



GUTMANN

FENSTERBAU FRONTALE 2020

**SAVE THE DATE**

18. BIS 21. MÄRZ 2020  
IN NÜRNBERG  
HALLE 7 – STAND 7-336

**FENSTERBAU  
FRONTALE**

# GUTNEWS

AUSGABE 2/19

## **Alles unter einem Dach**

Neue Verbundanlage in Betrieb gegangen:  
Seit Mitte Juli vereint die GUTMANN Bau-  
systeme GmbH alle Produktionsprozesse  
für Profilkonstruktionen unter einem Dach.

Seite 10

## **Schwarz-Weiß war gestern – jetzt wird's bunt!**

Farben liegen im Trend: Ab sofort  
können Partner zwischen 650 Pulver-/  
Oberflächenvarianten wählen.

Seite 11

## **„Weil man sich aufeinander verlassen kann“**

Seit fünf Jahrzehnten arbeiten die  
Arlt Fenster-Türenbau GmbH und die  
GUTMANN Bausysteme GmbH zusammen.

Seite 14

# WAS ES NEUES GIBT

## GUTMANN

- 03 **Editorial: GUTNEWS im Gespräch mit Arnd Brinkmann**
  
- 04 **Heini-Klopfer-Skiflugschanze**  
Objektbericht über „eine der größten Skiflugschanzen der Welt“
  
- 06 **GUTMANN-Referenzen**
  - Wohnhaus, Tresivio, Italien
  - Geschäftsgebäude GLEIS 1, Kreuzlingen, Schweiz
  - Quartier West, Darmstadt
  - TUM Campus, Heilbronn
  
- 08 **Holz/Aluminium-Symposium 2019**  
„Herzlich willkommen zu einer spannenden Gipfel-Tour“
  
- 09 **GUTMANN Fensterbankhalter RP-KSI**  
Unsere Produktneuheit  
  
**GUTMANN FENSTERBANK Konfigurator**  
Coming soon!!
  
- 10 **Alles unter einem Dach**  
Neue Verbundanlage in Betrieb gegangen
  
- 11 **Schwarz-Weiß war gestern – jetzt wird's bunt!**  
Farben liegen im Trend

- 12 **Lust auf Farbe?**  
Wie wichtig ist der Beratungsaspekt „Farbe“?  
Wir haben uns einmal umgehört...
  
- 19 **Wir freuen uns auf Ihr GUTNEWS-Feedback**  
Schnell und bequem online bewerten

## KUNDEN

- 14 **„Weil man sich aufeinander verlassen kann“**  
GUTNEWS im Gespräch mit  
Fa. Arlt Fenster-Türenbau GmbH

## MARKTGESCHEHEN

- 16 **So tickt der Fenster- und Fassadenmarkt**  
Marktzahlen, Ereignisse und Ausblicke

*Markenbekanntheit  
Fenster in Europa*



04



06



08



19

*Geschäftsführer  
GUTMANN Bausysteme GmbH*

## HERR BRINKMANN,

*die zweite GUTNEWS liegt vor. Und Sie machen bereits auf der ersten Seite auf die nächste große Messe, die FENSTERBAU FRONTALE aufmerksam. Darf der GUTNEWS-Leser bereits jetzt erfahren, warum es sich lohnen wird, am GUTMANN-Stand reinzuschnuppeln?*



Es lohnt sich immer den GUTMANN-Stand zu besuchen! Der Besucher geht auf eine Messe, um sich über Neuheiten in der Branche zu informieren. Unser Anspruch ist Technologie- und Innovationsführer in unserem Marktsegment zu sein. Also darf der interessierte Besucher sich sicher sein, auf dem GUTMANN-Stand Neuheiten und Innovationen zu sehen. In allen Bereichen – Baubeschlag, Holz-Aluminium-Systeme und Ganzaluminium-Systeme. Aber nicht nur bei den Produkten. Die Digitalisierung schafft uns ungeheure neue Möglichkeiten Geschäftsprozesse zu vereinfachen. Hier darf der Besucher gespannt sein, was wir für Ihn aufgebaut haben!

*Herr Brinkmann, auf den Rosenheimer Fenstertagen und auch sonst ist es zu spüren: Ein Megathema beschäftigt Unternehmen, Verbraucher und die Politik gleichermaßen: Der Klimawandel. Sind nicht Fenster- und Fassadenbauer hervorragende Problemlöser, wenn alte Bauelemente gegen neue getauscht werden?*

Wenn Sie alle in Deutschland fahrenden Autos in Elektroautos umstellen würden – und wir wissen aus den bereits jahrelangen politisch wie technisch geprägten Diskussionen, wie lange das dauert – sparen wir nur einen Bruchteil an CO<sub>2</sub>-Emissionen ein, was wir durch die Erneuerung von Fenstern und Fassaden mit bestehender Technologie mit Leichtigkeit erreichen könnten! Gerade das Holz-Aluminiumfenster ist hier in der Gesamtenergiebilanz eine Top Wahl! Ökologisch wie wirtschaftlich! Die Politik nimmt das anscheinend langsam wahr, denn zu den bestehenden Fördermöglichkeiten für die energetische Sanierung werden jetzt nochmals erhebliche Subventionstöpfe zur Verfügung gestellt. GUTMANN hat für alle Bereiche und Materialgruppen passende Produkte, mit denen man sich genau bei diesen aktuellen Themen als Problemlöser präsentieren kann – gerade in der Diskussion mit verantwortungsvollen Endverbrauchern. Wir unterstützen unsere Partner aktiv nicht nur mit Produkten, sondern auch mit den richtigen Daten und Fakten für eine objektive und sachlich richtige Argumentation.

*Das Bewusstsein, Aluminium umwelt- und ressourcenschonend zu verwenden, nimmt im Zuge des Klimawandels deutlich zu. GUTMANN ist als Systemhaus auch bei A|U|F organisiert, die einen geschlossenen und überwachten Recyclingprozesses etablieren. Und der Verarbeiter und Händler – lohnt sich für ihn auch das „Mitmachen“ in diesem Verein?*

Die AUF ist ein wichtiger Baustein für die objektive richtige Eingruppierung des Werkstoffs Aluminium. GUTMANN hat dabei eine besondere Stellung, da wir durch die Integration aller Produktionsprozesse eine direkte Kontrolle über den „ökologischen Fußabdruck“ unserer Produkte haben. Wir kaufen das Aluminium direkt auf dem Rohstoffmarkt, aber haben zudem eigene Aluminiumschmelzen. Für uns ist ein hoher Recyclinganteil beim Aluminium schon seit langem Standard. Ein eigenes Blockheizkraftwerk hilft, Strom zu sparen. Die Zusammenführung aller Produktionsprozesse unter einem Dach (Schmelzen, Extrusion, Weiterverarbeitung, Beschichtung) macht uns nicht nur schnell und flexibel, sondern reduziert unnötige Transportkosten und Emissionen.

*Herr Brinkmann, vielen Dank für das Gespräch. Redaktion GUTNEWS*

### IMPRESSUM

GUTNEWS – Magazin für Kunden und Partner der GUTMANN-Gruppe  
Nürnberger Straße 57  
D-91781 Weißenburg  
www.gutmann-group.com

### KONTAKT REDAKTION

Kati Benesch  
Tel. +49(9141)992-380  
Mail: gutnews@gutmann.de

### IN KOOPERATION MIT

Alfons W. Gentner Verlag  
GmbH & Co. KG, Stuttgart

### SOCIAL-MEDIA-KANÄLE

[gtmnn.de/facebook](https://www.facebook.com/gtmnn.de/facebook)  
 [gtmnn.de/youtube](https://www.youtube.com/gtmnn.de/youtube)  
 [gutmann\\_bausysteme](https://www.instagram.com/gutmann_bausysteme)

*Näher am Kunden!*

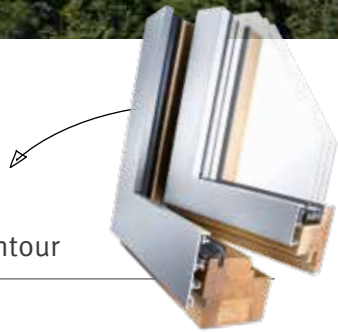
### KONZEPTION & GESTALTUNG

Design & Kommunikation  
im modulbüro  
Siegbergstraße 73  
57072 Siegen  
www.modulbuero.de

### DAS UNTERNEHMEN

Die weltweit agierende GUTMANN Gruppe zählt zu den führenden Herstellern hochwertiger Aluminiumprodukte für die Baubranche und verarbeitende Industrieunternehmen. Zu dem Unternehmensverbund zählen die GUTMANN Bausysteme GmbH sowie die GUTMANN AG mit ihren Tochtergesellschaften GUTMANN Aluminium Draht GmbH, GARTNER EXTRUSION GmbH und NORDALU GmbH. Die Firmengruppe beschäftigt an drei Produktionsstandorten in Deutschland rund 1.300 Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz von ca. 340 Millionen Euro. Hauptsitz der 1937 gegründeten Gesellschaft ist Weißenburg in Bayern.





**SYSTEM**

GUTMANN MIRA contour

**STANDORT**

Oberstdorf, Deutschland

**FERTIGSTELLUNG**

2017

**ARCHITEKT**

Renn Architekten, Fischen im Allgäu

**PROJEKTGRÖSSE**

100 m<sup>2</sup> Fenster- und Fassadenflächen

**BAUHERR**

Markt Oberstdorf, Allgäu, Deutschland

**VERARBEITER**

Bietsch Holzverarbeitung, Ofterschwang



## „Eine der größten Skiflugschanzen der Welt“

Nach umfangreichen Umbaumaßnahmen, bei denen die Heini-Klopfer-Skiflugschanze fit für die Skiflug-WM 2018 gemacht wurde, steht der schiefe Turm von Oberstdorf seit Anfang Juli den Besuchern wieder offen. Genießen Sie den faszinierenden Ausblick über den Freibergsee und das Stillachtal und tauchen Sie ein in die Skifluggeschichte Oberstdorfs. „Die baulichen Besonderheiten bestanden in der Montage der Fassadenelemente in über 90 m schwindelerregender Höhe. Die Grundfassade inklusive der Herstellung der „Adlerhorstopptik“ und Verglasung erfolgte in einer sensationellen Zeit von nur 3 Arbeitstagen“, so Franz-Josef Bietsch, Holzverarbeitung Bietsch.



3,33 m

Schanzentischhöhe

72 m

Gesamthöhe Anlaufurm

39 Grad

Neigung Anlauf

122,5 m

Anlaufänge inkl. Schanzentisch

58 Stück

Anzahl Startstufen

### Skifliegen erleben

Fühlen Sie sich wie ein Skiflieger! Besichtigen Sie die neue Heini-Klopfer-Skiflugschanze, eine der größten Schanzenanlagen der Welt. Mit neuem barrierefreien Schrägaufzug gelangen Sie mühelos zum „Fuß“ des Schanzenturms. Von hier überblicken Sie das gesamte Gelände. Der Aufzug dient natürlich auch als Aufstiegshilfe zu den Wanderwegen rund um den Freibergsee.

Erleben Sie den grandiosen Ausblick vom „schiefen Turm von Oberstdorf“ ins Stillachtal, auf den Freibergsee und die Oberstdorfer Bergwelt. 70 Meter über dem Boden stehen und nachempfinden, was einem Sportler durch den Kopf geht, wenn er hier oben auf dem Balken sitzt. Die Flugschanze kann täglich besichtigt werden. Nähere Informationen unter: [www.skiflugschanze-oberstdorf.de](http://www.skiflugschanze-oberstdorf.de)

## GUTMANN-Referenzen

Lassen Sie sich von unseren Referenzen inspirieren. Alle Objekte wurden von der GUTMANN Bausysteme GmbH oder von GUTMANN Middle East LLC konzipiert und realisiert. Wir bieten die Möglichkeit, Fenster, Türen und Fassaden so einzusetzen, wie es das bauliche Konzept vorsieht. Ganz gleich, ob der Schwerpunkt auf öffentlicher oder auf privater Nutzung liegt. Ihre Kreativität zu unterstützen und außergewöhnliche Lösungen zu finden, ist für uns ein besonderer Anreiz. Wie kein anderer Systemhersteller setzt die GUTMANN Bausysteme GmbH auf die Modularität, Vielseitigkeit und Kombinierbarkeit ihrer Produkte.



**SYSTEM** MIRA Therm 08

**BAUBEGINN** 2016

**FERTIGSTELLUNG** 2016

**ARCHITEKT** Pierluigi Pastori



**SYSTEM** GWD 070

**BAUBEGINN** 2014

**FERTIGSTELLUNG** 2015

**ARCHITEKT** Raumwerk AG, Amriswil, Schweiz



© PDSIGN Photography and Editing – Pascal Rohner, Zürich/Schweiz

Harmonisch gelingt die räumliche Anbindung des neuen Gewerbebaus in Kreuzlingen, der in einer Bauzeit von nur einem Jahr in der Industriezone, entlang der Eisenbahnlinie, ent-

stand. Vordergründig war den Architekten und dem Bauherrn eine moderne Formensprache mit klarer Kubatur wichtig, sowohl optisch als auch funktional. Gleichfalls standen groß-

zügige Verglasungen für einen ungehinderten Blick nach draußen und einen erhöhten Einfall natürlichen Lichts bei gleichzeitiger Energieersparnis im Fokus.





*Quartier West, Darmstadt*



**SYSTEM** GWD 080i Fenster & Absturzsicherung FPS

**BAUBEGINN** 2016

**FERTIGSTELLUNG** 2018

**BAUHERR** unit Gesellschaft für Projektentwicklung mbH

**BAUVOLUMEN** 16.410 m<sup>2</sup>

**ARCHITEKT** Max Dudler



Im Quartier befinden sich unterschiedliche Nutzungen – Hotel, Restaurant, Konferenz und Büro – direkt nebeneinander und beleben den Ort über den Tag hinaus. Unterirdisch sind die Gebäude durch eine gemeinsam genutzte Tiefgarage verbunden. Die Gestaltung des Bürogebäudes ermöglicht einen flexiblen Innenausbau als Zellentyp, Großraumbüro oder Kombibüro. Der L-förmige Riegel bildet zwei Hauptzugänge, die über den Innenhof erschlossen werden. Diese sind als repräsentative Eingangsbereiche mit zweigeschossigem

Luftraum ausgebildet. Natursteinböden und Aufzugsportale aus Naturstein runden den hochwertigen Eindruck ab. Die Obergeschosse können in vier mögliche Mieteinheiten unterteilt werden (250 m<sup>2</sup> – 450 m<sup>2</sup>). Eine flexible Zusammenschaltung der Mieteinheiten ermöglicht die Anmietung durch verschieden große Unternehmen. Im großzügigen Erdgeschossbereich des Hotels befinden sich die Lobby und das Restaurant. In den Obergeschossen entstanden 178 Hotelzimmer.

**SYSTEM** Pfosten-Riegel-Fassade F50+

**FERTIGSTELLUNG** 2018

**BAUHERR** Schwarz Immobilien Management GmbH & Co. KG

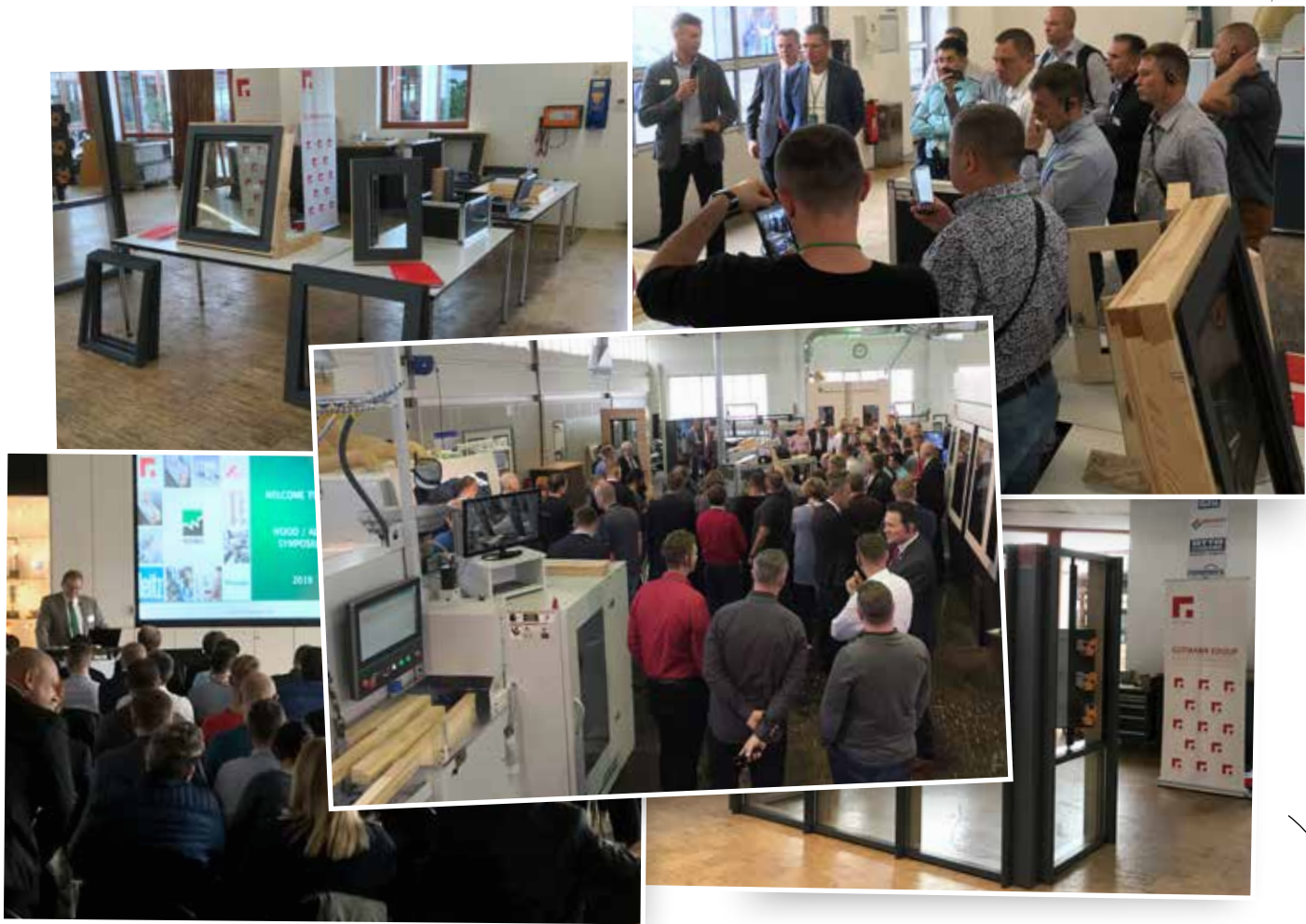
**BRUTTOGRUNDFLÄCHE** 9.800 m<sup>2</sup>

**ARCHITEKT** Auer Weber Architekten

Der TUM Campus Heilbronn wurde Ende Januar 2019 feierlich eingeweiht. Es ist der jüngste Standort der Technischen Universität München und der erste Campus einer bayerischen Hochschule in Baden Württemberg. Mit seiner hellen Klinkerfassade und den klar gruppierten Fensterbändern ist das Hochhaus ein unverkennbarer Bestandteil des Bildungscampus. Innen verbinden Lufträume die Geschosse, große Flure werden zu Aufenthaltszonen und Treffpunkten. Glasverkleidete Eingangsbereiche prägen die Zugänge in die Geschosse. Alle verwendeten Materialien sind dauerhaft und sorgfältig aufeinander abgestimmt.

*TUM Campus, Heilbronn*





AKTUELLES > EVENTS

## Holz/Aluminium-Symposium 2019

Das Event war ein voller Erfolg! Unter dem Motto: „Herzlich willkommen zu einer spannenden Gipfel-Tour“ konnten die Projektpartner GUTMANN, Leitz, ProLogic, Roto und WEINIG nahezu 200 Gäste zum Holz/Alu-Symposium 2019 begrüßen.

*Vielen Dank  
für die guten  
Gespräche!*

Neuheiten und Wissenswertes wurden den Besuchern bei aufschlussreichen Impulsvorträgen durch die teilnehmenden Projektpartner und bei geführten Rundgängen an den unternehmenseigenen Show-Inseln präsentiert. Neben den Vorträgen stand natürlich auch das Networking im Fokus.

GUTMANN präsentierte das Thema: „Wir bewegen Ideen“ und zeigte praxisnah die Vorteile der Modularität der unterschiedlichsten Holz/Alu-Fenstersysteme auf gleichem Holzquerschnitt. Parallel dazu präsentierte Fa. Lohmann am GUTMANN-Stand die Vorzüge des Glas-Verlebens mit Klebeband im Flügel.

Ein weiteres Thema war zum Beispiel „Smarter Beschlag“ von Roto. Dabei wurde der in Kooperation mit GUTMANN entwickelte Schiebeschlag Patio Inowa vorgestellt.

Leitz dagegen präsentierte „Zukunftsweisende Systemlösungen für den Fensterbau“ – u.a. mit den HSC HighSpeed-Werkzeugen, sowie das mit GUTMANN abgestimmte Fenstersystem ClimateTrendStyle (kurz CTS).



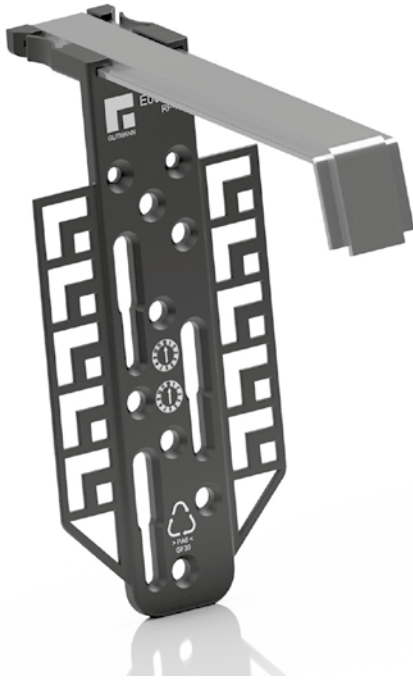
WEINIG demonstrierte als „Partner im Massivholzbereich“ eindrücklich die enormen Leistungen der neuesten Maschinen-Generation – vom Aushobeln, über das Profilieren bis hin zur automatischen Leimangabe mit Einschleifen von Holzdübeln.

Der Projektpartner ProLogic widmete sich der „Schnittstelle im Betrieb“ und erfasste die Produktionsdaten für die Musterfenster vor den Augen der Gäste mit der neuen Software-Generation FenOffice NG, die eine direkte Übermittlung an die Maschinen ermöglicht. Das Feedback der Gäste war durchweg positiv und bestätigte das gewählte Format mit kurzen Impulsvorträgen, geführten Touren zu den Show-Inseln und genügend Zeit zum Networking. Die WEINIG Event-Location und das Catering rundeten die Veranstaltung perfekt ab.

Die GUTMANN Bausysteme GmbH möchte sich hiermit bei den Projektpartnern für die Zusammenarbeit und bei den Besuchern für die informativen Gespräche bedanken!



## GUTMANN Fensterbankhalter RP-KSI



GUTMANN ergänzt erneut sein Zubehörprogramm für Aluminium-Außenfensterbänke. Hierbei wird wieder kompetent und konsequent der Systemgedanke bekräftigt. Der neue, innovative GUTMANN Fensterbankhalter RP-KSI ist aus hochwertigem Polyamid-Kunststoff gefertigt. Der Werkstoff bewirkt eine wesentliche Verbesserung der Dämmwerte in der Fassade. Der Halter trägt der deutlichen Tendenz zu hochdämmenden Mauersteinen ohne WDVS Rechnung. Er ist für die Montage bei Wandaufbau ohne WDVS mit einer Putzdicke von ca. 20 mm geeignet. Mit dem neuen Zubehörteil aus dem Hause GUTMANN ist neben einer sicheren Stabilität auch eine schnelle Befestigung der Fensterbank gewährleistet - dank eines intelligenten Klipsmechanismus im vorderen Bereich des Halters. Bei der Verarbeitung ergibt sich somit ein zusätzliches Plus. Der GUTMANN Fensterbankhalter RP-KSI ist für den Einsatz in den GUTMANN Fensterbanksystemen GS 40 und GS 25 geeignet.

### Produktdetails

- + Zur sicheren Fixierung der Fensterbank
- + Einsatz bei Wandaufbau ohne WDVS
- + Wirtschaftlich schnelle Montage durch Schrauben oder Kleben
- + Gemäß Einbaurichtlinien ab 150 mm Ausladung einzusetzen
- + Wesentliche Verbesserung der Dämmwerte
- + Stufenlos verstellbar mittels Spannfedern



Produktdatenblatt:

[www.gutmann-bausysteme.de](http://www.gutmann-bausysteme.de)

*Coming soon!!*

## GUTMANN FENSTERBANK Konfigurator

Aluminium-Fensterbänke nach Maß! Mit dem cleveren Konfigurator einfach und schnell Ihre Wunschfensterbank planen und bestellen. Wählen Sie Ihre Ausladung, Farbe und das passende Zubehör. Komfortables Planungstool für eine Vielzahl von Anwendungsfällen.



Output digitaler Bestellungen an GUTMANN bzw. GUTMANN Handelspartner



Einfache Bedienung. Unkomplizierter Bestellvorgang. Sicher und transparent.



Beschichtung nach RAL, DB, Trend, Decoral, Eloxal, etc.



Auswahl aus über 650 Pulver-/Oberflächenvarianten, lagerführend.



Positionsbezogen incl. Zubehör konfektioniert. Zubehör optional vormontiert.



90° bzw. 135° Außen- und Innenecken mit Systemzubehör konfigurierbar



Alles aus einer Hand, schnelle Lieferzeiten.



Lieferzeit Lagerfarben 48 h; Lieferzeit Beschichtung 7 Arbeitstage.



Profile bis zu einer Länge von 7,5 m können verarbeitet werden!

NEUE VERBUNDANLAGE IN BETRIEB GEGANGEN

## Alles unter einem Dach

Die Lücke ist geschlossen. Seit Mitte Juli vereint die GUTMANN Bausysteme in ihrem Stammwerk Weißenburg alle Produktionsprozesse für Profilkonstruktionen unter einem Dach. Der letzte Schritt war eine Anlage, die automatisiert einzelne Aluminiumprofile (Halbschalen) und Verbundstege zu thermisch getrennten Verbundprofilen zusammenfügt. GUTMANN geht damit konsequent den Weg, Prozessketten zu verkürzen, Schnittstellen zu reduzieren sowie Aufgaben und Prozesse an einem Standort zu bündeln – mit dem Ziel den Kunden schneller, sicher und verlässlich zu beliefern.

Von der eigenen Werkzeugkorrektur übers Pressen, Beschichten und Verbinden reicht jetzt die Fertigungstiefe bei GUTMANN, die in der Branche ihresgleichen sucht. Da alles aus einer Hand entsteht, kann das Unternehmen deutlich schneller, flexibler und kontrollierter den Kundenbedürfnissen gerecht werden.

*Wir können vorgefertigte Halbschalen lagermäßig vorhalten und daraus individuelle Verbundprofile fertigen*

”

sagt Geschäftsführer Arnd Brinkmann. Darüber hinaus entfallen im Vergleich zu traditionellen Produktionsabläufen mit externen Partnern die zeitraubenden, aufwändigen und auch risikoreichen Transportprozesse.

Die neue Anlage – ein Produkt des Schweizer Herstellers Müller Technologies – besteht aus mehreren Modulen. Auf Montagetischen werden die einzelnen Komponenten zunächst bereitgestellt, automatisch gerändelt und in Position gebracht, ein Einschubautomat zieht die Verbundstege in die beiden Halbschalen ein. Die vormontierte Baugruppe wird automatisch zu einer Einrollanlage weitergeführt, die mit Hilfe von insgesamt zwölf Anrollscheiben die Führungsstege der Halbschalen umformt und die Verbundstege schubfest mit den Halbschalen verbindet. Die Anrollscheiben werden automatisch justiert, so dass ein Wechsel zwischen unterschiedlichen Profilgeometrien ohne größere Vorbereitungsarbeiten möglich ist. Die Anlage verarbeitet Profile bis zu einer Länge von 7,5 Metern, die Durchlaufzeit pro Profil beträgt etwa 20 Sekunden.



Durchlaufzeit pro Profil

Mitte Juli hat die Mannschaft von Produktionsleiter Simon Brunauer die Anlage in Betrieb genommen, „bereits vier Wochen später war die volle Produktionsleistung erreicht“, sagt der Produktionschef nicht ohne Stolz.





FARBEN LIEGEN IM TREND

## Schwarz-Weiß war gestern – jetzt wird's bunt!

Bereits 2018 wurde am Standort in Weißenburg in eine hochflexible Horizontalbeschichtung mit zwei Schnellwechselkabinen investiert. Neben der Horizontalanlage und dem Eloxalwerk ist jetzt auch eine hoch innovative Vertikalbeschichtung mit zwei einzigartigen X-Kabinen im Einsatz. Somit können alle Anforderungen in puncto Oberfläche vollständig erfüllt werden. Das Unternehmen wurde in den Bereichen GSB Beschichtungsklassen Premium und Sea Proof der GSB International e.V. (Gütegemeinschaft für die Stückbeschichtung von Bauteilen e.V. GSB international) im Jahr 2019 zertifiziert.

/ **01**

### Horizontal/Vertikal

Ob Stangenware bis 7,50 m Länge, Rahmen, Zubehör oder Kantteile, wir können jede Anforderung seitens unserer Partner dank der beiden Beschichtungsanlagen optimal ausführen. Eine der beiden Linien ist auf eine hohe Wechselrate ausgelegt, sodass am Tag bis zu 60 verschiedene Farben gefahren werden können.

/ **02**

### 650 Pulver-/Oberflächenvarianten

Ab sofort können Partner zwischen 650 Pulver-/Oberflächenvarianten wählen. Bequem und transparent: GIB bildet alle Varianten inklusive Preisinformation ab. Weitere Farben sind auf Anfrage möglich. Top-Priorität hat auch die Liefersgeschwindigkeit. Die Kundenzufriedenheit ist heute eng mit der Liefersgeschwindigkeit gekoppelt. Die Beschichtung ist so ausgerichtet, dass die Losgröße 1 wirtschaftlich umgesetzt wird.

/ **03**

### Hochwetterfest

Hochwetterfest – auch hier wurde optimiert. Die Spitzenreiter unter den Farben sind jetzt auch als hochwetterfeste Variante bestellbar. Der Glanzgrad der Oberflächen wird zwischen glatt matt und Feinstruktur matt unterschieden.

/ **04**

### Wirtschaftlichkeit

Die Preislogik wurde dahingehend angepasst, dass hochwetterfeste Pulver und Feinstrukturoberflächen deutlich günstiger angeboten werden können.

# Lust auf Farbe?

Wie wichtig ist der Beratungsaspekt „Farbe“? Lässt sich mit einer überzeugenden Farbberatung ein Kunde zum Fan gewinnen? Ist die Oberflächenqualität und -vielfalt ein wichtiges Verkaufsargument? Wir haben uns einmal umgehört...

Martin Kampwirth  
Leiter Produktmanagement  
EGE GmbH



Gregor Bröcking  
Geschäftsführer  
Bröcking Fenster GmbH  
& Co. KG



## No. 1

*Wie wichtig ist Ihnen Kunden die Farbe an der Fassade bzw. am Fenster? Wie viel Zeit verbringen Sie im Verkaufsgespräch mit der Farbgestaltung der Bauelemente?*

**Martin Kampwirth**, Leiter Produktmanagement EGE GmbH : Sehr wichtig – selbst im Bereich Kunststoff beträgt unser Farbanteil um 50%, im Bereich Aluminium ist er weitaus höher, da spielt Weiß nur noch eine untergeordnete Rolle. Im Verkaufsgespräch geht die Farbwahl meistens zügig; der Kunde weiß in der Regel, welchen Farbton er will. Es geht dann eher um Details, z.B. dem Kunden zu erklären, dass er mit einer Feinstrukturoberfläche eine wesentlich unempfindlichere Lösung als in glatt erhält.

**Michael Leopold**, Geschäftsführer Fensterbau Leopold: Unseren Kunden ist die Farbgestaltung an Fenstern und der Fassade von extremer Bedeutung, wir verbringen auch viel Zeit mit den Kunden und der Farbgestaltung. Es sollen ja die „Augen“ des Hauses werden.

**Gregor Bröcking**, Geschäftsführer Bröcking Fenster GmbH & Co. KG: Sehr wichtig, die Abstimmung zwischen Fensterfarbe und Fassadenfarbe erfolgt sehr oft durch Bemusterung.

**Jan Sehlmann**, Geschäftsführer Sehlmann Fensterbau GmbH: Wir kennen unsere Kunden und produzieren nicht für einen anonymen Markt, wie viele der großen Marktteilnehmer. Unsere Kunden für Holz- und Holz-Metallfenster möchten das Loch in der Fassade nicht nur verschließen, sondern haben entsprechende Vorstellungen, Ansprüche und Wünsche an eine individuelle Ausführung. Unsere Kunden legen sehr viel Wert auf diese Wohlfühlatmosphäre, in Verbindung mit Wellness und Green Living.

## No. 2

*Ist die Oberflächenqualität und -vielfalt ein Verkaufsargument für Sie?*

**Martin Kampwirth**: Auf jeden Fall! Früher gab es Alu Weiß zum Grundpreis und Farben mit fetten Aufpreisen – damit kommen wir heute nicht mehr weit.

**Michael Leopold**: Ja, die Qualität und Vielfalt macht es gerade spannend und wir nutzen es auch gerne im Verkaufsgespräch. Hier hat GUTMANN mit dem „Exklusiv“ und „Premium“ Farbfächer eine tolle Basis geschaffen.

**Gregor Bröcking**: Ja, wir arbeiten sehr viel mit dem „Exklusiv-Farbfächer“ von GUTMANN.

**Jan Sehlmann**: Wir nehmen uns viel Zeit, um gemeinsam mit unseren Kunden das für sie optimale Fenstersystem zu ermitteln und die einzelnen Materialkomponenten aufeinander abzustimmen. Neben den zu berücksichtigenden bauphysikalischen und technischen Anforderungen wird ein besonderes Augenmerk auf die Oberflächengestaltung sowie Profilierung der Fenster- und Fassadenelemente gelegt. Hierfür fertigen wir häufig verschiedene Oberflächenmuster oder auch komplette Musterfenster bzw. -fassaden an, damit ein ganzheitliches Farbkonzept erstellt werden kann. Neben der Farbgestaltung des Fensterrahmens innen und außen gilt es die Holzart, Verglasung, Randverbund, Versiegelung, Dichtungen, Beschläge, Fenstergriff, Fensterbänke, Kantungen, Futter, Absturzsicherung, Schwellen, Lüfter, Sonnenschutz, Verblendstein, Bodenbelag etc. sorgfältig aufeinander abzustimmen.



Jan Sehlmann  
Geschäftsführer  
Sehlmann Fensterbau GmbH



## No. 3

*Welche Vorlieben sind gerade besonders häufig anzutreffen – alles grau in grau oder gibt es auch „Ausreißer“?*

**Martin Kampwirth:** Grau ist absolut dominant, allerdings nicht nur mehr Anthrazit, sondern auch hellere Grautöne. Wir meinen auch, zarte Trends Richtung Braun zu erkennen. Interessanter wird es bei den Haustürfüllungen: Da gibt es spannende Oberflächendesigns z.B. in Stahl oder Beton.

**Michael Leopold:** Man merkt schon die Farbtrends, im Moment gerade viele Grautöne, aber wir versuchen auch andere Farbtöne zu beraten und haben auch immer wieder Erfolg, nach dem Motto „Normal kann jeder“.

**Gregor Bröcking:** Dunkle Grautöne sind in der Tat sehr begehrt, RAL 7016 ist jedoch so langsam als „Standard-Massenton“ verpönt. Schwarz und Eloxaltöne sind im Kommen!

**Jan Sehlmann:** Bei den äußeren Aluminiumprofilen ist aktuell eine kantige Ausführung, gern auch flächenbündig in matten Grautönen gefragt. Neben Anthrazit auch häufig DB-Töne oder Eisenglimmer bzw. ein strapazierfähiger Strukturlack in Verbindung mit einer inneren Naturholzoberfläche, vorzugsweise nur geölt. Je designorientierter die Architekturbüros sind, desto häufiger werden wieder verstärkt Eloxaltöne nachgefragt. Für die Revitalisierung des Wehrhahncenters in Düsseldorf (Bürogebäude mit 1500 Holz-Aluminium-Verbundfenstern) fiel die Wahl auf den Farbton E4 C31, geschliffen und gebürstet. Ein warmer Bronzefarbton der nach intensiver Bemusterung zu gefallen wusste und je nach Blickwinkel, Sonnenstand und Tageszeit unterschiedliche Farbspiele zulässt. Das Architekturbüro Ortner&Ortner Baukunst aus Berlin hat damit eine elegante und lebendige Fassade erschaffen. Das Ganze wurde kombiniert mit einer inneren hellen Lärchenholzoberfläche, die eine angenehme Arbeits- und Lernatmosphäre vermittelt.

## No. 4

*Genügt ein Standard-Repertoire von wenigen Farbtönen oder kann man dem Kunden mit seiner ganz speziellen Farbe auch besonders glücklich machen?*

**Martin Kampwirth:** Die richtige Mischung macht's. Aus unserer Erfahrung kommt man mit einer gut sortierten Top-Ten ziemlich weit – da werden sich die meisten Kunden einsortieren und nehmen gerne den Preisvorteil mit. Zu viel Auswahl kann, bei Farben und auch sonst wo, schnell verwirren. Aber natürlich realisieren wir gegen fairen Aufpreis auch darüber hinausgehende Farbwünsche.

**Michael Leopold:** Der Standard reicht uns schon lange nicht mehr und die Kunden schätzen es sehr. Unser Außendienstler von GUTMANN, Herr Egenhofer, stellt uns auch immer die neuen Farben vor, bravo!

**Gregor Bröcking:** Ja, individuelle Wünsche sind häufig vorhanden, vom Kunden und insbesondere von deren Architekten, die diese exklusiven Bauvorhaben umsetzen.

Michael Leopold  
Geschäftsführer  
Fensterbau Leopold

## No. 5

*Welche Vorlieben bezüglich des Glanzgrads oder anderer Effekte sind gerade besonders beliebt?*

**Martin Kampwirth:** Glänzend gibt es fast nur noch bei Weiß, die Grautöne überwiegen in matt. Wir forcieren ganz bewusst Feinstruktur-Oberflächen, da sich diese in der Praxis als deutlich robuster und alltagstauglicher bewährt haben – und wenn der Kunde zufrieden ist, sind wir es auch.

**Michael Leopold:** Matte Töne und Strukturlack sind besonders beliebt!

**Gregor Bröcking:** Matte Oberflächen oder auch Feinstruktur sind sehr begehrt!

**Jan Sehlmann:** Zur Zeit sind wir bei der Werk- und Montageplanung für den Lanserhof Sylt. Hier haben die Architekten Ingenhoven für die Pfosten-Riegel-Fassaden einen äußeren Bronzeton E6 C34 ausgewählt, in Verbindung mit einer inneren natürlichen Eichenholzoberfläche. Somit ist ein passendes Produkt für die außergewöhnliche Lage und Beanspruchung gewählt worden. Gleichzeitig wird dem hohen Anspruch der späteren Gäste Genüge getan. Für Schulen und Kindergärten werden häufiger etwas farbenfrohere Oberflächen auf der Außenseite bevorzugt. So erhält die „Kita Bunte Stifte“ in Wismar Aluminiumschalen mit den Farbtönen RAL 2002 (Blutorange) und RAL 7006 (Beigegrau) sowie die Waldschule in Buchholz den RAL Designton 040 40 30 glatt matt (Rostbraun). In beiden Bildungsstätten wurde innenseitig ein helles Fichtenholz für ein angenehmes Lernklima gesetzt.





## KUNDENSTORY

# Weil man sich aufeinander verlassen kann

Seit fünf Jahrzehnten arbeiten die Arlt Fenster-Türenbau GmbH und die GUTMANN Bausysteme GmbH zusammen

Wer nicht genau weiß, wo er abbiegen muss, fährt an dem Firmengelände glatt vorbei. Eine kleine Einfallstraße führt in die mittelfränkische Gemeinde Neuendettelsau bei Ansbach, ein schüchternes Schildchen weist den Weg in den Hof, die Gebäude mit dem Firmenschriftzug stehen erst in der zweiten Reihe – fränkisches Understatement at it's best.

Dabei spielt die Arlt Fenster-Türenbau GmbH seit drei Generationen in der ersten Reihe, wenn es um Qualitätsprodukte in diesem Marktsegment geht. Seit jeher bilden Qualitätsstreben und Zuverlässigkeit die Grundfesten für die Produkte und Leistungen des Schreinereibetriebs, der am 9. November 2019 sein neunzigstes Gründungsjahr feierte. Die Angebotspalette umfasst nahezu alle Holzprodukte rund um den Fassadenbereich: Fenster in Holz- und Holz-Alu-Bauweise, Hebe/Schiebe- und Haustüren, Pfosten-Riegel-Fassaden und Wintergärten.

## Hoher Anspruch

Peter Arlt, der das Familienunternehmen seit 2008 leitet, fertigt alle Produkte im eigenen Betrieb und montiert sie mit seinen Fachkräften auf der Baustelle. Dabei hat er vorwiegend das mittlere und das gehobene Preissegment im Blick, denn die steigende Komplexität der Bauelemente erfordert fundiertes handwerkliches Know-how. Die gesamte Prozesskette der Schreinerei von der eigenen Fertigung über die Rohstoffe und Zulieferteile bis zur Logistik und Serviceleistung ist durchgängig auf Perfektion ausgelegt.

*Neben den Holz/Alu-Fenstern fertigt die Schreinerei mit Hilfe von GUTMANN Elementen Holz/Alu-Fassaden, Hybrid-Fassaden sowie vollständig aus Aluminium bestehende Einspannfenster, Haustüren und Türsysteme.*

So ist es nicht verwunderlich, dass das Herz des Chefs für Holz/Alufenster schlägt: „Ein Eichefenster mit Alu-Vorsatzschale markiert eben den höchsten technischen Standard.“ Das Holz dafür – wie auch die anderen in der Produktion eingesetzten Holzarten Kiefer, Fichte und Lärche – bezieht er über bewährte Handelschienen aus einem Umkreis von 100 Kilometern und aus heimischer Forstwirtschaft, die Alusysteme von GUTMANN Bausysteme. Neben dem hohen Qualitätsniveau schätzt Peter Arlt das vollstufige Produktprogramm der Aluminiumspezialisten aus Weißenburg. „Über die GUTMANN-Palette können wir nicht nur alle

Systeme für Fenster, Türen und Fassade aus einer Hand beziehen, sondern auch die dazu passenden Kant- und Zubehörteile.“ Neben den Holz/Alu-Fenstern fertigt die Schreinerei mit Hilfe von GUTMANN Elementen Holz/Alu-Fassaden, Hybrid-Fassaden sowie vollständig aus Aluminium bestehende Einspannfenster, Haustüren und Türsysteme.

## Enge Vernetzung

Der Großteil der Bauelemente, die den Betrieb in Neuendettelsau verlassen, werden objektbezogen gefertigt. Der Großteil der Arbeitszeit und damit auch das Wissen der Fachkräfte soll folglich in die handwerkliche Umsetzung fließen anstatt in vorbereitenden Maßnahmen oder Routinearbeiten zu versickern. Im Schnitt plant Peter Arlt zwei Mitarbeiter pro Fenstereinheit ein und hat seinen Betrieb deshalb gezielt automatisiert: „Die Konstruktions- und damit auch die Fertigungspläne erstellen wir mit der Fensterbausoftware Klaes und der BIM-fähigen CAD-Software Spirit, die Fertigungsdaten gehen anschließend online in die Fertigung. Dort bündeln wir die Fenstertypen so, dass wir das Werkzeugmagazin an der Fertigungsanlage möglichst lange im Zugriff lassen können und so die Gubisch-Fensterlinie optimal auslasten.“ Parallel dazu erhält GUTMANN die Daten und mit ihnen eine Bestellung über die nächste Lieferung nebst Wunschtermin. „Während bei der Firma Arlt die Schreinerarbeiten laufen, fertigen wir die bestellten Aluminiumsysteme und liefern sie montagefertig und termingerecht zur Endmontage“, beschreibt GUTMANN-Vertriebs-



berater Stefan Treibmann die enge Vernetzung zwischen den beiden Unternehmen, die bereits seit Jahrzehnten zusammenarbeiten. Seit wann genau, weiß nicht einmal mehr der Chef: „1969 hat mein Vater die erste Holz/Alu-Konstruktion gebaut, kurz darauf begann die Kooperation.“

Wichtig ist für Peter Arlt, dass seine Partner die technische Entwicklung mitgehen – so wie er selbst sein Unternehmen auf dem Laufenden hält. Erst 2017 hat er mit einem Investitionsaufwand von rund einer Million Euro eine Oberflächenanlage installiert, in der sich Elemente mit Abmessungen bis zu fünf mal drei Metern in einem Stück beschichten lassen. Fluttunnel und Lackierroboter tragen die Schichten von der Grundierung bis zum Decklack und zur Lasur ohne Zwischenbehandlungen auf. Die Nebel der wasserlöslichen Lacke werden aufgefangen und in einem geschlossenen Kreislauf abgeschieden. Damit trägt Arlt nicht nur der Fürsorge gegenüber seinen Mitarbeitern und der Natur Rechnung, sondern verkürzt auch die Durchlaufzeiten und perfektioniert zugleich die Oberflächengüte seiner Holzprodukte. „Die Haptik ist ebenso wichtig wie die Optik“, beschreibt Peter Arlt den Trend zur Authentizität des Werkstoffes, den der Kunde auch spüren möchte.

### Sicherheit ist gefragt

Eine weitere Spezialität von Arlt ist der Einbruchschutz. Das Unternehmen ist für die Herstellung einbruchhemmender Produkte gemäß der Widerstandsklassen RC2 und RC3 zertifiziert und zudem beim Bayerischen Landeskriminalamt als Fachfirma für mechanische Sicherungseinrichtungen registriert. Die Voraussetzungen dafür sind streng: So muss ein RC3-Element beispielsweise der Hebelwirkung eines 70 Zentimeter langen Nageleisens

standhalten, das Glas darf splintern, aber nicht brechen. „Sowohl bei der Holzbearbeitung als auch bei der Beschlagsmontage ist höchste Präzision gefragt, denn trotz ihrer massiven Abmessungen sollen die Tür- oder Fensterflügel selbstverständlich leichtgängig öffnen und schließen“, sagt der Inhaber und verweist im gleichen Zuge auf die hohen Anforderungen an die Beschläge: Arlt verbaut exklusiv Siegenia-Produkte.

Vor dem Hintergrund des jahrzehntelangen Erfahrungsschatzes des Unternehmens und seinem strikten Qualitätscredo ist Arlt ebenso regelmäßig am Bau oder an der Renovierung hochwertiger privater Bauvorhaben beteiligt sowie an der Errichtung öffentlicher Projekte, u.a. Seniorenheime, Kindergärten, Schulen oder Krankenhäuser. Zu den besonders renommierten Adressen gehört Schloss Elmau, an dessen Wiederaufbau nach dem verheerenden Brand im Jahre 2005 Arlt maßgeblich beteiligt war. Auch das Eibseehotel im benachbarten Grainau steht auf der Referenzliste oder die Anna-Sophie-Schule in Künzelsau.

### Der Heimat verbunden

Die mittelfränkischen Handwerker sind zwar auf vielen Wegen quer durch Bayern und Baden-Württemberg unterwegs, vergessen dabei aber niemals ihre regionalen Wurzeln. So ist die kaufmännische und gewerbliche Ausbildung ein fester Bestandteil im Unternehmen. „Derzeit bilden wir einen weiblichen und einen männlichen Schreiner und eine Bürokauffrau aus“, erklärt Peter Arlt. Auch bei der Gestaltung des unmittelbar an das 7.500 Quadratmeter große Firmengelände grenzenden Kindergartens hat er an den Nachwuchs gedacht und mit Arlt'scher Qualitätsarbeit dafür gesorgt, dass dieser sich dort ungestört entfalten kann. Und wenn es um diejenigen in der Gesellschaft geht, die immer nur vom Pech verfolgt sind, sorgt das Unternehmen gemeinsam mit dem Bayerischen Schreinerverband über die Aktion „Sternstunden“ des Bayerischen Rundfunks für glückliche Gesichter. So, wie es Peter Arlt und seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch von ihren Kunden gewohnt sind.



Peter Arlt und Stefan Treibmann (v.r.n.l.)

### DIE ARLT FENSTER-TÜRENBAU GMBH



Am 9. November 1929 wurde der Schreinereibetrieb in Neudettelsau bei Ansbach von Wilhelm Arlt gegründet.



1950 kam ein Sägewerk dazu, 1968 hat mit Rudolf Arlt die zweite Generation den Betrieb übernommen.



Seit 2008 führen Peter Arlt und seine Ehefrau Manuela das Unternehmen.



Heute beschäftigt das Unternehmen 30 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von 3,2 Millionen Euro.

**Peter Arlt** ist sowohl Schreiner als auch Unternehmer aus Leidenschaft und engagiert sich entsprechend in zahlreichen Standes- und Wirtschaftsorganisationen. So ist er Obermeister in der Schreinerinnung Ansbach/ Westmittelfranken und zugleich Vorsitzender für den Bezirk Mittelfranken, stellvertretender Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Ansbach, Vorstandsmitglied im Fachverband der Schreiner in Bayern und dort Vorsitzender der Fachgruppe Fenster/Türen, stellvertretender Vorsitzender im Bundesfachbeirat Fenster/Fassade sowie Vorstandsmitglied des Instituts für Fenstertechnik in Rosenheim.

## So tickt der Fenster- und Fassadenmarkt

GUTNEWS-Leser sind überall auf der Welt anzutreffen – schließlich liefert GUTMANN als Systemhaus seine Produkte in viele Länder auf dem Globus. Für alle Unternehmen ist die Kenntnis über das Marktgeschehen einzelner Länder von sehr hoher Bedeutung. GUTNEWS wird deshalb in jeder Ausgabe Marktzahlen, Ereignisse und Ausblicke eines bestimmten Landes genauer fokussieren. Im ersten Teil dieser Reihe werden wir den Heimatmarkt der GUTMANN Bausysteme GmbH Deutschland näher beleuchten – wir blicken gleichzeitig aber über die Grenzen hinaus auf den gesamteuropäischen Raum.



### Was passiert auf dem Bau?

**Martin Langen** hat als Geschäftsführer der Prognoseexperten B+L Marktdaten auf den Rosenheimer Fenstertagen im Oktober die neuesten Untersuchungsergebnisse und Markteinschätzungen zur Bauentwicklung und deren Auswirkungen auf den Fenstermarkt dargestellt. Schauen wir auf seine Zustandsbeschreibungen für die Bauentwicklung in ganz Europa: Als auffällig charakterisierte Langen dabei beispielsweise Länder wie die Türkei. Der Wohnungsbau dort leide 2019 sehr stark unter den extrem hohen Zinsen. Auch wenn der Wohnungsbedarf weiterhin hoch bleibt, sind der Wohnungsverkauf und der Wohnungsbau um 30 Prozent eingebrochen. Schließlich lassen bei Zinsen über 20 Prozent potenzielle Käufer mit genügend Eigenkapital ihr Geld lieber auf der Bank liegen. Erst wenn die Zinsen, wie angekündigt, unter 10 Prozent fallen, werde wieder Bewegung in diesen Markt kommen.

Die polnische Bauentwicklung ist stabil und hat von einer in Deutschland wenig beachteten Seite zusätzliche Nachfrage erhalten: In den vergangenen Jahren sind über 1,2 Mio. Ukrainer nach Polen gekommen. Viele von ihnen arbeiten im boomenden Bausektor. Sie ersetzen die vielen polnischen Fachkräfte, die auf Baustellen in Deutschland oder England ihr Geld verdienen.

Genau das Gegenteil ist in der Schweiz zu beobachten. In einer Volksabstimmung haben die Schweizer entschieden, die Zuwanderung zu reduzieren. Auch wenn diese lediglich von rund 80.000 Netto-Einwanderern 2016 auf 45.000 in 2018 zurückging, sinken in großen Teilen der Schweiz deshalb die Mieten. In der Folge wird der Wohnungsbau in den Jahren 2020/2021 zurückgehen. Eine ähnliche Entwicklung ist in Schweden zu beobachten. Mit einer sehr starken Zuwanderung von 2014 bis 2017 boomten die Wohnraumnachfrage und der Wohnungsbau. Durch den hohen Anteil der Vorfertigung im Wohnungsbau konnten die Fertigstellungszahlen extrem schnell gesteigert und der Bedarf schnell gedeckt werden. In 2019 sinken die Hauspreise in fast ganz Schweden. Selbst in Stockholm gehen Nachfrage und Preise zurück. Damit wurde auch hier der Bauhöhepunkt überschritten.

### Deutschland: Bauzenit wird 2020 überschritten

Für Deutschland gehen die Prognoseersteller davon aus, dass der Bau 2020 seinen vorläufigen Höhepunkt erreichen wird. In Deutschland gilt dies gleichermaßen für den Wohnbau und den Nichtwohnbau. Insbesondere im Einfamilienhausbau wird die Anzahl der Fertigstellungen bis zum Jahr 2023 deutlich zurückgehen. Chancen ergeben sich dann im Bereich der Sanierung. Denn in den vergangenen Jahren haben Verarbeiter Sanierungsprojekte häufig abgelehnt, da sie mit dem Neubaugeschäft ausgelastet waren. Geht der Neubau jetzt zurück, werden diese Kapazitäten wieder frei.

Für die Fensterbranche ist dies eine gute Nachricht: Bei privaten Sanierern ist der Fensteraustausch die fünfthäufigste Maßnahme in der Sanierung. Neben Energieeinsparung und Schallschutz spielt bei den Maßnahmen häufig auch die Optik eine Rolle, gilt die Fassade doch als Visitenkarte eines Hauses. Insbesondere der Aspekt Schallschutz dürfte nach An-

sicht vieler Experten, die von der B+L befragt wurden, zukünftig im Fensterbau aufgrund von Nachverdichtung und städtischem Wohnungsbau weiter an Bedeutung gewinnen.

Nicht nur bei privaten Sanierern, sondern auch in der Wohnungswirtschaft ist der Fensteraustausch im Zusammenhang mit der energetischen Sanierung zudem wieder zum Thema geworden. Mehr als die Hälfte der Immobilien der Wohnungswirtschaft ist aktuell noch nicht vollständig energetisch saniert. Die Debatten und Beschlüsse zu Umweltschutz bzw. Energieeinsparung werden hier ein wichtiger Treiber sein. Eine aktuelle Studie der B+L zur Wohnungswirtschaft zeigt, dass hohe Sanierungsquoten und steigende Investitionen für Modernisierungsmaßnahmen zukünftige Potenziale für die Bauzuliefererindustrie bieten.



### Gewinner des Klimawandels

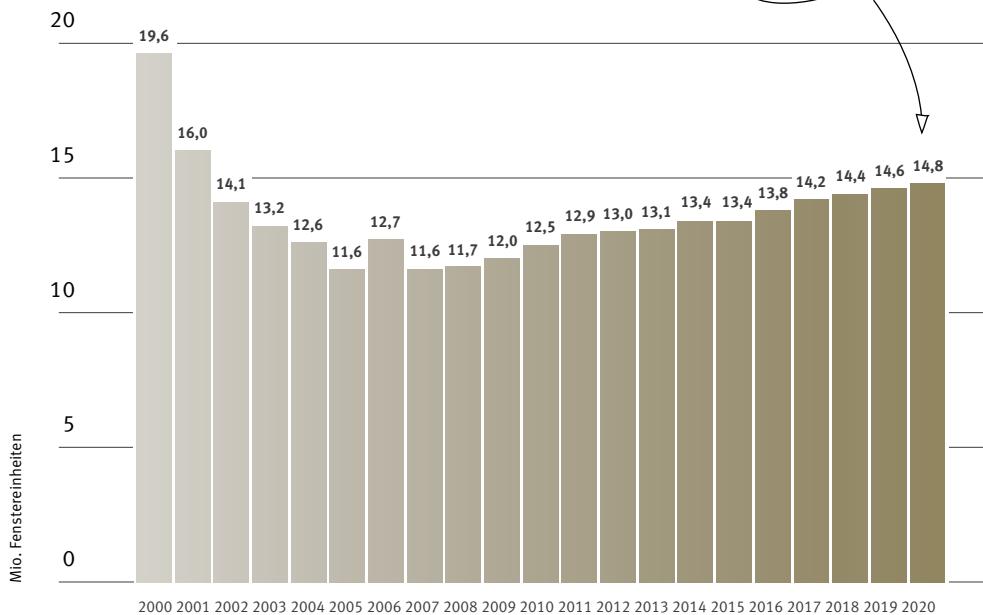
Ein mutmachendes Szenario zur Klimawende entwarf auch **Prof. Claudia Kemfert** vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) auf der Bühne der Rosenheimer Fenstertage. Anhand quantitativer, computerunterstützter Modelle lasse sich abschätzen,



## DIAGRAMM: FENSTERMARKT GESAMT

Quelle: heinzemedien.de

Schätzung für 2020:  
+1,4%



was Klimaschutz und Klimawandel, Energiepreis-Schwankungen oder nachhaltige Mobilität kosten würden. Und anhand dieser Modellberechnungen könne man konstatieren:

*„Wenn wir nichts tun, wird's noch teurer als wenn wir uns um den Klimaschutz bemühen. Klimaschutz ist bezahlbar und schafft zudem wirtschaftliche Chancen.“*

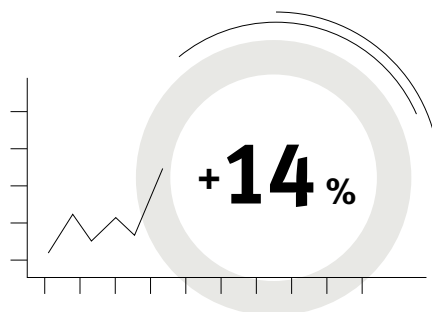
Diese Chancen hat das DIW besonders bei der Bauwirtschaft ausgemacht – insbesondere bei der deutschen Fenster- und Fassadentechnik: Moderne Bauelemente können die CO<sub>2</sub>-Emissionen von Gebäuden reduzieren und gleichzeitig vor den Folgen schützen. „Deutschland hat einen Modernisierungstau und braucht eine ökologischere Wirtschaftspolitik“, so Kempf. Dies muss auch stärker im Gebäudesektor erfolgen, beispielsweise durch eine Steigerung der Gebäudesanierung durch steuerliche Förderung oder Anreizprogramme. Mutige Unternehmer können aber jetzt schon aktiv werden und damit erfolgreich sein.

### So sieht der Verband Fenster + Fassade die Lage

„Die Lage ist nach wie vor super und das spürt das Bauhauptgewerbe“, so Holger Lipp, Vorsitzender des Ausschusses Statistik & Markt im VFF auf der letzten Fachtagung in diesem Jahr. Größtes Problem sei nach wie vor der Fachkräftemangel, und das Thema werde man so schnell auch nicht mehr los – man müsse sich dazu nur die Alterspyramide und die Zuwandererquote anschauen: Deutschland schrumpft.

Was die Wohnungsbau-Genehmigungszahlen angeht, glaubt Lipp daran, dass die aktuelle Zurückhaltung im nächsten Jahr wieder vorbei sei. Viele Indikatoren würden darauf hindeuten, dass der Mehrfamilienhausbau wieder anziehen werde. Zudem wies er auf der Tagung auf den massiven Bauüberhang von fast 700.000 Wohnungen hin. „Genehmigungen sind also vorhanden, die noch nicht realisiert wurden.“ Er sieht also weiter attraktive Marktbedingungen für Fensterbauer – und verwies dabei ausdrücklich auch auf ausländische Anbieter, die auf den deutschen Markt drängen.

Dr. Kaiser von der Heinze GmbH, die regelmäßig die Prognosezahlen für den VFF aufbereiten, sieht es ähnlich: Auch er erwartet einen Wiederanstieg der Baugenehmigungen für Mehrfamilienhäuser bereits im nächsten Jahr – er glaubt sogar an ein Plus von 14 Prozent in diesem Bereich.



Prognose Wiederanstieg der Baugenehmigungen

Was den allgemeinen Fenstermarkt in Deutschland angeht, so legen sich die Marktanalysten des Verbandes für das nächste Jahr jetzt auf

eine Steigerung auf 14,8 Mio. Fenstereinheiten fest. Der Markt wächst also nach wie vor (2018: 14,4; 2019: 14,6 Mio. FE), obschon das Wachstum deutlich abgeschwächerter auftreten werde als in den vergangenen Jahren. Bei den Rahmenmaterialien gebe es kaum signifikante Veränderungen – außer dass der Verband den Werkstoff Metall im nächsten Jahr etwas zurückgehen sieht – weil hier eine starke Kopplung an den Nichtwohnbau besteht und dieser im nächsten Jahr wohl etwas zurückgehen werde.



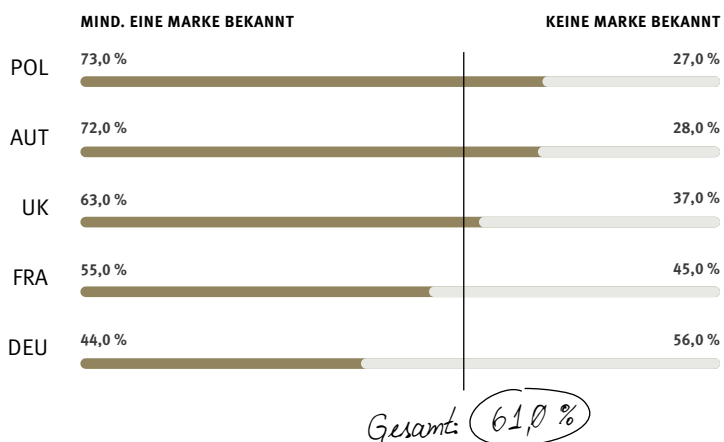
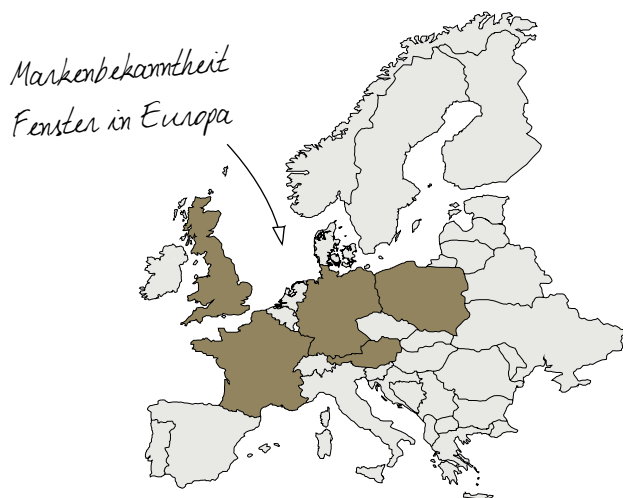
### Beschlagslieferant sieht Wirtschaft im Würgegriff der Politik

Eine aufschlussreiche Marktanalyse liefert alljährlich auch Roto-Holding-Vorstand **Dr. Eckhard Keill**: In diesem Jahr weist Keill eindringlich auf die Gefahren und negativen Auswirkungen der „von keinem Unternehmen beeinflussbaren“ politischen Rahmenbedingungen hin. Die Wirtschaft befinde sich „im Würgegriff der Politik“. Handelskonflikte zwischen USA und China sowie USA und EU, das „Brexit-Chaos mit nach wie vor ungewissem Ausgang“, die Krisenherde Syrien/Türkei, Hongkong/China, Iran/USA und Russland/Ukraine seien nur einige Beispiele. Hinzu komme das ebenfalls mit einem „hohen Konfliktpotenzial“ verbundene Geschehen im Zusammenhang mit dem Klimawandel. Protektionismus, Populismus und gesellschaftliche Ressentiments seien direkte oder indirekte Krisenfolgen.

Mit Blick auf Roto insbesondere der Fenster- und Türbeschlags-Division konstatiert der Alleinvorstand der Holding, dass diese erheblichen politischen Spannungen Spuren hinterlassen hätten. Die angesprochene Division liege beim Marktführer für Fensterbeschläge nur auf Vorjahresniveau. In seinem Ausblick formulierte er eine gute und eine schlechte Prognose-Nachricht: „Einige geopolitische Krisen werden 2020 aufgrund besserer Einsicht oder unter dem Druck der Umstände bereinigt.“ Das lasse für 2021 auf einen wirtschaftlichen Schub hoffen, der dann auch die Lage auf den relevanten Märkten verbessere.

## GROSSE GEOGRAFISCHE UNTERSCHIEDE HINSICHTLICH MARKENBEWUSSTSEIN

Quelle: IC Fenster Insight® Fenster der Zukunft in Europa 2019



Was die Roto-Situation speziell in Deutschland betreffe, müsse man per Ende Oktober ein leichtes Umsatzminus konstatieren. Der Marktverlauf werde geprägt durch einen ausbleibenden Neubauboom ebenso wie ein wegen fehlender Handwerkerkapazitäten schwaches Renovierungsgeschäft. Der Beschlagsexperte sieht schon seit einigen Jahren einen rückläufigen deutschen Produzentenmarkt in Folge des unvermindert steigenden Importdrucks.

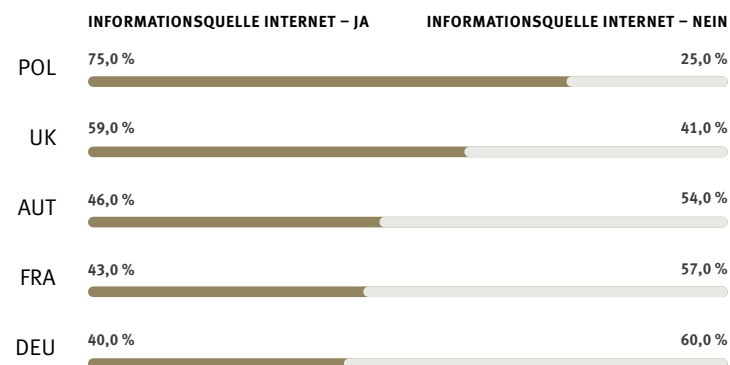
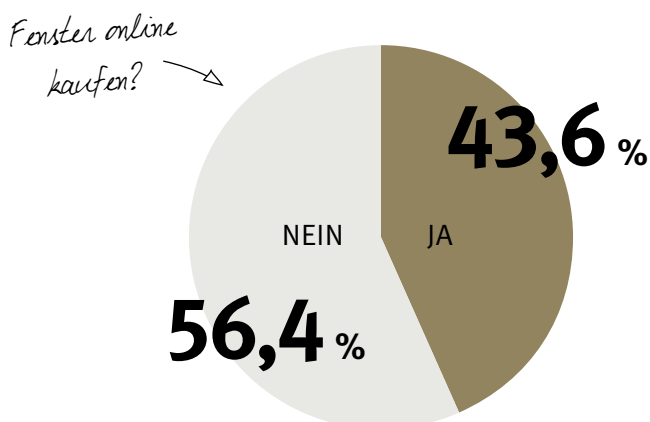
### Wo zählt die Marke, wo herrscht die Preisschlacht?

Das Produkt Fenster wird sich europaweit immer ähnlicher, aber in puncto Kaufverhalten sind die Unterschiede gigantisch. Wer im europäischen Fenstermarkt Erfolg haben möchte, sollte das unterschiedliche Kaufverhalten kennen und seine Verkaufs- und Marketingstrategie darauf ausrichten, so das Ergebnis der aktuellen Studie von InterConnection.

Aus dieser Studie möchten wir einige Erkenntnisse wiedergeben: Basis ist eine Befragung mit 500 Eigenheimbesitzern aus Deutschland, Polen, Frankreich, Österreich und Großbritannien.

## CUSTOMER JOURNEY: INFORMATIONS- UND KAUFVERHALTEN VON EIGENHEIMBESITZERN

Quelle: IC Fenster Insight® Fenster der Zukunft in Europa 2019



Das Marktforschungsinstitut hat Polen als das Land ausgemacht mit der höchsten Bedeutung von Fenstermarken: Oknoplast, Drutex & Co. haben es geschafft, ein ganz besonderes Markenbewusstsein zu schaffen. Ähnlich ist die Situation in Österreich, wo Internorm und Josko ähnlich gut abschneiden. Ganz anders ist die Situation in Deutschland, Top-Fenstermarken finden kaum Beachtung, während Velux (ein Dachflächenfensterhersteller) und Schüco (ein Systemgeber) wesentlich höhere Werte erzielen.

### Rabattjäger dominieren den deutschen Markt

Unterschiede gibt es auch was Kaufmotive und Preissensitivität anbelangt: In Deutschland gibt es den größten Anteil an Rabattjägern mit 35 %: Hier sind die Fensterkäufer oft auf Rabatte fixiert, vergleichen Preise und sind nicht bereit für Marken mehr zu zahlen. Ganz im Gegenteil dazu gibt es in Frankreich 35 % hochpreisauffine Fensterkäufer: Diese Kunden sind für Innovationen zu begeistern und zahlen gerne mehr, wenn das Produkt ihren hohen Anforderungen entspricht. Die Verteilung auf die Käufertypen ist in jedem der untersuchten Länder sehr unterschiedlich.

### Holzfensterkäufer sind nicht materialtreu

Auch das Fenstermaterial von Eigenheimbesitzern wurde bei der Fenster-Studie erhoben. PVC ist in allen untersuchten Ländern das am häufigsten verwendete Rahmenmaterial unter Eigenheimbesitzern, aber auch das beliebteste. Insgesamt sind Eigenheimbesitzer mit Kunststofffenstern zufrieden und kaum bereit auf ein anderes Material zu wechseln. Die Wechselbereitschaft ist mit 15 % niedriger als mit jedem anderen Material. Ein anderes Bild zeigt sich bei Holz. Quer durch Europa ist die Wechselbereitschaft von Eigenheimbesitzern mit Holzfenstern überaus hoch: Zwischen 53 % und 67 % der Holzfensterbesitzer würden sich beim nächsten Kauf für ein anderes Material entscheiden und zwar vorzugsweise für PVC. Die Holzfenster sind somit Opfer des hohen Wartungsaufwands und können (noch) nicht vom neuen Öko- und Klimabewusstsein profitieren. ■



SCHNELL UND BEQUEM ONLINE BEWERTEN

## Wir freuen uns auf Ihr Feedback zu unserer GUTNEWS!

Was können wir besser machen? Welche Themen interessieren Sie? Möchten Sie in der nächsten Ausgabe einen Beitrag veröffentlichen? Diese und weitere Fragen finden Sie in unserem Online-Fragebogen. Nehmen Sie sich einen Moment Zeit für uns. Mit Ihrem Feedback können wir unser Magazin noch mehr auf Ihre Wünsche und Interessen anpassen!



*So geht's*

Einfach QR-Code scannen oder folgenden Link eingeben:

<https://bit.ly/341ulyp>

Welche Elemente könnten wir Ihrer Meinung nach verbessern?

- Alles in Ordnung
- Schriftgröße
- Übersichtlichkeit
- Informationsgehalt
- Sonstiges: \_\_\_\_\_

Möchten Sie mehr Informationen zu unseren anderen Standorten?

- Ja
- Nein

Zu welchem Standort möchten Sie gerne mehr wissen?

- GUTMANN Bausysteme GmbH
- GUTMANN AG
- GARTNER EXTRUSION GmbH
- NORDALU GmbH

Auf welchem Medium möchten Sie die GUTNEWS lesen?

- Gedruckte Ausgabe (Print)
- Online-Ausgabe (Digital)

Haben Sie bereits die erste Ausgabe der GUTNEWS?

- Ja
- Nein

Wie zufrieden sind Sie mit der GUTNEWS?

- Sehr gut
- Gut
- Weniger gut
- Gar nicht

# HORIZON

MINIMAL FRAMES



© powered by Orama

GUTMANN HORIZON.

## FERTIGELEMENTE EINSCHLIESSLICH GLAS

Das neue minimalistische Schiebefenstersystem von GUTMANN besteht durch ein einzigartiges Panorama und bietet maximalen Lichteinfall. Leichte Bedienung und individuelles Design für ein grenzenloses Raumerlebnis mit höchstem Komfort.

Der Fensterrahmen kann komplett in Wand, Boden und Decke versteckt werden. Er ist vollständig verdeckt, sodass ein nahtloser Übergang einen ungestörten Blick ins Freie ermöglicht. Selbst im geschlossenen Zustand ist die Ansichtsbreite der Mittelsprosse nahezu unsichtbar.

### Interesse geweckt?

Fordern Sie Ihr persönliches Promotionpaket an.

+49 (0)9141 992 773

[info@horizonminimalframes.de](mailto:info@horizonminimalframes.de)

[www.horizonminimalframes.de](http://www.horizonminimalframes.de)

WENIGER

RAHMEN

IST MEHR

FREIRAUM



**GUTSCHEIN**

**500 €**

schenken wir Ihnen bei Ihrem  
Erstauftrag für HORIZON -  
Schiebefenstersysteme.

Gültig bis 31.03.2020