

BB-Rückblende: 1. Netzwerk Partnertag

Vor gerade einmal einem Jahr hat Oliver Frey – aufbauend auf seiner langjährigen Erfahrung in der Fensterbranche – mit »Netzwerk« sein Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen aus der Taufe gehoben. Vorrangiges Ziel der neu geschaffenen Schnittstelle zwischen Industriepartnern, Fensterbauunternehmen und der Wohnungswirtschaft ist es, die Vernetzung der Gewerke voranzubringen, zudem den Partnern den Zugang zur Bau- und Wohnungswirtschaft zu ebnen und damit neue Absatzkanäle zu eröffnen. Der Wohnungswirtschaft hingegen sollen für ihre Projekte die passenden leistungsfähigen Fensterbau-Unternehmen zugeführt werden.

Mit über 110 Teilnehmern konnte sich Oliver Frey über eine gelungene Premiere seines 1. Netzwerk Partnertages freuen.



Gut besuchte Premiere

Ein Netzwerk von Industriepartnern, Fensterbauunternehmen und der Wohnungswirtschaft knüpfen, war ein wichtiges Ziel des Partnertages.

Um dies zu forcieren, hatten sich am 20. Februar die Fensterbau- und Kooperationspartner aus dem Kreis der Industrie sowie Vertreter der Wohnungswirtschaft zum 1. Netzwerk Partnertag getroffen.

Mit über 110 Teilnehmern war die Premierenveranstaltung überraschend gut besucht. Mit der Konzeption der Veranstaltung hatte Frey eine Plattform für den Austausch von Informationen, die Knüpfung neuer Geschäftsbeziehungen und Netzwerke geschaffen. Eine begleitende Ausstellung der Kooperationspartner aus der Industrie bot die Gelegenheit, die in den Vorträgen angesprochenen Themen und Neuheiten zur Fensterbau/frontale zu vertiefen und zu diskutieren. Die Gelegenheit, sich schon vor der Messe ausführlich über die in Nürnberg präsentierten Neuheiten zu informieren, wurde von den Teilnehmern auch ausgiebig genutzt.

Vor großen Aufgaben

Vor welche Herausforderungen sich die Wohnungswirtschaft gestellt sieht und welche Erwartungen sie in diesem Zusammenhang an die von ihr eingesetzten Produkte hat, das wusste Wilfried Haut, Geschäftsführer der Kreisbaugesellschaft Heidenheim GmbH, eindrücklich



zu schildern. Nur ein Prozent des Bestandes sei derzeit barrierefrei ausgeführt. Zudem entspräche der überwiegende Teil des Bestandes nicht den aktuellen energetischen Anforderungen. Angesichts dieser Herausforderungen suche die Wohnungswirtschaft nach Synergien und Möglichkeiten der Kostenreduzierung. Eine Ankündigung, die viele Teilnehmer hellhörig werden und innerlich schon einmal auf Abstand gehen ließ.

»Die Vernetzung mit der Industrie und den Zulieferern ist wichtig, um auch bei der Produktentwicklung den wirtschaftlichen Faktor stärker zu berücksichtigen«, so Haut.

Fensterantrieb übernimmt Lüftung

Für eine Überraschung sorgt Frank Schnorrenberger mit der Ankündigung, Maco werde zur Fensterbau eine Lösung zur Dämmung von Fensterlaibungen

und Heizungsnischen sowie der energetischen Ertüchtigung von Rollladenkästen vorstellen. Basis des SanierungsdämmSystems SDS ist eine geschlossenzellige Polystyrolplatte. Mit dem Maco e-Beschlag nimmt sich das Unternehmen dagegen der Lüftung an. Der unten im Flügelrahmen integrierte Motor kann als Antrieb für schwer zugängliche Fenster eingesetzt werden. Dieser kann über Feuchte- und Wärmesensoren gesteuert werden. Darüber hinaus ist das Öffnen und Schließen auch mittels Fernbedienung, Smartphone oder der Einbindung in die Gebäudeautomation möglich.

Thomas Leimkühler, Leiter Produktmanagement im Systemhaus Hueck, stellte

das neue Haustürsystem Lambda Duo 90 vor, das demnächst in den Markt eingeführt wird. Die innen und außen flächenbündige Konstruktion mit Anichtsbreiten von 156 mm kann bis zur passivhaustauglichen Variante aufgerüstet werden. Mit Lambda FB (Französischer Balkon) bietet das Unternehmen eine baurechtlich geprüfte transparente Absturzsicherung.

Die Alternative zu Lüftungsanlagen

Der Beschlaghersteller Winkhaus propagiert schon seit Jahren seinen (motorisch betriebenen) Parallel-Abstell-Beschlag als Möglichkeit zur Lüftung. Die Lösung wurde jetzt seitens der FH Münster dahingehend überprüft, ob sie sich als Alternative zu Lüftungsanlagen eignet. Produktmanager Frank Stegemann erläuterte die Ergebnisse der Gebäudesimulation, die am Beispiel eines Einfami-



Unterschiedlichste Möglichkeiten zur Lüftung waren in den Vorträgen und in der Ausstellung ein wichtiges Thema.

Die Pausen wurden für's intensive »netzwerken« genutzt.



lienhauses mit 150 qm Nutzfläche durchgeführt wurde.

Demnach ist bei Einsatz der Beschläge keine Schimmelbildung zu befürchten. Zudem kann die Beschlaglösung auch zur Nachtauskühlung genutzt werden. Der Vorteil gegenüber Lüftungsanlagen

sind deutlich geringere Investitions-, Wartungs- und Stromkosten. Darüber hinaus wird der Nutzer nicht durch Permanentgeräusche gestört.

Was ist die optimale Bautiefe bei Kunststoff-Fenstersystemen, wenn es gilt, den Anforderungen im Neu- und Altbau, der

Integration von Dreifach- und Funktionsverglasungen sowie den Materialkosten Rechnung zu tragen. Von Jörg Hoffmann, Leiter Systemtechnik Inoutic, kam hierzu eine klare Antwort: All diese Faktoren berücksichtigend, seien Konstruktionen mit einer Bautiefe von 76 mm die beste Lösung.

Vielfältige Aspekte

»Lüften nur um Schimmel zu vermeiden, das greift zu kurz. Es geht um Luftqualität und Wohnkomfort und nicht zu vergessen auch um thermischen und akustischen Komfort«, machte Christian Thomas, Leiter Vertrieb und Produktmanagement Deutschland beim Lüftungs- und Sonnenschutz-Spezialisten Renson, den Teilnehmern deutlich. Das Unternehmen propagiert mit seinem »Healthy Building Concept« daher schon seit Jahren einen ganzheitlichen Lösungsansatz, der neben Zu- und Abluftgeräten auch Sonnenschutzlösungen umfasst. Den mit der neuen Lüftungsnorm konfrontierten Fensterbaubetrieben bietet der belgische Hersteller mit der Internetseite www.rensonlueftungsprogramm.de eine einfache Möglichkeit der Nachweisführung.

Fortsetzung folgt

Nach dem Erfolg des 1. Netzwerk Partnertages ist für das nächste Jahr schon eine Neuauflage geplant. Der 2. Partnertag wird am Donnerstag, 05.03.2015, wieder im modernen Congress Centrum in Heidenheim stattfinden. Der Themenschwerpunkt wird dann auf der Gebäudetechnik, Gebäudeautomation sowie der Weiterentwicklung der Lüftungstechnik liegen.



Was bewegt einen Beschlaghersteller, sind Gedanken zur Dämmung zu machen? Helmut Lang (rechts) erläutert die Beweggründe.