik der Gebäudehülle“ an der Technischen Hochschule Rosenheim tätig ist, an das ift zurückkehren und zunächst gemeinsam mit Sieberath das Institut leiten werde. Ab 2020 werde er dann die Leitung vollständig übernehmen. Sieberath werde sich in den Ruhestand verabschieden, dem ift aber noch für zwei Jahre beratend zur Seite stehen. Bevor Jörn Peter Lass 2014 die Professur annahm, arbeitete er bereits 14 Jahre lang für das Institut, zuletzt als Prüfstellenleiter und als Geschäftsbereichsleiter Fenster, Haustüren und Fassaden.

IFT ROSENHEIM GOES WEST NEUER STÜTZPUNKT IN NRW

Rosenheim liegt in einer Urlaubsregion, aber es bedeutet für viele ift-Kunden oft eine zweitägige Reise. Deshalb eröffnet das Institut am 21. November 2018 einen Stützpunkt in Rheda-Wiedenbrück (Kreis Gütersloh, NRW). Im dortigen Einzugsgebiet liegen ca. 120 Betriebe der ift-Kunden. Eine Vielzahl davon verfügt über eigene Prüfeinrichtungen, insbesondere Zulieferer und Systemgeber. Nach dem ift-Konzept „Prüfung auf firmeneigenen Prüfständen“ können diese über ift West nun besser betreut werden, berichtet das Institut. Denn die ift-Prüfingenieure können vom neuen Stützpunkt aus flexibel und zeitnah Prüfungen auf den firmeneigenen Prüfständen durchführen. Damit entfielen die langwierigen und kostspieligen Anreisen aus Rosenheim. Mit dem neuen Standort investiert das ift Rosenheim nach eigenen Aussagen bewusst in Regionalität und Kundennähe, um schneller und flexibler auf Kundenwünsche reagieren zu können. In Rheda-Wiedenbrück würden keine neuen Laborstrukturen aufgebaut; vielmehr diene das ift West als „Stützpunkt“ zur technischen Abstimmung der Probekörper, Prüfungen auf firmeneigenen Prüfständen und weiterer Dienstleistungen. Dies umfasse zunächst die „klassischen“ Luft-, Wind- und Wasserdichtheitsprüfungen von Fenstern, Türen und Fassaden. Prüfungen bezüglich Einbruchhemmung und Schallschutz sollen folgen. Die Leitung vor Ort übernimmt Dipl.-Ing. (FH) Rolf Schnitzler, der seit 2011 als Produktmanager die Bereiche Fenster und Fassade beim ift Rosenheim verantwortet.

„Ran an den Kunden“

ÜBER 50 TEILNEHMER KAMEN ZUR FACHVERANSTALTUNG DES VERBANDES FENSTER + FASSADE (VFF) ZUM THEMA „VERKAUF - VERTRIEB – MARKETING“ AM 27. SEPTEMBER 2018 NACH FRANKFURT. DAS THEMENSPEKTRUM REICHTE VON DEN CHANCEN VISUELLER KOMMUNIKATION ÜBER DIE BEDEUTUNG VON SERVICEKULTUR BIS HIN ZUR DIGITALISIERUNG IM VERTRIEB.

DIE VON HELMUT MEETH, dem Vorsitzenden des VFF-Arbeitskreises Marketing, geleitete Veranstaltung startete mit einem Referat von Alexander Ellendt (Vogel-

sänger Studios) zum Thema „Die Macht der visuellen Kommunikation“. Ellendt erläuterte unter anderem auch am neuen Recruiting-Film des VFF den zunehmenden Stellenwert visueller Medien in der öffentlichen Kommunikation und gab Hinweise zur erfolgreichen Umsetzung.



Fotos: © VFF

Helmut Meeth, Vorsitzender des VFF-Arbeitskreises Marketing (I.), begrüßte die Teilnehmer der Fachtagung.

PÜNKTLICHKEIT, AUFTRITT, EMPATHIE

Die Expertin für Handwerkermarketing Umberta Andrea Simonis (Simonis Servicekultur) stellte die Bedeutung von Kundenbegeisterung und Mitarbeiterbindung in den Fokus ihres Referats über „Lukrative Wunschkunden, engagierte Mitarbeiter und passende Nachwuchskräfte“. Pünktlichkeit, Auftritt und Empathie stärken das Vertrauen des Kunden, und eine wertschätzende Führungskultur fördert das wahre Potenzial der Mitarbeiter und zieht neue, passende Fachkräfte an. All diese Faktoren dienen schließlich auch zur „langfristigen Sicherung des Unternehmens“, so Simonis.

RAUS AUS DER KOMFORTZONE

Mit dem Thema „Was Sieger von Verlierern unterscheidet“ eröffnete Caroline Krüll den zweiten Teil der Veranstaltung. Sie machte deutlich, welche Rolle Körpersprache, Haltung und Stimme für einen selbstsicheren Auftritt spielen. Zum Abschluss der Fachtagung präsentierte Yasmin Schütte (Impakt AG) die rasante Entwicklung der Digitalisierung im Vertrieb: „Raus aus der Komfortzone – ran an den Kunden 3.0“. Sie verdeutlichte, wie Vertrieb und Marketing sich im Zeichen von Internet und sozialen Medien annähern und wechselseitig durchdringen.

POSITIVES FAZIT

„Egal ob alter Hase oder Marketing-Frischling – die Fachtagung konnte alle überzeugen“, so das Resümee von Helmut Meeth. „Die fast schon unüberschaubare Vielfalt der Aspekte von Verkauf, Marketing und Vertrieb und ihre rasante Fortentwicklung im Zeitalter der Digitalisierung gehören für mich zu den aufregendsten und inspirierendsten Seiten meines Berufs.“

www.window.de



Die Referenten der Fachtagung (v.l.): Alexander Ellendt, Umberta Andrea Simonis, Caroline Krüll und Yasmin Schütte. Rechts: Helmut Meeth, Vorsitzender des VFF-Arbeitskreises Marketing, und Christin Krauß, beim VFF zuständig für Marketing.



l.: Die Schüco ALB Großlamellen aus Glas sind bis zu 3,50 Meter hoch.

r.: Die mit einem Punktraster siebgedruckten Großlamellen sind in einem Radius von 90 Grad drehbar.



Fotos: © Schüco

Energieeffizienz in farbigem Gewand

INSGESAMT 428 MOTORISCH DEM SONNENSTAND NACHGEFÜHRTE SCHÜCO GROSSLAMELLEN ALB SORGEN IM RAL-GEBÄUDE IN BONN FÜR BESCHATTUNG UND REDUZIERTEN WÄRMEEINTRAG. DIE BESONDERHEIT: DIE SIEBBDRUCKTEN GLASLAMELLEN BEDIENEN SICH DES SCHIER ENDLOS BREITEN RAL FARBSPEKTRUMS.

DER 2017 FERTIGGESTELLTE Neubau wirkt durch den spannungsreichen Kontrast der Gebäudeformen, der sich in der Fassadengestaltung fortsetzt. Ein massiv anmutendes Erdgeschoss mit einer Natursteinfassade aus deutschem Blaubank Muschelkalk dient als Sockel für das leichte, geschosshoch verglaste Obergeschoss mit einem deutlich auskragenden Flachdach. Oberhalb des Sockels kommen die speziell entwickelten Glaslamellen als Sonnenschutz zur Geltung. Ausgeklügelte Dämm- und Lüftungskonzepte tragen dazu bei, dass das Gebäude mit einem extrem niedrigen Energieverbrauch auskommt.

GLASPANEELN IN RAL-FARBEN

Als geschosshohe Glaselemente über ihre Mittelachse drehend, werden die Lamellen motorisch dem Sonnenstand nachgeführt und sorgen aufgrund ihrer transluzenten Lochungsbeschichtung für gedämpfte Licht-

verhältnisse in den angrenzenden Räumen. In ihrer fein abgestuften Farbgestaltung sind sie ein weithin sichtbarer Hinweis auf eine der Kernkompetenzen des Bauherrn, da sie in Farbtönen aus dem RAL Design Farbsystem ausgeführt wurden. Zugleich eröffnen sie ein neues Anwendungsfeld, denn RAL Farben als Beschichtung von Glaspaneelen sind bislang nicht standardisiert, erklärt Schüco.

Das System des außen liegenden Sonnenschutzes basiert technisch auf den Schüco Großlamellen ALB. Die beweglich an den Fassaden montierten Glaslamellen aus über 80 unterschiedlichen Farbtönen sind 3,00 bzw. 3,50 Meter hoch, ca. 50 Zentimeter breit und wiegen jeweils 100 bzw. 120 Kilogramm. Sie sind in einem Radius von 90 Grad drehbar, um automatisch dem jeweiligen Sonnenstand folgen zu können. Die dazu notwendigen Motoren sind in die verdeckten

Tragprofile aus Aluminium integriert. Linearantriebe mit einer Kraft von jeweils 3.000 N gewährleisten eine geräuscharme und positionsgenaue Sonnenstandsnachführung der insgesamt 428 verbauten Lamellen.

ELEKTROCHROME VERGLASUNG

Vor einigen Besprechungs- und Büroräumen, die keinen Sonnenschutz durch Vertikallamellen aufweisen, kommt in der Fassade Schüco FW 50+.SI mit elektrochromem Glas von Saint-Gobain eine weitere Innovation zum Einsatz. Das dynamisch tönbare Glas lässt sich bedarfsgenau über vier Stufen in seiner Lichtdurchlässigkeit zwischen 1 und 60 Prozent regulieren. Alle Sonnenschutz-, Fassaden- und Fenstersysteme wurden vollständig von dem versierten Metallbau-Fachunternehmen und Schüco Partnerbetrieb Keskin Fensterbau GmbH, Troisdorf, realisiert.

www.schueco.com

BECK+HEUN: AUFSAZKASTEN-SORTIMENT „MAX-IMIERT“ ROLLADENKASTEN ROKA-TOP 2 MAX (RG) MIT GRÖßEREM ROLLRAUM

Beck+Heun hat das Sortiment an Aufsatz-Rollladenkästen um eine Spezialvariante erweitert: Das neue Leichtbausystem Roka-Top 2 Max (RG) verfügt über einen maximierten Rollraum für groß wickelnde Behänge. Es ist ab 300 Millimetern Kastenbreite erhältlich – wahlweise raumseitig geschlossen (RG) oder mit innen liegender Revision. Mit einem lichten Innenmaß von über 230 Millimetern kommt die neue Variante der Aufsatzkasten-Serie Roka-Top 2 bei Fenstertüren oder bodentiefen Fenstern in Verbindung mit groß wickelnden Rollladenbehängen zum Einsatz. Ebenso eignet sie sich für Sonderbehänge. Bestehend aus EPS-Hartschaum oder Neopor und mit eingeschäumten Stahleinlagen, kommen in der Serie Roka-Top 2 besondere Dämmeigenschaften und hohe Stabilität zusammen. Sie bietet mit rund 30 Varianten in elf Standard-Kastengrößen, zahlreichen Zwischengrößen sowie Sonderlösungen das nach Herstellerangaben umfangreichste Sortiment



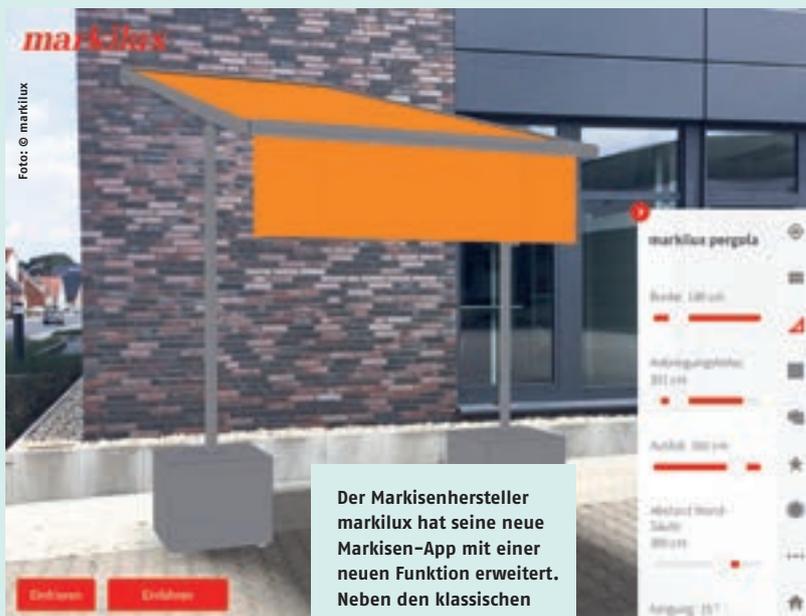
Roka-Top 2 Max in der raumseitig geschlossenen (RG) Variante bietet optimierte Dämmwerte.

auf dem Markt der Neubau-Aufsatzkästen. Mit dem Großwickler-Rollladenkasten Roka-Top 2 Max (RG) ist das Aufsatzkasten-Sortiment für spezielle bauliche Anforderungen erneut gewachsen. Weitere Problemlöser im

Bereich der Sonderlösungen sind beispielsweise Roka-Top 2 RZO für Hebeschiebeanlagen, Roka-Top 2 RG/S für Mischbauten mit Rollläden und Raffstoren oder Roka-Top Outside 2 für die Passivhausbauweise. Auch diese Varianten wurden modifiziert – gemäß den aktuellen Anforderungen des Marktes und in Zusammenarbeit mit den Kunden von Beck+Heun.

Roka-Top 2 Max (RG) wird, wie alle Varianten der Serie Roka-Top 2, fertig konfektioniert ausgeliefert – inklusive Behang, Führungsschienen und Antrieb. Hierbei hat der Kunde die Wahl zwischen klassischen Rollladenbehängen oder modernen Sonnenschutzanlagen wie s_onro oder Orienta_Rollstore. Passend zu dem neuen Max-Kasten werden die Rollläden nun in noch größeren Bauhöhen angeboten. Komplettiert wird das Kastenzubehör von einer Vielzahl an Antriebsmöglichkeiten – vom Gurtantrieb bis hin zum komfortablen Funkmotor. www.beck-heun.de

SERVICE VON MARKILUX MARKISEN-APP UM NEUE FUNKTION ERWEITERT



Der Markisenhersteller markilux hat seine neue Markisen-App mit einer neuen Funktion erweitert. Neben den klassischen Gelenkarmmarkisen kann man nun auch das „pergola-Modell“ mit der App konfigurieren.

Die Markisen-App von markilux gibt Fachpartnern und Endkunden ein Tool an die Hand, mit dem sich Gelenkarmmarkisen realitätsnah virtuell an jede beliebige Hauswand projizieren lassen, erklärt das Unternehmen. Nun könne der Nutzer auch den technisch komplexen Markisentyp „markilux pergola“ in wenigen Schritten konfigurieren. „Ist die Grundfläche, auf der die Markise stehen soll, über die mobile Software erkannt, dann sind nur noch die beiden Befestigungspunkte an der Wand zu definieren und die Höhe, in der die Markise angebracht werden soll“, erklärt Christiane Berning, Leiterin der Abteilung Marketing und Business Development. Die Position der vorderen tragenden Säulen sowie der Neigungswinkel der Markise würden dann automatisch berechnet, ebenso das optimale Ausfallmaß. Sollen die Säulen etwas weiter zur Wand hin stehen, so kann man dies mit der App ganz flexibel einstellen. Das gilt auch für die Form der Säulen und dafür, wie die Markise zu befestigen ist – ob in einem Betonfundament oder mit Beschwerungskästen. Zusätzlich lässt sich die Option „Schattenplus“ aktivieren. www.markilux.com

Die Verbundraffstores von Flexalum vermeiden lästiges Streulicht, weil es keine Stanzungen gibt.



FLEXALUM-VERBUNDRAFFSTORE KEIN STREULICHT MEHR

Raffstores gelten als perfekte Lösung, um störendes Sonnenlicht zu vermeiden. Dennoch ist der Kunde bei vielen herkömmlichen Modellen nicht vor störenden Lichteinflüssen gefeit. Der Verbundraffstore von Flexalum vermeidet das lästige Streulicht, da es in der Lamelle keine Stanzungen gibt. Spezielle Dichtlippen in den Lamellen des Behangs minimieren den Lichteinfall zwischen den Lamellen zusätzlich. Da sich die Antriebseinheit des Behanges in den seitlichen Führungsschienen befindet, kann auf die typischen Texbandstanzungen in der Lamelle verzichtet werden, erläutert das Unternehmen.

Die Hochschlag- bzw. Hochschiebesicherung in der Unterschiene des Verbundraffstores sorgt dabei für eine noch höhere Stabilität des Raffstores. Egal ob von Hand oder durch einen starken Windstoß, dank dieser Sicherung bleibt der Sonnenschutz da wo er ist – und das in jeder Behangposition, betont Flexalum.

Der integrierte Auflaufschutz schützt den Verbundraffstore zusätzlich vor Beschädigungen, sollte der Behang bei der Abfahrt blockiert werden. Steht beispielsweise ein Kinderspielzeug oder Gartenmöbel unter dem Raffstore, kann der Motor beim Herunterfahren des Behangs einfach weiterlaufen, ohne diesen zu beschädigen. Dies ist möglich, da sich der Behang von der Antriebseinheit entkoppeln kann, erklärt der Hersteller. Beim Hochfahren werde der Behang dann einfach wieder mitgenommen.

www.flexalum.de

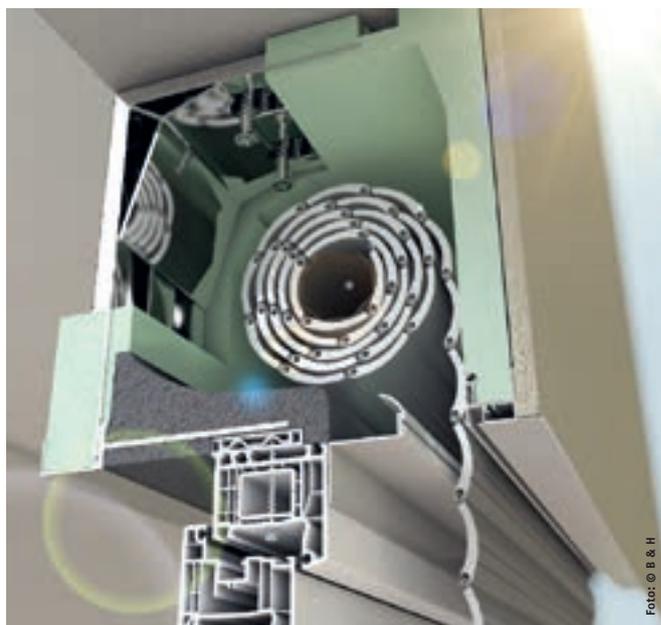
WEITERE PRODUKTERGÄNZUNGEN LAKAL ERWEITERT ISOTOP ANGEBOT

Mit dem IsoTop bietet Lakal seit vielen Jahren einen hochwertigen Aufbaukasten für Rollläden bzw. Raffstore für den Neubau. Mit einer ganzen Reihe an Neuerungen und Verbesserungen an dem System ist der IsoTop jetzt noch vielfältiger einsetzbar und leichter zu verbauen. Die neue Clips-Funktion zum Beispiel spart bei der Verbindung von Kasten und Fenster zahlreiche Arbeitsschritte. Mit wenigen Handgriffen kann der Monteur vor Ort das Aufbauelement sicher befestigen. Und auch bei der Fixierung zur Decke sind neue Optionen verfügbar – etwa die Statikkonsole Stabilum SK, die Befestigungslasche Stabilum DB oder der Hochleistungs-PUR-Schaum Stabilum PUR.

Außerdem verfügbar sind Außenzuluftdurchlässe, mehrere Kastentiefen oder auch farblich angepasste Innenbeschichtungen beim IsoTop Sun für Raffstores. Von besonderem Interesse für Architekten und Bauherren dürfte die Gehrungsecke sein. Durch sie können auch großzügige über einen rechten Winkel hinweggehende Fensterpartien bestens mit Rollladen- oder Raffstorekästen bestückt werden, erklärt der Spezialist für Rollladen- und Tortechnik, Sonnen- und Insektenschutz. Im Rahmen der Ergänzungen zur IsoTop-Produktfamilie hat Lakal auch eine Klinkervariante sowie neue Farben und Folien ins Programm aufgenommen.

„Die Liste an Neuerungen und Entwicklungen ließe sich weiter fortsetzen“, schildert Alexander Koch, Vertriebsleiter Deutschland bei Lakal. „Zum Beispiel mit den neuen Dämmvarianten oder neuen Farben. Bei allen Ergänzungen haben wir stets den Kundennutzen im Blick. Bauherren sollen den passenden Rollladen und Raffstore für ihr Traumhaus finden. Hochfunktional, konform zu den aktuellen Normen und natürlich ästhetisch ansprechend.“

www.lakal.de



Lakal hat seine IsoTop-Produktfamilie mit einer Reihe von Neuerungen und Verbesserungen abgerundet.

NEUES ROLLADENSYSTEM VON INOUTIC KLIPSEN STATT SCHRAUBEN

Inoutic hat ein Rollladensystem mit einem neuen Fertigungs-, Montage-, und Dichtungskonzept entwickelt. Das neue, zeitsparende, patentierte Klippsystem des PROtex 2.0 kommt ohne Schrauben aus und reduziert den Montageaufwand somit erheblich. Die Innenteile des Kastens sowie der Kasten selbst können dank vorgestanzter Löcher in den Profilen problemlos zusammengesetzt und mit einer neu entwickelten Montagemaschine vollautomatisch konfektioniert werden.

Das System PROtex 2.0 fügt die Bauteile serienmäßig luftdicht zusammen und lässt Automatisierung zu. Die angespritzte umlaufende Dichtung am Kopfstück, die direkt beim Herstellungsprozess mit einer Beschäumungsanlage aufgetragen wird, sowie weitere Dichtungen zwischen den Profilen garantieren höchste Luftdichtigkeit. Mit dem Einsatz von kompakten Wärmedämm- und Schallschutz-Einlagen werden die hohen Anforderungen an den Wärme- sowie Schallschutz laut Hersteller problemlos erfüllt. Die Wärmedämmwerte der Basislösung unterschreiten die gesetzliche Vorgabe von $0,85 \text{ W/m}^2$, die der Putzkastenvariante Größe II weisen einen Spitzenwert von $0,66 \text{ W/m}^2$ auf.

Zur Verfügung stehen drei Kastengrößen, die als Aufsatz- und Unterpult-Varianten erhältlich sind. Größe 1 liegt bei $176 \times 190 \text{ mm}$, die mittlere Variante bei $211 \times 230 \text{ mm}$, und Größe 3 misst $250 \times 260 \text{ mm}$. Zusätzlich ist ein tieferer Kasten mit 330 mm für Hebeschiebetüren im Sortiment. Außerdem sind in der Kastengröße 3 Raffstorelamellen integrierbar.



Foto: © Inoutic

PROtex 2.0 ist in drei Kastengrößen erhältlich und bietet U_{sb} -Werte bis zu $0,66 \text{ W/m}^2\text{K}$.

Neu ist die Revision nach außen, die den Kasten von innen gänzlich im Mauerwerk verschwinden lässt. Für die Innen- und Außenseite des Kastens werden die gleichen drehbaren Blendprofile verwendet. Das System ist mit und ohne Insektenschutz erhältlich, ein nachträglicher Einbau jederzeit möglich. Zubehör wie Einlauftrichter oder Adapter für Antriebe und Abdeckungen kann schraubenlos angebracht werden. In puncto Design ermöglicht PROtex 2.0 dank einer großen Auswahl an Farben eine dezente Integration in die individuelle Hausoptik.

www.inoutic.de

Das Design der V-Lamelle ermöglicht eine nahezu komplette Verdunklung im geschlossenen Zustand.

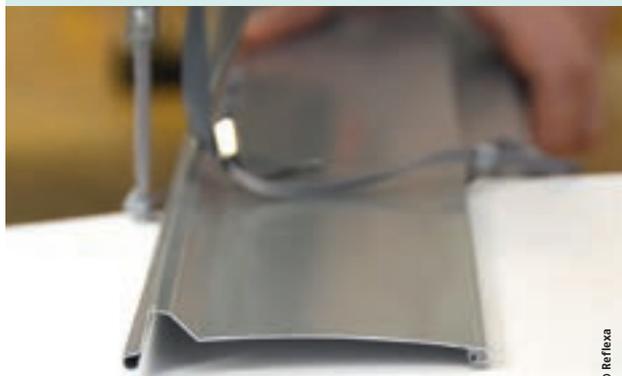


Foto: © Reflexa

V-LAMELLE VON REFLEXA VOLLSTÄNDIGE VERDUNKLUNG

Die neue V-Lamelle für Raffstores von Reflexa ermöglicht eine noch bessere Abdunklung von Räumen – wichtig für einen erholsamen Schlaf. Das neuartige Design der V-Lamelle, mit einer Breite von 82 mm , erlaubt eine nahezu komplette Verdunklung im geschlossenen Zustand. Die seitliche Nippelführung vermindert den Lichteinfall zusätzlich. Der in den Randbördelungen eingesetzte Gummikeder sorgt für sanftes und leises Schließen. Zum Schutz der Aufzugsbänder sind sämtliche Aufzugsbandstanzungen tiefgezogen und ergeben somit ein homogenes und harmonisches Gesamtbild. Die bewährte Oberflächenbehandlung der Zweischichtenbrennlackierung macht die Lamelle kratz- und stoßfest.

Dabei bietet eine neue Lamellenform für Raffstores nicht nur Schutz vor ungewollten Blicken sondern auch vor störenden Blendungen der Sonne. Über automatische Steuerungen lassen sich auch im Winter solare Energiezugewinne nutzen. Durch ausgeklügelte Wind- und Sonnensensorik lässt sich der Raffstore geschickt steuern, so dass selbst bei Abwesenheit Energie eingespart wird.

Optisch bleibt im geschlossenen Zustand das Design einer gebördelten 80 mm Lamelle erhalten. Die V-förmige Profilierung im Oberteil der gebördelten Lamelle sorgt dabei zusätzlich für eine hohe Stabilität. Die Farbvielfalt der Raffstores ermöglicht eine individuelle Gestaltung.

Dabei können aus dem Lamellen-Farbsortiment modellabhängig bis zu 24 unterschiedliche Farbtöne ausgewählt werden. Nicht nur die Lamellen sind in der Farbe frei wählbar. Blenden, Führungsschienen, Abstandhalter bzw. Spannwinkel und Unterschienen sind in allen RAL-Farbtönen erhältlich. So ist von der farblichen Integration in eine Gebäudefassade bis hin zum kontrastreichen Absetzen von der Fassade jede Gestaltungsweise denkbar.

www.reflexa.de

Lernen im natürlichen Ambiente

DIE HOLZFASSADENKONSTRUKTION DER GRUNDSCHULE RAHEWINKEL AN DER GRENZE ZWISCHEN HAMBURG UND SCHLESWIG-HOLSTEIN IST EIN OPTISCHES HIGHLIGHT. IN DAS VISUELLE KONZEPT REIHT SICH DER SONNENSCHUTZ VON WAREMA NAHTLOS EIN UND VERBINDET DABEI DESIGN UND FUNKTIONALITÄT MIT ENERGIEEFFIZIENZ UND SICHERHEIT.



DAS ERSTE, WAS DEM Betrachter des 2018 fertiggestellten Gebäudes ins Auge springt, ist die Verkleidung aus Lärchenvollholzstäben. Sie vermittelt Nachhaltigkeit dank eines positiven CO₂-Footprints sowie Naturverbundenheit. Die dreidimensionalen, hellen Holzstäbe sind auch im zentralen Atrium der Schule zu finden und sorgen für einen fließenden Übergang von der Außenhülle in das Gebäudeinnere.

BLENDFREIES TAGESLICHT

Die für die Verschattung gewählten Raffstoren von Warema führen die Lamellenstruktur der Holzfassade am Fenster fort und verstärken so das einheitliche Erscheinungsbild des Baukörpers. Neben der eleganten Optik kam bei der Entscheidung für diese Sonnenschutzlösung insbesondere auch die Wirkungsweise der Raffstoren zum Tragen. Die Produkte ermöglichen eine flexible Lichtgestaltung, die blendfrei genau so viel Sonne ins Innere lässt, wie es gewünscht wird, betont Warema. Das Tageslicht wirke sich anregend auf die Lernumgebung aus und beeinflusse positiv den Biorhythmus, die Konzentration sowie das Wohlbefinden der Schülerinnen und Schüler.

Die Steuerung des Sonnenschutzes erfolgt automatisch via Wisotronic 3-Kanal von Warema. Das bewährte Zentralsteuerungssystem fährt komfortabel verschie-

dene Sonnenschutzprodukte je nach Umwelteinflüssen wie Helligkeit, Temperatur oder Windgeschwindigkeit hoch und runter. Dabei kann das moderne Bedienelement mit seinem zeitlosen Design nahezu flächenbündig in die Wand integriert werden.

Auch der Aufbau der Schule, an der rund 500 Schüler unterrichtet werden, ist besonders ausgeklügelt. Die kreuzförmige Anordnung der vier Gebäudeflügel erstreckt sich in alle Himmelsrichtungen rund um ein zweigeschossiges Forum mit einem Glasdach. Damit sich das Atrium durch die einfallende Sonnenstrahlung nicht zu stark aufheizen kann, wurde es mit Horizontal-Markisen von Warema ausgestattet.

INTEGRIERTES NOSTROM-KIT

Die Rettungswege spielten bei der Planung der Schule eine besondere Rolle. Damit im Falle eines Falles nicht der Sonnenschutz für die Kinder und das Schulpersonal zum Hindernis wird, sind die Horizontal-Markisen vor der RWA-Öffnung sowie die Raffstoren in der Mensa mit dem Warema Notstrom-Kit ausgestattet. Diese Komfortsteuerung gewährleistet bei Gefahr das automatische Hochfahren des Sonnenschutzes und somit den freien Weg nach draußen, selbst wenn die reguläre Stromversorgung unterbrochen sein sollte. www.warema.de

l.: Raffstoren von Warema führen an der Grundschule Rahewinkel die Lamellenstruktur der Holzfassade am Fenster fort und passen sich ins natürliche Ambiente ein.

r.: Freie Rettungswege: Die Raffstoren in der Mensa sind mit der Komfortsteuerung Warema Notstrom-Kit ausgestattet.

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

GLAS+RAHMEN

Glaseinsatz in Schulen

FÜR DEN EINBAU VON VERGLASUNGEN IN SCHULGEBÄUDEN, DARUNTER FALLEN AUCH VOLKSHOCHSCHULEN UND WEITERE AUSBILDUNGSSTÄTTEN, BESTEHEN ÜBER DIE ALLGEMEINEN ANFORDERUNGEN AUS DER DIN 18008 HINAUS WEITERE REGELUNGEN ZUR WAHRUNG DER VERKEHRSSICHERHEIT. BEISPIELSWEISE FORMULIERT DIE DEUTSCHE GESETZLICHE UNFFALLVERSICHERUNG (DGUV) DEZIDIERTE ANFORDERUNGEN.



Foto: © Wössing

Beim Einsatz von Glasprodukten in Schulen kann Nachlässigkeit bei der Produktauswahl weitreichende Folgen für das ausführende Unternehmen haben. Die Konformität der Produkte mit den geforderten Leistungseigenschaften ist hier ein absolutes Muss.

1. WELCHE BEDEUTUNG BESITZT DIE DGUV?

Für die Anforderungen an Sporthallen, Schwimmhallen, Veranstaltungsräume und Unterrichtsräume von Schulen wurden die Grundlagen aus der Arbeitsstättenverordnung von der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung in Veröffentlichungen ergänzt und erläutert. Als Spitzenverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften und der Unfallkasse hat sie die Zielsetzung, durch Prävention die Menschen in den Arbeitsbereichen vor Unfällen oder Erkrankungen zu schützen. In zahlreichen Vorschriften werden darum die Rahmenbedingungen abgesteckt. Dabei geht es um Werkzeuge, Fahrzeuge, Gebäude und die Aufenthaltsbereiche von Menschen in der Arbeitswelt. Die DGUV legt die Standards der Anforderungen für die Verkehrssicherheit fest. In den entsprechenden Veröffentlichungen zu den einzelnen Bereichen werden auch die Anforderungen an Verglasungen beschrieben.

2. GIBT ES AUCH HIER EINE GEFÄHRDUNGSBEURTEILUNG?

Das Gefahrenpotenzial in den Schulen ergibt sich aus dem Altersquerschnitt der Schüler, dem Gebäude selbst, der Art des Unterrichts (z.B. Sport, Kunst, Physik, Chemie) und den weiteren Arten von Veranstaltungen. Von Kindern der ersten Klasse kann nicht erwartet werden, dass sie alle Gefahren kennen bzw. erkennen und für sich Entscheidungen treffen können, um den Gefahren aus dem Weg zu gehen. Speziell der Werkstoff Glas ist nicht auf Anhieb auf seine Sicherheitseigenschaften hin zu identifizieren. Die Kinder und sicherlich auch die Lehrer müssen davon ausgehen können, dass von Verglasungen in den schulischen Bereichen keine Gefahr ausgeht. In Sporthallen gelten beispielsweise erhöhte Anforderungen an die Ballwurfsicherheit von Glas, unter anderem für Fenster und für die Verglasungen des Lehrerzimmers und den Zuschauerbereich. In der Aula kann davon ausgegangen werden, dass neben kultivierter Konzertmusik auch lebhaft gefeiert werden. Folglich muss in diesem Bereich die Glasausstattung auf eine solche Raumnutzung ausgelegt sein.

Was gerade in der DIN 18008 diskutiert wird, ist auch die Grundlage für die Anforderungen aus der DGUV – die Gefährdungsbeurteilung. (siehe: <https://www.sichere-schule.de/aula/betrieb/gebrauchsbearbeitung/gef-quellen>)

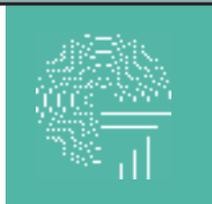
Der Aufbau der Gefährdungsbeurteilung erfolgt in folgenden Schritten:

- Vorbereitung
- Ermittlung von Gefährdungen
- Bewertung
- Festlegung und Durchführung von Maßnahmen
- Überprüfung der durchgeführten Maßnahmen auf Wirksamkeit
- Fortschreibung der Gefährdungsbeurteilung.

Auch hier ist die Beurteilung der Gefahren die Grundlage für die Verwendung von Glas.

4

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



3. WO FINDET MAN DIE INFORMATIONEN?

Informationen zur Verwendung von Glas bietet insbesondere die von der DGUV erstellte Webseite. Unter <https://m.sichere-schule.de> sind die Anforderungen aus den Vorschriften der DGUV anschaulich mit Illustrationen zu den örtlichen Gegebenheiten verknüpft. Zur Auswahl stehen die Bereiche Unterrichtsraum, Aula, Sporthalle und Schwimmhalle. Über diese Raumdefinitionen geht es weiter zu den baulichen Anforderungen und schließlich zum Stichwort „Verglasungen“.

Unter www.sichere-schule.de gibt es eine Seite der DGUV zu speziellen Anforderungen in Nordrhein-Westfalen. Auf der Internetseite kann man in einer Illustration verschiedene Einsatzbereiche anklicken und erhält dann einsatzortspezifische Informationen. Die Seite führt ebenfalls zu Informationen über die Anforderungen an Verglasungen. Bei Anwendungen in anderen Bundesländern müssen jedoch die landesspezifischen Anforderungen berücksichtigt werden. Generell gibt es aber zu den jeweiligen Themen Links zu weiteren Hinweisen, Gesetzen, Normen und Quellen wie

- DIN 18008 - Bemessungs- und Konstruktionsregeln für Glas im Bauwesen
- Arbeitsstättenverordnung
- Technische Regeln für Arbeitsstätten ASR A1.7 - Türen und Tore
- DGUV 208-014 - Glastüren und Glaswände
- GUV Si-8027 - Mehr Sicherheit bei Glasbruch
- GUV-V S1 - Schulen

Alle Dokumente können im Internet frei aufgerufen werden.

4. WELCHE ANFORDERUNGEN WERDEN GRUNDLEGENDE AN VERGLASUNGEN IN SCHULEN GESTELLT?

Im Bereich aller zugänglichen Wände und Stützen bis zu einer Höhe von zwei Metern ab Oberkante der Standfläche darf nur Material verwendet werden, bei dem auch bei Bruch keine scharfkantigen oder spitzen Teile herausfallen. Insbesondere bei Glas darf hier nur Einscheibensicherheitsglas oder Verbundsicherheitsglas verwendet werden. Zur Erinnerung: Drahtglas ist kein Sicherheitsglas. Die zugänglichen Glasflächen gelten als abgeschirmt, wenn z.B. Umwehrungen mit einer Höhe von einem Meter mindestens 20 Zentimeter vor der Verglasung vorhanden sind oder die Verglasungen hinter bepflanzten Schutzzonen liegen. Lichtdurchlässige Flächen müssen deutlich als Verglasungen erkennbar sein. Insbesondere bei Ganzglasanlagen oder Eingangsverglasungen muss die Glasfläche so gekennzeichnet sein, dass ein „Hineinlaufen“ oder das Übersehen einer Verglasung verhindert wird. Maßgeblich für die Glasdimensionierung werden abhängig von der Nutzung die horizontalen Linienlasten auf Flächen nach der DIN EN 1991-1-1/NA, zum Beispiel für Schulräume, mit mindestens 1,0 kN/m berechnet. Für Räume für größere Menschenansammlungen müssen noch höhere Lasten angesetzt werden.

Generell sind die Anforderungen an die Verkehrssicherheit in Schulen sehr hoch, sodass Ausnahmen nur dort möglich sind, wo die Verwendung anderer Glasarten anstelle von Sicherheitsglas Akzeptanz besitzt.

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 6 „Ganzglasanlagen“	22,80 €
	TR 8 „Verkehrssicherheit mit Glas“	28,80 €

Stand 11/18. Bestellung innerhalb Deutschlands ab 25,- Euro versandkostenfrei. Preisirrtümer vorbehalten.

Firma

Name

Straße

PLZ/Ort

Datum/Unterschrift

Absolventen aus Innungsbetrieben vorn

BEIM LEISTUNGSWETTBEWERB DER HANDWERKSJUGEND 2018 IN BADEN-WÜRTTEMBERG HABEN IN DER FACHRICHTUNG FENSTER- UND GLASFASSADENBAU DIE DREI ERSTPLATZIERTEN IHRE AUSBILDUNG IN INNUNGSBETRIEBEN ABSOLVIERT.

DER FACHVERBAND GLAS FENSTER FASSADE Baden-Württemberg kann sich als Berufsorganisation des Glaserhandwerks darüber freuen, dass die drei Gewinner allesamt aus seinen Innungsbetrieben kommen. Der Beratungsausschuss mit den Juroren Thomas Schönhaar (Pfinztal), Freddy Esslinger (Korntal-Münchingen), und Jan Eiermann (Karlsruhe) bewertete die unter Klausurbedingungen in der Gewerblichen Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik Karlsruhe angefertigten Arbeiten der Teilnehmer und freute sich zusammen mit Hauptgeschäftsführer Waldemar Dörr über den Erfolg der besten baden-württembergischen Gesellen. Ihr Glückwunsch galt aber nicht nur den besten Nachwuchskräften des Jahrgangs 2018, sondern auch deren Ausbildungsbetrieben. Den 1. Platz in der Fachrichtung Fenster- und Glasfassadenbau errang Le-

r. Lena Strobel belegte den 1. Platz beim diesjährigen Leistungswettbewerb und vertritt ihr Gewerk beim Praktischen Leistungswettbewerb auf Bundesebene.

u.l.: Frederic Bühlmaier belegte den 2. Rang.

u.r.: Cedric Waringer errang den 3. Platz.



Anzeige



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.

na Strobel aus Ludwigsburg, die ihre Lehre im Ausbildungsbetrieb Strobel GmbH in Ludwigsburg absolvierte. Mit 288 von 300 möglichen Punkten wurde sie 1. Landessiegerin. Sie wird am Praktischen Leistungswettbewerb auf Bundesebene teilnehmen. Den 2. Platz erreichte Frederic Bühlmaier aus Plüderhausen, der sein Handwerk im Ausbildungsbetrieb Grathwol Fensterbau in Sulz-Bergfelden erlernt hat. Cedric Waringer schloss den Landeswettbewerb als Dritter ab. Er ging im Ausbildungsbetrieb Fensterbau Schnitzler in Tübingen-Hirschau in die Lehre. Thomas Schönhaar, Vorsitzender der Bewertungskommission, würdigte die Leistungen der Teilnehmer sowie die Ausbildungsleistung der Ausbildungsbetriebe. Der in Klausur unter Beweis gestellte hohe Ausbildungsstand der baden-württembergischen Nachwuchskräfte lasse hoffen, dass sich auch zukünftig gut ausgebildete Nachwuchskräfte im Glaser- und Fensterbauerhandwerk einfinden werden. Die besten drei Nachwuchskräfte des Jahrgangs 2018 wurden im Rahmen der Herbst-Mitgliederversammlung des Fachverbandes Glas Fenster Fassade B-W am 20. Oktober offiziell geehrt und konnten sich über Anerkennungspreise der Alfred-Reistenbach-Stiftung, Stuttgart, in Höhe von insgesamt 750 Euro freuen.

Freisprechung auf der glasstec

IM RAHMEN EINER GEMEINSAMEN LOSSPRECHUNGSFEIER INMITTEN DER GLASSTEC ÜBERREICHTEN DIE GLASERINNUNGEN DÜSSELDORF, NIEDERRHEIN, VESTISCHER RAUM UND WUPPERTAL-SOLINGEN-REMSCHIED IHREN DIESJÄHRIGEN AUSBILDUNGSABSOLVENTEN IHRE GESELLENBRIEFE.

ES WAR EINE RECHT FRÖHLICHE RUNDE am Morgen des dritten glasstec-Tages. Rund 70 bis 80 Gäste, darunter neben den Freizusprechenden auch Eltern, Vertreter von Unternehmen und Schulen sowie Ehrenamtsträger aus den beteiligten Innungen und auch Landesinnungsmeister Hermann Fimpeler, trafen sich zur traditionellen Messefrühstück-Lossprechungsfeier in einem Restaurant der Messe Düsseldorf inmitten der glasstec. Ralph R. Icks, Obermeister der Glaser-Innung Düsseldorf, hatte auch die Absolventen aus dem vergangenen Jahr zur Feier eingeladen, denn ihre Freisprechung war seinerzeit krankheitsbedingt ausgefallen. So erhielten sie im Nachgang doch noch die Gelegenheit, eine offizielle Freisprechungszeremonie mitzuerleben. In seiner Begrüßung machte Icks den Absolventen Mut für ihre berufliche Zukunft. „Ruht Euch nicht aus, auf dem, was Ihr könnt. Arbeitet daran, Euch fachlich weiter zu qualifizieren. Fachkräfte werden künftig noch mehr gesucht. Auch die innovativen Produkte, die hier auf der glasstec gezeigt werden, müssen von Spezialisten montiert werden.“ Insgesamt verabschiedeten die vier Innungen in diesem Jahr 13 Absolventen in den Gesellenstand. Als Jahrgangsbeste wurde Darlene Baudach (im Bild 2.v.r.) ausgezeichnet. Sie absolvierte ihre Ausbildung bei der

ABSOLVENTEN WINTER 2017/2018 UND SOMMER 2018

Jens Arnold,
Mülheim a.d. Ruhr
.....
Darlene Baudach,
Meerbusch
.....
Steven-Sorin
Bimmermann, Duisburg
.....
Kai Buchholz, Dormagen
.....
Maurice Graßnick,
Wülfrath
.....
Martin Kleingarn, Neuss
.....
Mourice Knäpper, Neuss
.....
Jordan Ostwald,
Mülheim a.d. Ruhr
.....
Thomas Pischulla, Neuss
.....
Marcel Schmitz,
Düsseldorf
.....
Simon Sonnenschein,
Oberhausen
.....
Sascha Wolfs, Greifath
.....
Maik Zaadelaar,
Bedburg-Hau



Gruppenbild mit Absolventen aus diesem und dem vergangenen Abschlussjahr. Hinten im Bild (letzte Reihe v.l.): Ralph R. Icks, Obermeister Innung Düsseldorf, Thomas Schulmeyer, Obermeister Innung Niederrhein, Ingo Bergmann, Glas-Fachlehrer am Albrecht-Dürer-Kolleg, Comedian Frank Küster und Felix Fillinger, Obermeister Glaserinnung Wuppertal-Solingen-Remscheid.

Hermann Fillinger KG in Düsseldorf. Neben der Überreichung der Gesellenbriefe markierte der Comedian Frank Küster mit einem sehr unterhaltsamen Vortrag über aktuelle Zeitgeschehnisse ein weiteres Highlight der sehr entspannten Lossprechungsfeier mitten in der Weltleitmesse.

JÜV

MEISTERVORBEREITUNGSKURS IN SCHLESWIG-HOLSTEIN

Die Glaser-Innung Schleswig-Holstein plant auch im nächsten Jahr wieder einen Vorbereitungslehrgang auf die Meisterprüfung der Teile I und II im Glaserhandwerk mit besonderer Qualifikation durchzuführen. Der Kursbeginn ist für Januar/Februar 2019 geplant. Der Vorbereitungskurs wird basierend auf der neuen Meisterprüfungsverordnung durchgeführt. Der berufsbegleitende Lehrgang richtet sich an die Gesellinnen und Gesellen des Glaserhandwerks und beinhaltet die Vorbereitung auf die selbstständige Tätigkeit in Fachpraxis (Teil I) und Fachtheorie (Teil II) sowie die Meisterprüfung. Der Teil I beinhaltet zudem den Lehrgangsteil mit besonderer Qualifikation (m. b. Q.) – Befestigungstechnik mit Zertifikat und Brandschutz. Der Unterricht findet freitags von 15.30 Uhr bis 20 Uhr und samstags von 8 bis 15 Uhr in den Räumlichkeiten des Kooperationspartners Berufsbildungsstätte Travemünde,

Weitere Informationen:
Glaser-Innung
Schleswig-Holstein
Katharina Prochnow
Tel. 04321/6088-10
Fax. 04321/6088-33
katharina.prochnow
@handwerk-
mittelholstein.de

Wiekstraße 5, 23570 Travemünde, statt. Darüber hinaus ist eine Blockunterrichtswoche vorgesehen. Der Lehrgang Teil I und II umfasst maximal 882 Stunden und dauert ca. 16 Monate.

Der Lehrplan des Vorbereitungskurses beinhaltet:
Teil I: Fachpraktischer Teil
Teil m. b. Q. Befestigungstechnik mit Zertifikat, Brandschutz
Teil II: Fachpraktische Kenntnisse
Die Lehrgangskosten für Teil I, Teil II und m.b.Q. betragen 6.815,00 Euro. Ratenzahlung sowie eine Förderung über Meister-BAföG ist möglich. Eine Internatsunterbringung beim Kooperationspartner Berufsbildungsstätte Travemünde ist in Absprache möglich. Die Prüfungen werden unmittelbar nach Beendigung des Meisterkurses vor der HWK Lübeck abgelegt. Die Meisterprüfungsgebühren der HWK Lübeck betragen für Teil I und II z. Zt. je 340,00 Euro.

ASBEST-SACHKUNDELEHRGANG NACH TRGS 519/4C GIV NRW FÜHRT FÜNF LEHRGÄNGE IN DREI MONATEN DURCH

Demonstration der für den Umgang mit asbesthaltigem Material erforderlichen Schutzkleidung, wenn das vom BIV gemeinsam mit der Berufsgenossenschaft entwickelte vereinfachte Verfahren nicht greift.



Foto: © Völsing

ANMELDUNG

Glaserinnungsverband NRW
Tel. 02226/5775
bildung@glaserhandwerks-nrw.de
www.glaserhandwerk-nrw.de

Zwecks Durchführung von Arbeiten mit asbesthaltigen Kitten bedarf es bei den Betrieben zukünftig spezifisch ausgebildeten Personals (gesetzliche Vorgabe). Ein entsprechendes Zertifikat („Kleiner Asbestschein“) erfüllt diese Voraussetzungen. Wie bereits berichtet, führen diverse Landesverbände des Bundesinnungsverbandes des Glaserhandwerks (BIV) aktuell in Eigenverantwortung glaserspezifische Asbestsachkundelehrgänge für ihre Mitglieder durch. So fanden in Nordrhein-Westfalen von August bis Oktober dieses Jahres bereits fünf Lehrgänge nach TRGS 519/4c in den Regionen der Mitgliedsinnungen statt. Insgesamt wurden bei den fünf Maßnahmen 74 Teilnehmer geschult.

Wer an einem Lehrgang teilnehmen möchte, muss für die Erstellung und Versendung der Lehrgangsunterlagen und Zertifikate im Vorfeld beim Technischen Kompetenzzentrum des Glaserhandwerks angemeldet werden. Aus diesem Grund ist eine entsprechende Vorlaufzeit erforderlich. So können nur Anmeldungen berücksichtigt werden, die bis drei Wochen vor Lehrgangsbeginn beim Glaserinnungsverband NRW eingehen. Während der Schulungsmaßnahme erfolgt die Prüfung der Identität der Teilnehmer (Personalausweis). Es wird ein Protokoll geführt. Der Abschluss erfolgt mit einer behördlichen Prüfung. Vom Technischen Kompetenzzentrum des Glaserhandwerks (Institut für Verglasungstechnik und Fensterbau e.V.) erhalten die Teilnehmer anerkannte Zertifikate.

Der nächste Asbestsachkundelehrgang gem. TRGS 519/4c des Glaserinnungsverbandes NRW wird vom 16. bis 17. Januar 2019 in der Region der Glaserinnung Niederrhein stattfinden. Der Ort wird noch bekanntgegeben.

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

Meistern auch Sie erfolgreich Ihre Zukunft!

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 nicht nur eine Meistervorbereitung auf höchstem Niveau an, sondern räumt auch jedem Teilnehmer die Möglichkeit ein, den Umgang mit traditionellen Techniken, aber auch mit neuesten Technologien zu vertiefen. Wer Hadamar als Meister verlässt, wird am Ende nicht nur qualifizierte/r Meisterin oder Meister, sondern darüber hinaus auch anerkannte Elektrofachkraft und Asbest-Fachkraft nach TRGS 519 4c sein. Weiterhin hat man fundierte Kenntnisse in der Fahrzeugverglasung erlangt. Damit ist sichergestellt, dass die Meisterinnen/er aus Hadamar für die Zukunft, auch im Umgang mit intelligenten Glaserzeugnissen, gut gerüstet sind.

Meistervorbereitungskurs

Vollzeit
Teile I-IV

- Glaser/in
- Glasveredler/in
- Glasapparatebauer/in

8.150.- €

Weitere Informationen über die:

**Bundesfachschule
des Glaserhandwerks**

An der Glasfachschule 6

65589 Hadamar

Tel.: 06433 91330

Fax: 06433 5702

e-mail: alucadou@glaserhandwerk.de

Inklusiv m.b.Q.:

- Elektrofachkraft
- Asbestfachkraft nach TRGS 519 4c
- Fahrzeugverglasung
- Praktischer Werkstattunterricht
- Anerkannte Fachseminare



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

Glasermeister/in m. b. Q.

VERKÄUFE

Gebrauchtbörse

Der Info-Pool für die Glas- und Fensterbranche



www.hegla.de/gebrauchtboerse

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

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

Suche
Handwerkslexikon
Finde
handwerksblatt.de

STELLEN GESUCH

Betriebsleiter, 36 Jahre

in ungekündigter Stellung sucht eine neue Herausforderung. 15 Jahre Berufserfahrung in der Glasbranche, davon 12 Jahre in leitender Position mit Personalverantwortung. Reisebereitschaft, technisches und kaufmännisches Verständnis sowie unternehmerisches Denken sind absolut selbstverständlich.

Gerne mehr im persönlichen Gespräch.

Zuschriften unter 1816 an Glas+Rahmen Anzeigenabteilung, Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf.

Ihr Mietpark für die Glasmontage

Scheiben bis 5 to und 16m auch unter Vorsprung / hinter Gerüst

Tel: +49.9070.9689690-0
sales@heavydrive.com

Heavydrive.com



Unser Fax
freut sich
auf Ihre
Anzeige:

0211/307070



STELLENANGEBOT



Die Bohle Gruppe ist der europaweit führende Hersteller und Anbieter von Werkzeugen, Maschinen und Verbrauchsmaterialien für die Glasbearbeitung und -veredelung. Das 1923 gegründete Familienunternehmen ist heute mit knapp 400 Mitarbeitern an zahlreichen Standorten im In- und Ausland vertreten.

Zur Verstärkung unseres Teams in Haan bei Düsseldorf suchen wir schnellstmöglich einen:

Mitarbeiter im Außendienst (m/w) für das Gebiet Baden-Württemberg

Ihr Aufgabenfeld

- Aktiver Verkauf der Bohle Produkte
- Neukundenakquise
- Persönliche Kundenbetreuung von Bestandskunden unter dem Aspekt der optimalen Potenzialausschöpfung
- Anwendungsberatung und Problemlösung
- Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalysen

Ihr Profil

- Einschlägige Berufserfahrung im Außendienst, vorzugsweise in der Glasbranche oder angegliederten Branchen (z. B. Beschläge, Handwerkzeuge)
- Vertriebsstärke in der Zielgruppe Handwerk
- Methodische, zielorientierte und selbständige Arbeitsweise
- Hohes Maß an Einsatz- und Reisebereitschaft
- Selbstsicheres, verbindliches Auftreten

Unser Angebot

Es erwartet Sie eine spannende, abwechslungsreiche Aufgabe mit großem Freiraum, in dem Sie sich persönlich weiterentwickeln können und Ihre Ideen erwünscht sind. Ein Firmenfahrzeug steht Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung. Ihr Wohnsitz sollte sich im jeweiligen Vertriebsgebiet befinden oder dorthin verlegt werden, die nötige Homeoffice-Ausstattung stellen wir zur Verfügung. Ein attraktives, leistungsorientiertes Gehaltspaket rundet unser Angebot ab.

Schwerbehinderte Bewerberinnen und Bewerber werden bei gleicher Eignung besonders berücksichtigt.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihres Wunsch-einkommens und des potentiellen Eintrittstermins.

Kontakt: Alexander Faoro · Bohle AG · Dieselstraße 10 · 42781 Haan
T +49 2129 5568-0 · www.bohle.com/karriere

www.bohle.com



**Handwerksblatt
Auktion**

Schnäppchenjäger aufgepasst!

Ab dem 06. November geht es los! Mitbieten und bis zu **50%** sparen!

Jetzt kostenlos unter www.handwerksblatt-auktion.de registrieren und die größten Rabatte sichern.

GLAS RAHMEN

Titelthema Dezember: **Dicht- und Klebstoffe**

Anzeigenschluss: 26.11.18 • Erscheinungstermin: 13.12.18

Titelthema Januar: **Bau 2019**

Anzeigenschluss: 19.12.18 • Erscheinungstermin: 09.01.19

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

GLAS RAHMEN

Anzeigenauftrag:

Diesen Coupon bitte lesbar ausfüllen und schicken oder faxen an:
Verlagsanstalt Handwerk GmbH, Glas+Rahmen,
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf, Fax 0211/307070.
Oder sprechen Sie mit Kai Schmelter unter der
Rufnummer 0211/39098-66 oder
E-Mail: schmelter@verlagsanstalt-handwerk.de

Bitte gewünschte Rubrik ankreuzen:

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

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

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

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

Firma

Name

Straße

PLZ und Ort

Tel./Fax

Datum/Unterschrift

Textwunsch:

Gerichtsstand und Erfüllungsort ist Düsseldorf

TITEL: DICHT- UND KLEBSTOFFE

Dicht- und Klebstoffe haben viele Innovationen der Glas- und Fensterbranche erst möglich gemacht. Beispielhaft seien geklebte Verbindungen im konstruktiven Glasbau, in der Fenster- und Fassadenproduktion sowie hoch funktionale Baukörperanschlüsse genannt. Entscheidend sind die Auswahl des richtigen Produkts und die fachgerechte Anwendung. Glas+Rahmen berichtet über aktuelle Entwicklungen.



Foto: © tremco illbruck

FENSTER + TÜREN

Wärmedämmung, Sicherheit, Design, einfache Pflege und Recyclingfähigkeit der Materialien sind heute wichtige Verkaufsargumente bei Fenstern und Türen. In der Dezember-Ausgabe der Glas+Rahmen werden interessante Neuentwicklungen und Verbesserungen im Detail vorgestellt.

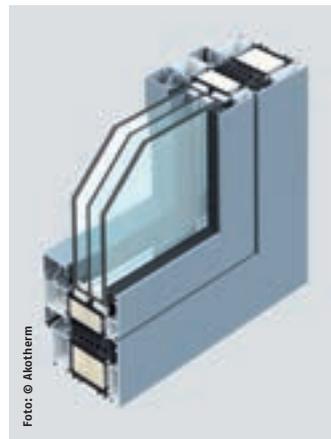


Foto: © Aluotherm

EINBRUCHSCHUTZ

Einbruchschutz steht in der aktuellen Anforderungsskala an Fenstern, Türen und Verglasungen weit oben. Das Lösungsangebot der Branche ist vielfältig und deckt alle Bedürfnisse ab. Glas+Rahmen zeigt in der Dezember-Ausgabe, mit welchen Produkten man Einbrechern das Leben schwer macht.



Foto: © Vössing

IMPRESSUM**GLAS
+ RAHMEN**

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

Offizielles Organ des Bundesinnungsverbandes des Glaserhandwerks, des Bundesverbandes der Jungglaser sowie folgender Landesverbände:



VERLAG
Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel. 0211/390 98-0, Fax 0211/390 98-29

VERLAGSLEITUNG:
Dr. Rüdiger Gottschalk

REDAKTION
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel. 0211/390 98-47
Fax 0211/390 98-39

Jürgen Vössing: jüv
Chefredakteur, Tel. 390 98-53
voessing@glas-rahmen.de

Jochen Smets: jos
Tel. 390 98-87
smets@glas-rahmen.de

ONLINE-REDAKTION:
Oliver 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.



Handwerksblatt
Auktion

Jetzt schon kostenlos
registrieren und für den
Newsletter anmelden:
handwerksblatt-auktion.de

Große Handwerksblatt- Auktion

Schnäppchenjäger aufgepasst:
vom 06.11. bis 03.12.2018 mitbieten
und bis zu **50%** sparen!

Unsere Partner



Eine Aktion von



Besser die ProLam Shape: Mehr Möglichkeiten, mehr Zuschnitt.



Neu: Schrägschnittvorrichtung

VSG-Zuschnitt kann so einfach sein

Ob Rechteck, Modell, Kreis oder Trapez. Die ProLam Shape meistert Ihren Zuschnitt von Verbundsicherheitsglas hochautomatisiert, präzise und verlässlich.

Wartungsarme Linearantriebe erzielen kurze Schleifzyklen bei bester Genauigkeit. Die **neue Schrägschnittvorrichtung** macht das Arbeitsleben für den Bediener leichter.

- Modell-, Gerad- und Schrägschnitt von VSG
- Nachträglich aufrüstbar mit Laserfolientrennung
- Schrägschnittvorrichtung optional

