



GUTNEWS

AUSGABE 1/19

GUTMANN geht digital

Die digitale Vernetzung mit unseren Kunden ist eines der wichtigsten strategischen Entwicklungsfelder.

Seite 9

Beschichtungsanlage

Bringen Sie Farbe in Ihr Leben.
Pulverbeschichtung by GUTMANN.
Schnell & flexibel.

Seite 10

ORIGER

Die Kompetenz der Partner und die vertrauensvolle Zusammenarbeit bilden den Schlüssel zum Erfolg.

Seite 20

WAS ES NEUES GIBT

GUTMANN

- 03 **Vorwort**
- 04 **GUTMANN unter dem Motto:**
„When performance matters“ auf der BAU 2019
- 06 **GUTMANN-Referenzen**
 - Petrus-Jakobus-Kirche mit Gemeindehaus, Karlsruhe
 - Kulturhistorisches Zentrum, Westmünsterland
 - Einfamilienhaus, Bruchsal
 - Wohnanlage am Annaberg, Baden-Baden
- 07 **Wie wird sich das Bestell- und Kaufverhalten in der Zukunft ändern?**
Im Interview mit Arnd Brinkmann
- 09 **Die Digitalisierung der Vertriebswege**
- 10 **Farben liegen weiter im Trend**
Im Gespräch mit Arnd Brinkmann und Bruno Fijten
- 12 **„Man muss auch etwas dafür tun“**
Aus- und Weiterbildung mit GUTMANN in der Fenster- und Fassadenbranche
- 14 **„Wir sind einzigartig“**
Im Gespräch mit François Welker und Mario Odermatt

KOOPERATIONEN

- 16 **„Wir möchten, dass GUTMANN das größte Unternehmen für Fassaden im Nahen Osten wird“**
Partner im Nahen Osten
- 17 **Beleuchtung, Media-Fassaden und mehr**
Spectrum Lighting Technology

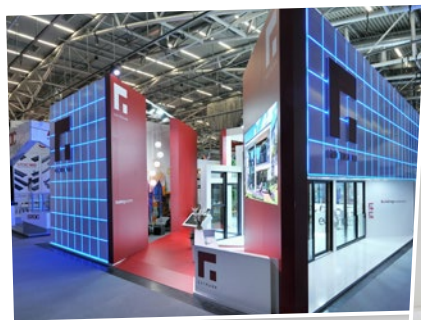
GUTMANN-EXPANSION

- 17 **Expansion Kanada und USA**
GUTMANN Nordamerika



KUNDEN

- 18 **„Es gibt nichts Schöneres als die Kundenzufriedenheit“**
Im Gespräch mit Michael Leopold
- 20 **Die Fassadenprofis aus Schieren**
Origer S.A. aus Luxemburg
- 20 **EF68/EF68+**
Das GUTMANN-Elementsystem



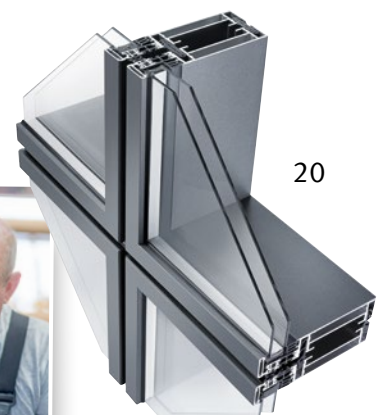
04



06



18



20

GUTNEWS – der Name ist Programm

Die Schöpfer des neuen GUTMANN-Kundenmagazins berichten über seinen Entstehungsprozess

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in den vergangenen drei Jahren haben wir uns intensiv um Schnittstellen gekümmert. Bei uns im Hause stehen sie im Fokus, weil sie weniger werden sollen, damit wir in Ihrem Sinne schneller und flexibler werden.

Andere Schnittstellen dagegen wollen wir pflegen, und dazu gehört allen voran der Austausch mit Ihnen, liebe Kunden. Ein bewährter Weg ist der direkte Kontakt über unsere Kollegen im Vertrieb und in der Anwendungstechnik. Ein neuer ist unser Kundenmagazin GUTNEWS, in dem wir künftig mehrmals im Jahr über Aktivitäten sowohl aus unserem Hause als auch über gemeinsame Projekte berichten möchten. Wir haben es soeben aus der Taufe gehoben und freuen uns, Ihnen heute die erste Ausgabe zu überreichen.

Unsere Kooperation soll stets unter dem Zeichen der Freude an der Arbeit und der Zusammenarbeit stehen. Die GUTNEWS sind ein Baustein dazu. Dabei betrachten wir das große Ganze ebenso wie das Detail, damit Sie am Ende jene maßgeschneiderte Lösung erhalten, die Sie benötigen und über die Sie zur gewünschten Zeit am gewünschten Ort verfügen können.

Ihre Prozesse sind unser Maßstab, um zu diesem Ziel zu gelangen. Deshalb setzen wir uns damit auch regelmäßig in unserem Kundenmagazin auseinander, denn nur durch systematischen Austausch wächst man zusammen.

Im Sinne dieser Gemeinschaft wünsche ich Ihnen viel Freude beim Studium dieser Ausgabe und verbleibe bis zum nächsten Mal

Ihr Arnd Brinkmann

GESCHÄFTSFÜHRER
GUTMANN Bausysteme GmbH



Storytelling...

... ist ein angesagtes Thema in der Unternehmenskommunikation. Man könnte meinen, in der Wirklichkeit gäbe es keine Geschichten, deshalb müssten so viele erfunden werden. Weit gefehlt, die Welt ist voll davon. Bei Ihnen und bei uns, man muss sie nur aufschreiben.

Mit diesem Ansatz ist unsere Redaktion ans Werk gegangen, hat hinter die Kulissen geschaut, hat mit den Menschen gesprochen, die GUTMANN-Produkte konstruieren und herstellen und mit denjenigen, die sie kaufen und verbauen. Es ist der Ansatz des Know-how-Transfers im besten Sinne, von Haus zu Haus – von Kunde zu GUTMANN und umgekehrt, aber auch von Kunde zu Kunde. Weil die Stärke des Wettbewerbs im Miteinander und nicht im Gegeneinander liegt.

Auf diesen Grundfesten werden die GUTNEWS regelmäßig erscheinen, vierteljährlich haben wir sie geplant. Was bei uns geschieht, wissen wir. Was bei Ihnen geschieht, wissen Sie am besten. Wenn Sie also ein besonderes Objekt mit unseren Produkten bauen, Ihnen damit eine konstruktive Besonderheit gelingt oder wenn Sie einfach etwas über ein besonderes Ereignis zu berichten haben, verraten Sie es uns. Wir kümmern uns gemeinsam mit Ihnen darum, ganz im Sinne des Know-how-Transfers. Ach, und wenn Ihnen etwas missfällt oder auch nur auffällt, sagen Sie uns auch das – wir bitten darum.

Nun wünschen wir Ihnen mit den GUTNEWS eine anregende Lektüre und freuen uns schon heute auf die nächsten gemeinsamen Geschichten.

Ihre Kati Benesch

LEITERIN MARKETING & KOMMUNIKATION
GUTMANN Bausysteme GmbH



Näher am Kunden!

SOCIAL-MEDIA-KANÄLE

 [gtmnn.de/facebook](https://www.facebook.com/gtmnn.de)

 [gtmnn.de/youtube](https://www.youtube.com/gtmnn.de)

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: k.benesch@gutmann.de

IN KOOPERATION MIT

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

KONZEPTION & GESTALTUNG

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



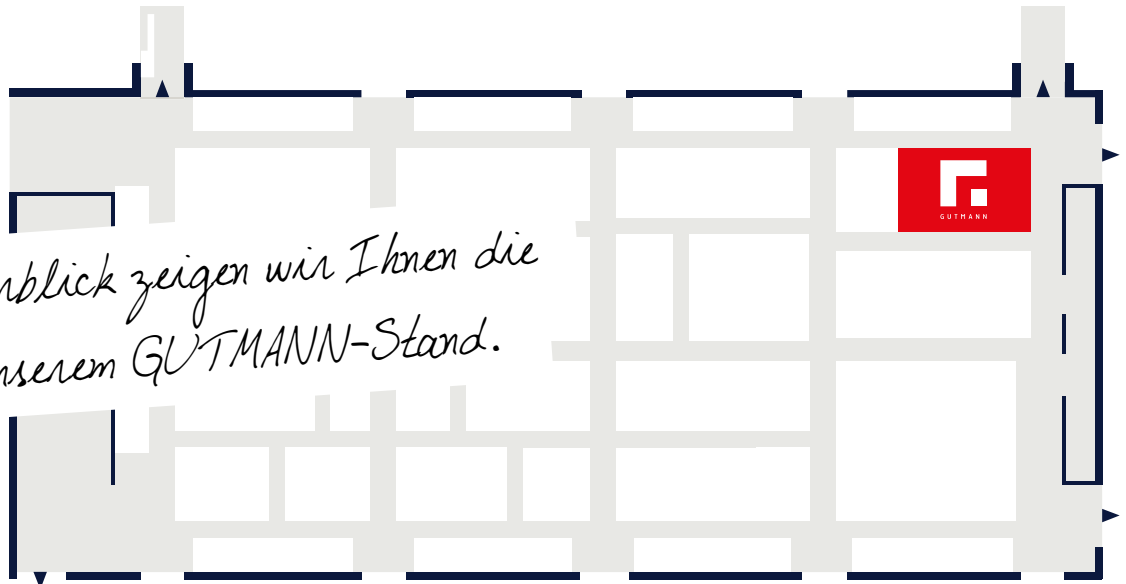
GUTMANN unter dem Motto „When performance matters“ auf der BAU 2019

Wir sagen Danke!

Die BAU 2019 in München war auch in diesem Jahr ein voller Erfolg und verzeichnete Rekordzahlen. Aussteller und Besucher aus aller Welt waren in der Zeit vom 14.01 bis 19.01.2019 vor Ort und wurden erneut darin bestätigt, dass die BAU als Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme gilt. Ebenso war deutlich erkennbar, dass das Thema Digitalisierung einen wichtigen Stellenwert eingenommen hat und nun vollkommen in der Baubranche angekommen ist. Wir bedanken uns recht herzlich für Ihren Besuch an unserem Stand und hoffen, dass wir Ihnen unsere GUTMANN-Produkte näherbringen konnten.

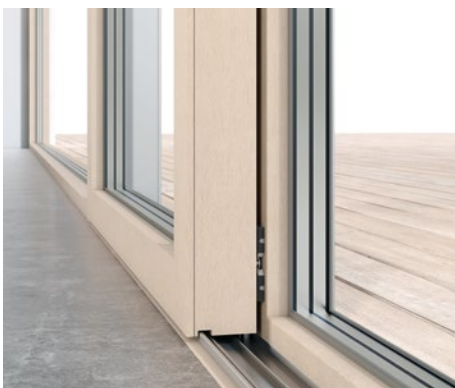


Im folgenden Überblick zeigen wir Ihnen die Highlights an unserem GUTMANN-Stand.



Holz-Aluminium-Systeme der GUTMANN Bausysteme GmbH

Präsentiert wurden eine zweiflügelige Holz-Aluminium-Stulptür mit einer 2200 mm breiten, rahmenintegrierten Absturzsicherung FPS.I sowie eine einflügelige Holz-Aluminium-Tür mit aufliegender Absturzsicherung FPS. Ein weiteres Highlight war die Holz-Aluminium-Schiebetür GUTMANN MIRA contour mit dem Beschlag ROTO INOWA. Die Holz-Aluminium-Lösung des Schiebesystems entspringt einer Projektarbeit der Firmen Leitz GmbH & Co. KG, Deventer Profile GmbH, Roto Frank AG, Erich Schillinger GmbH und GUTMANN Bausysteme GmbH. Das hochwertige Alu-Schalensystem GUTMANN, kombiniert mit der versteckten Technik des Beschlages, erlaubt



modernes Design durch raumhohe Verglasung und somit größtmögliche Glasfläche. ROTO PATIO INOWA setzt neue Maßstäbe beim Thema Dichtigkeit durch umlaufende Dichtungen und aktive Verschlusspunkte im Mittelbruch. Es eignet sich deshalb auch optimal für Einsatzbereiche mit extrem starker Windbelastung. Das Verriegeln ist komfortabel und erfolgt mit wenig Kraftaufwand. Durch die innovative Funktionsweise entsteht ein hoher Anpressdruck quer zum Rahmenprofil. Schiebeelemente und filigrane Absturzsicherungen aus Glas liegen weltweit im Trend, worin wir durch die positive Rückmeldung der Besucher bestätigt wurden.



Aluminium-Systeme von GUTMANN Middle East

Erstmals wurden auch Systeme von GUTMANN Middle East integriert und dem Publikum präsentiert. Zu sehen waren unter anderem Pfosten-Riegel-Fassaden mit enorm schmaler Ansichtsbreite, Hebe-Schiebetüren und ein parallel nach außen öffnendes Fenstersystem. Das Highlight dieser Systeme war ein 4,50 m hohes Glaselement mit boden-, decken- und wandbündigem Einbau sowie minimalen Rahmengenometrien und Öffnungsvarianten als Schiebetür und Dreh-tür. Man nutzte die Messe, um bei Gesprächen mit Besuchern das mögliche Interesse erstmalig zu analysieren. Aktuell sind diese Systeme noch nicht für den europäischen Markt ausgelegt und benötigen entsprechende Anpassungen. Jetzt werden diese nach positiven Messeggesprächen bei GUTMANN umgesetzt, um den Forderungen der Kunden gerecht zu werden.

Die Digitalisierung der Vertriebswege

Ein Ziel der GUTMANN Bausysteme GmbH ist es, die Beschaffungsprozesse für immer komplexer werdende Produkte zu beschleunigen und zu vereinfachen. Als führender Anbieter blickt die GUTMANN Bausysteme GmbH dabei auch im Umfeld eines dreistufigen Vertriebsweges auf unterschiedlichste Anforderungen, die unsere Kunden an eine digitale Kommunikation haben. Dafür wurde eine passende Strategie zusammen mit dem Unternehmen Integrated Worlds entwickelt, um eine B2B-Plattform zu etablieren, die alle Anforderungen abdecken kann – vom Online-E-Commerce-System bis hin zur Integration in Beschaffungsprozesse lokaler Warenwirtschaftssysteme und der Vernetzung der eigenen Konfigurationslösungen mit den Online-Portalen der ange-bundenen Großhändler. Auf der BAU 2019 in München wurden die Highlights des neuen GUTMANN-Integrations- und -Bestellportals (GIB) vorgestellt. „Die Präsentation war dabei ein voller Erfolg und unsere Handelspartner und Verarbeiter haben uns durchweg ein sehr positives Feedback gegeben“, resümierte Michael Benesch, Leiter Technische Dokumentation und Projektleiter für die Digitalisierungs-Offensive bei der GUTMANN Bausysteme GmbH. Der Rollout hin zu den unterschiedlichsten Kundengruppen wird nun in den nächsten Wochen Fahrt aufnehmen.



Patrick Sönke, Geschäftsführer Integrated Worlds, Michael Hertle, Support In- und DirectOrder-Systeme sowie E-Commerce, GUTMANN Bausysteme GmbH, Michael Benesch, Leitung Technische Dokumentation & Projektleitung E-Commerce, GUTMANN Bausysteme GmbH (v.l.)

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, das ist für uns ein besonderer Anreiz. Wie kein anderer Systemhersteller setzt die GUTMANN Bausysteme GmbH auf die Modularität, Vielseitigkeit und Kombinierbarkeit ihrer Produkte.



SYSTEM GUTMANN MIRA contour, GUTMANN LARA GF

FERTIGSTELLUNG 2017

ARCHITEKT Peter Krebs, Karlsruhe, Deutschland

BAUHERR Evangelische Kirchengemeinde Karlsruhe



Kulturhistorisches Zentrum Westmünsterland – KULT, Vreden, Deutschland

SYSTEM GUTMANN MIRA contour integral

FERTIGSTELLUNG 2018

ARCHITEKT Pool Leber Architekten & Bleckmann Krys Architekten, München/Münster



Einfamilienhaus Bruchsal, Deutschland

SYSTEM GUTMANN MIRA contour

FERTIGSTELLUNG 2015

ARCHITEKT Dettling Architekten, Karlsruhe



Wohnanlage am Annaberg Baden-Baden, Deutschland

SYSTEM GUTMANN Fensterbänke GS 40/GS 25 Flügelabdeckprofile

FERTIGSTELLUNG 2014

ARCHITEKT Baumann.dürr Architekten, Karlsruhe

BILDRECHTE

A: Brigida González, Stuttgart / B: Daniel Wieser Architekturfotografie, Karlsruhe



IM INTERVIEW MIT ARND BRINKMANN

Wie wird sich das Bestell- und Kaufverhalten in der Zukunft ändern?

Schnell, sicher und einzigartig – so lässt sich der digitale Bestellvorgang bei GUTMANN kurz und knapp beschreiben. Für CEO Arnd Brinkmann geht es einerseits darum, den Kunden vor Ort zu unterstützen und andererseits die Geschwindigkeit der Leistungserstellung deutlich zu erhöhen. Hier in den GUTNEWS lesen Sie im Interview mit Brinkmann, wie das geht und welches Potenzial im E-Commerce-Bereich generell noch steckt.

GUTNEWS – Wie wichtig ist der Bereich des E-Commerce für GUTMANN und für seine Kunden?

Brinkmann – Das breite Thema E-Commerce – also die digitale Vernetzung mit unseren Kunden – sehe ich als eines der wichtigsten strategischen Entwicklungsfelder unseres Unternehmens. Dies beinhaltet die Abbildung von technischen Informationen, die Auftrags erfassung, den Beleg austausch inklusive eines umfassenden multimedialen Katalogsystems.

Wird sich das Bestell- und Kaufverhalten Ihrer Kunden in der Zukunft verändern?

Davon bin ich fest überzeugt. Ich glaube, dass sich die Art und Weise, wie in den nächsten Jahren Geschäfte gemacht werden, massiv verändern wird. Dabei meine ich nicht einfach nur, dass sich ein Auftrag, eine Dokumentation oder ein Katalog elektronisch abbilden lassen. Es wird vielmehr darum gehen, mit einem prozessunterstützenden elektronischen System zu arbeiten, mit dem alle betreffenden Stationen umfassend vernetzt sind.

Können Sie Ihre Gedanken hierzu noch etwas konkretisieren?

Die Dokumentation beispielsweise muss ein Expertensystem sein, in dem weniger beschrieben

und mehr visualisiert wird. Der darauf folgende Bestellvorgang wird technische Verknüpfungen und Checklisten beinhalten, sodass schon in dieser Phase die notwendigen Abfragen für einen konsistenten Auftrag erfolgen. Viel effizienter läuft eine Bestellung natürlich ab, wenn das Warenwirtschaftssystem des Kunden mit der Bestellsoftware bei uns verknüpft ist. Dann werden die Daten tatsächlich automatisiert übernommen.

“

Ich glaube, dass sich die Art und Weise, wie in den nächsten Jahren Geschäfte gemacht werden, massiv verändern wird.

Das kann jetzt schon so eingerichtet werden?

Wir sind in der Lage, auf die Software der Fensterhersteller aufzusatteln – sei es Adulo, 3E, Klaes, Prologic oder Cantor. Der Fensterbauer erfasst sein Holz-Aluminium- bzw. Kunststoff-Alu-Element wie gewohnt in der eigenen Fensterbausoftware. Dann erfolgt die Übergabe in das Bestelltool, wo die Daten um wichtige Informationen – u.a. die Wahl der Eckverbindung und Zubehörteile – ergänzt werden. An

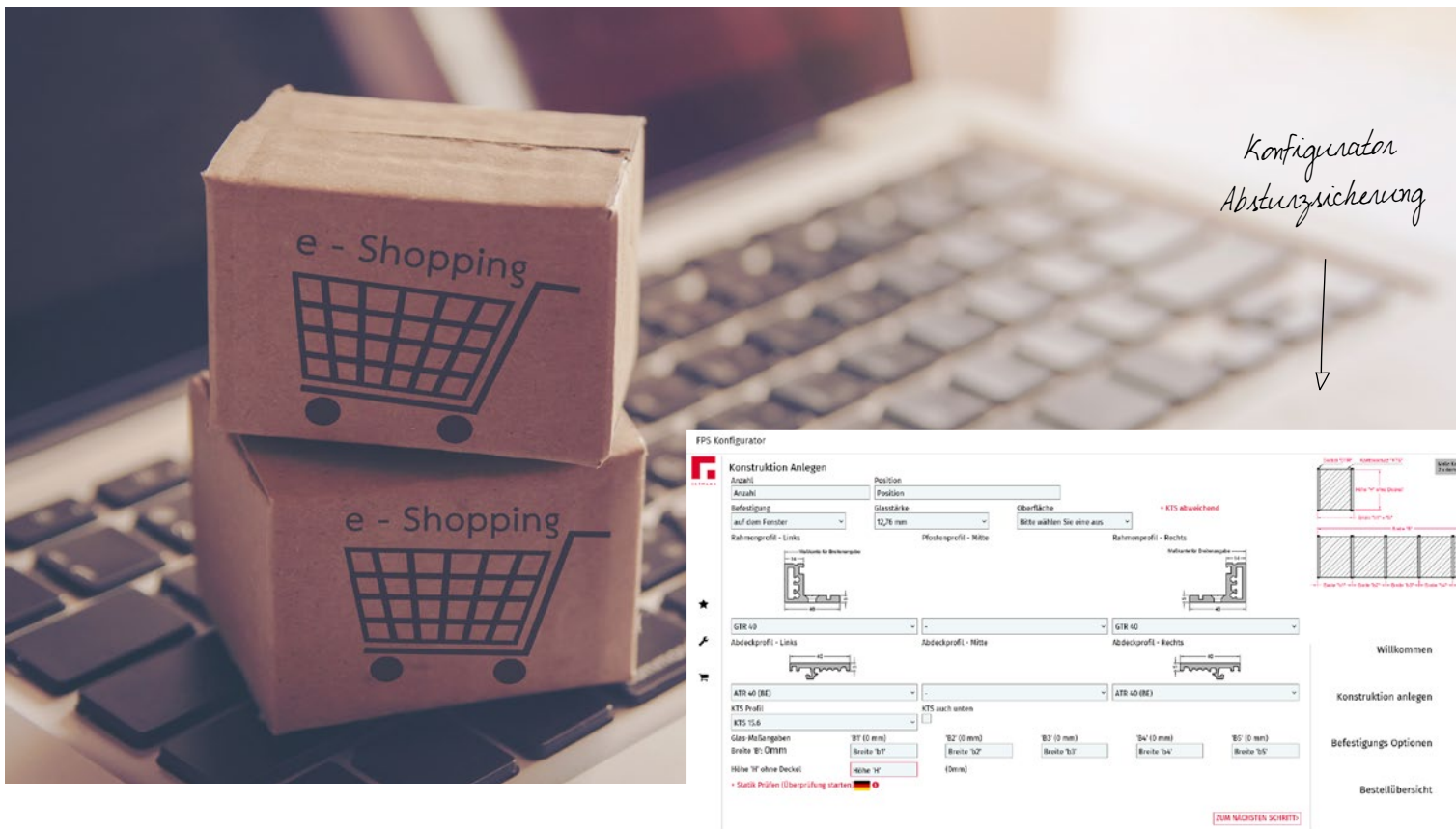
schließend löst dieses Tool den Bestellvorgang aus. Diese Schnittstelle heißt bei uns „Direkt-Order“.

Wie viele Kunden bestellen bei GUTMANN schon über DirektOrder? Was sind die Vorteile des Bestelltools?

Der Anteil derer, die diesen Prozess bei GUTMANN nutzen, ist jetzt schon auf über 40 Prozent angewachsen. Der Kunde erhält von uns bereits am nächsten Tag eine Auftragsbestätigung und mehr Planungssicherheit. Außerdem ist gewährleistet, dass nichts im Bestellprozess verloren geht. Viel problematischer ist doch die manuelle Bestellung. Da werden auch schon mal wichtige Bestandteile übersehen.

Und wie steht es mit den Lieferzeiten? Können Sie den Kunden, die über DirektOrder bestellen, entgegenkommen?

Wir kämpfen im Hause GUTMANN immer um die Reduzierung der Lieferzeiten. Aufträge, die über DirektOrder eingehen, sind bereits am nächsten Tag im Zuschnitt und am darauffolgenden Tag in der Produktion. Schon nach dem dritten Tag kann also die Pulverbeschichtung hier im Haus erfolgen. Damit haben wir den Prozess enorm verkürzt.



Welche Bereiche werden in Zukunft darüber hinaus digitalisiert werden?

Wir wollen unseren Kunden auch in dem Bereich seiner Auftragsverwaltung unterstützen. Das heißt, wir müssen mit der eigenen Dokumentation unserem Kunden gleich eine Vermarktungsplattform bieten, ihm also auf elektronischem Wege Möglichkeiten schaffen, damit er diese Dokumentationen in seine Vertriebsorganisation integriert. Um es klarer auszudrücken: Wir sprechen hier von Konfiguratoren oder Webshops, in denen diese Daten automatisiert einfließen können und unseren Kunden helfen, unsere Produkte besser zu vermarkten.

Wird GUTMANN seinen Kunden auch hier das entsprechende Tool an die Hand geben?

Es geht darum, dass wir in einem Integrations- und Bestellportal unsere Daten einfließen lassen, aus dem sich dann alle Warenwirtschaftssysteme oder die Fensterbausoftware die notwendigen Daten ziehen können. Irgendwann wird es so ablaufen wie bei Amazon: Der Kunde denkt zwar, er kauft bei Amazon. In Wirklichkeit wird der Bestellvorgang aber ganz woanders ausgelöst. Amazon – und in unserem Fall der Fensterhändler – bietet die Online-Plattform, über die der Kaufprozess ausgelöst wird. Zulieferer wie die GUTMANN Bausysteme GmbH sind direkt mit dieser Plattform vernetzt.

Das Prinzip hört sich einfach an. Bekanntermaßen steckt der Teufel im Detail. Wo ist Ihr „Teufel“?

Es hängt vor allem an den Stammdaten. Deswegen haben wir diese auch jetzt neu strukturiert und logisch aufgebaut, um die Kommunikationsfähigkeit noch besser herstellen zu können. Die Stammdatenpflege ist jetzt schon sehr wichtig und wird in Zukunft noch viel wichtiger werden.

Funktioniert dieses Prozedere bereits mit Ihren Produkten?

Ja, wir haben beispielsweise für unsere Absturzicherung einen entsprechenden Konfigurator entwickelt. Dieser kann auch in den Webshops der Kundensoftware integriert werden. Dies kann der Anbieter als Angebotsdokumentation nutzen, und daraus lässt sich natürlich auch die Auftragsabwicklung durchführen.

Wird der Baubeschlagshandel dann in diesem Prozess seine Rolle neu finden müssen?

Der Baubeschlagshandel wird auch in Zukunft seine wichtige Rolle haben, weil er konfektioniert und kommissioniert. Aber er muss darüber hinaus auch seinen Mehrwert finden, denn jetzt ist der Markt transparent, und wo seine Produkte herkommen, weiß der Kunde unter Umständen gar nicht. Der Handel muss in Zukunft auf jeden Fall bei diesem E-Commerce-Thema mitspielen können.

Was glauben Sie, wie wird künftig ein Fenster verkauft? Immer noch persönlich am POS in der Ausstellung?

Da wird sich in Zukunft sicher auch der Online-Vertriebskanal etablieren. Aber die meis-

ten Kunden gehen auch in zehn Jahren in eine Ausstellung und wollen ein Fenster vor dem Kauf erleben und visuell begreifen.

Können sich digitale Fensterportale deswegen gut entwickeln, weil sich der klassische Handel immer noch schwer tut mit einer hochwertigen Beratungsleistung?

Ja, das sehen wir als Problem der Branche: Dem Fenster wird beim Verkauf nicht immer die gebührende Wertigkeit gegeben, die es tatsächlich verdient.

“
Dadurch, dass dem Markt die Marken fehlen, werden die Player stärker miteinander verglichen.

Warum ist das so?

Vielleicht weil es die Branche nicht hinbekommt, eine saubere Markenstrategie aufzubauen. Dadurch, dass dem Markt die Marken fehlen, werden die Player stärker miteinander verglichen. Die technische Differenzierung wird vom Kunden nicht umfassend erkannt bzw. wird er zu schlecht beraten. Da bleibt dann nur noch der Preisvergleich.

Vielen Dank, Herr Brinkmann, für Ihre Informationen.

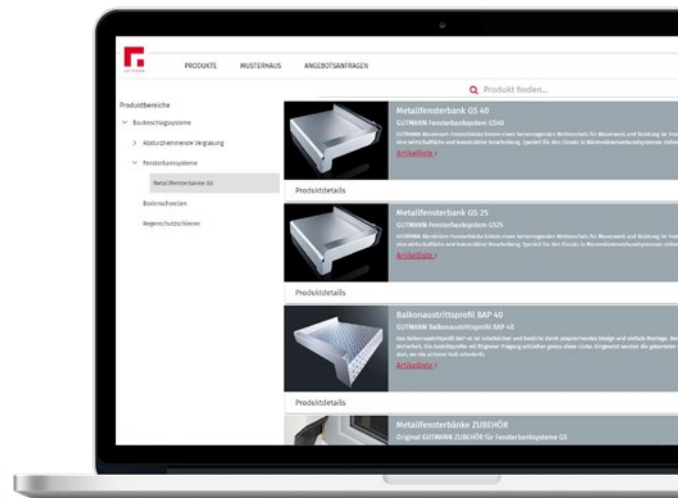
Die Digitalisierung der Vertriebswege

Wie bringt man innovative Produkte und Lösungen in einem stetig komplexer werdenden Geflecht von Kundenbeziehungen effektiv in den Markt? Die Chancen der digitalen Transformation in B2B, aber auch B2B2B-Beziehungen wurden bei GUTMANN erkannt und ergriffen. Das Ziel lautet, nicht nur innovative Produkte zu entwickeln, sondern gleichfalls auch die Beschaffungsprozesse für immer komplexer werdende Produkte zu beschleunigen und zu vereinfachen.

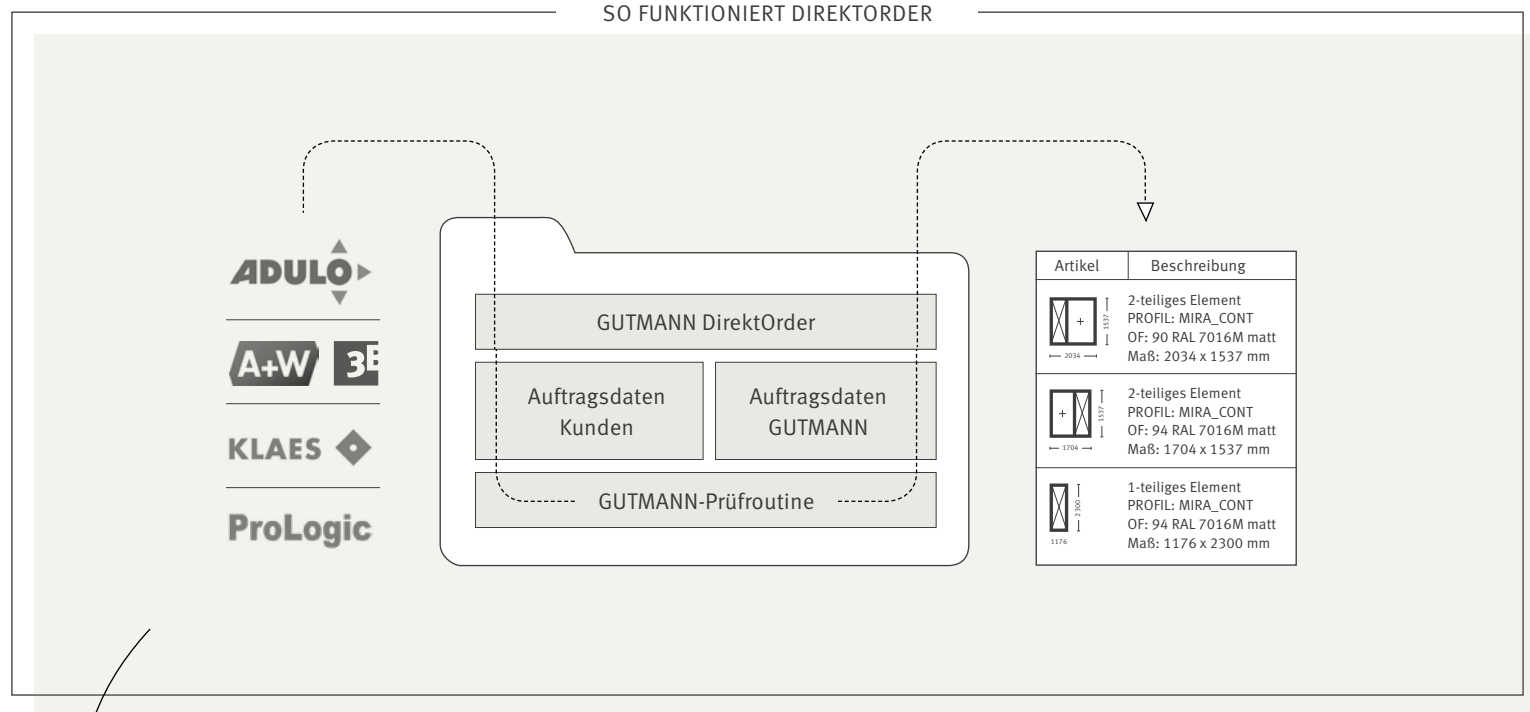
Als führender Anbieter blickt die GUTMANN Bausysteme GmbH dabei auch im Umfeld eines dreistufigen Vertriebsweges auf unterschiedlichste Anforderungen, die unsere Kunden an eine digitale Kommunikation haben.

Dafür wurde eine passende Strategie zusammen mit dem Unternehmen Integrated Worlds entwickelt, um eine B2B-Plattform zu etablieren, die alle Anforderungen abdecken kann – vom Online-E-Commerce-System bis hin zur Integration in Beschaffungsprozesse lokaler Warenwirtschaftssysteme und der Vernetzung der eigenen Konfigurationslösungen mit den Online-Portalen der angebundenen Großhändler.

Auf der BAU 2019 in München wurden bereits die Highlights des neuen GUTMANN-Integrations- und -Bestellportals (GIB) vorgestellt. „Die Präsentation war dabei ein voller Erfolg und unsere Handelspartner und Verarbeiter haben uns durchweg ein sehr positives Feedback gegeben“, resümiert Michael Benesch, Leiter Technische Dokumentation und Projektleiter für die Digitalisierungsoffensive bei der GUTMANN Bausysteme GmbH. Der Rollout hin zu den unterschiedlichsten Kundengruppen wird nun Fahrt aufnehmen.



SO FUNKTIONIERT DIREKTORDER



Die Daten für die Bestellung sind in der Regel in der Fensterbausoftware eingebunden. Michael Hertle ist der Mann, der das Bestelltool DirektOrder beim Kunden erklärt und einrichtet:

„Der Fensterbauer erfasst sein Holz-Alu- bzw. Kunststoff-Alu-Element wie gewohnt in der eigenen Fensterbausoftware – sei es Adulo, 3E, Klaes, Prologic oder Cantor. Im Bestelltool werden die Daten um wichtige Informationen – wie beispielsweise die Wahl der Eckverbin-

dung und Zubehörteile – ergänzt. Dann wird der Bestellvorgang ausgelöst. Der Kunde erhält bereits am nächsten Tag eine Auftragsbestätigung und mehr Planungssicherheit. Außerdem ist gewährleistet, dass nichts im Bestellprozess verloren geht.“



IM GESPRÄCH MIT ARND BRINKMANN UND BRUNO FIJTEN



Farben liegen weiter im Trend

GUTNEWS wollte von Geschäftsführer Arnd Brinkmann (GUTMANN Bausysteme GmbH) und Bruno Fijten, Vorstand der GUTMANN AG, wissen, was sich hinter Color/G verbirgt und weshalb das Unternehmen im vergangenen Jahr in eine horizontale Beschichtung investiert hat. Erfahren Sie zudem, welche Investitionen in diesem Jahr in Sachen Beschichtung geplant sind.

VIDEO ANSEHEN

Bereits 2018 wurde am Standort in Weißenburg in eine hochflexible Horizontalbeschichtung mit zwei Schnellwechsellinien 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.



GUTNEWS – Sie haben vor noch nicht allzu langer Zeit eine eigene Beschichtung aufgebaut. Was war der Hintergrund?

Fijten – Die Eloxal- und Pulverbeschichtung haben wir früher viele Jahre lang über einen Zulieferer bezogen. Das hat zwar gut funktioniert, hat jedoch seine Zeit gebraucht. Aber unsere Kunden wollten eine höhere Geschwindigkeit bei der Abwicklung, und das bei gleicher oder besserer Qualität. Als dann am Standort Weißenburg ein Gebäude frei wurde, haben wir dort eine entsprechende Beschichtungsanlage installiert und diesen Bereich Color/G genannt. Was uns gefreut hat: Die ganze Umsetzung ging unglaublich schnell. Nach drei

Monaten konnten wir schon drei Schichten fahren, und das bei höchster Qualität. Die Anlage läuft sehr rund, und die Mitarbeiter in der Beschichtung sind unglaublich motiviert und gut. **Brinkmann** – Ja, die Mannschaft dort ist wirklich super.

Welche Anfragen und Herausforderungen kommen aus dem Markt?

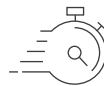
Brinkmann – Wir haben viele Farbanfragen, das bedeutet für Color/G zahlreiche Farbwechsel pro Schicht. Schwieriger wird es, wenn Planer und Bauherren die Entscheidung der Farbwahl erst sehr spät treffen. Werden jetzt Holz-Alu-Fenster verlangt, richtet sich die Be-

BESCHICHTUNG BEI GUTMANN



Hightech-Maschinen

Um den Bedürfnissen der Kunden besser gerecht zu werden, hat GUTMANN im vergangenen Jahr fast sieben Millionen Euro am Standort Weißenburg in eine neue Pulverbeschichtungsanlage mit zwei Beschichtungslinien investiert. Die Anlage hat eine Kapazität von 1,4 Millionen m² und ist auf die Beschichtung kleiner Losgrößen ausgerichtet.



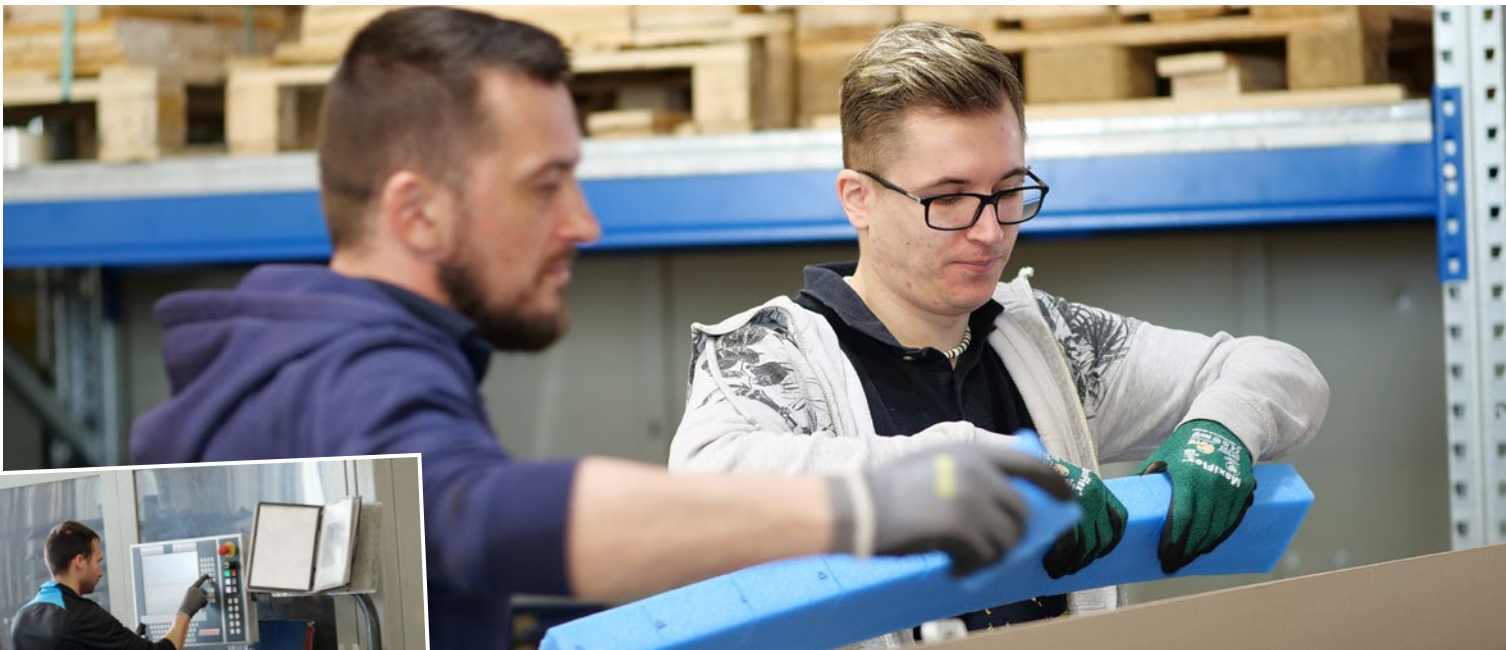
Hohe Wechselrate

Neben Profilen können auch Aluschalen für Holz- und Kunststoffenster sowie Kantteile in U- und Z-Form beschichtet werden. Eine der beiden Linien ist auf eine hohe Wechselrate ausgelegt, sodass am Tag bis zu 60 verschiedene Farben gefahren werden können.



Dekor- und Sonderfarben

GUTMANN bietet unzählige Kombinations- und Variationsmöglichkeiten. Sämtliche Farben nach RAL und NCS sowie Dekor- und Sonderfarben sind erhältlich. So lassen sich Fenster, Türen und Fassaden farblich exakt auf die Umgebung abstimmen.



schichtung der Alu-Profile nach dem Timing unseres Fensterbau-Kunden: Sobald dieser seine Planung abgeschlossen hat, müssen unsere Rahmen so schnell fertig sein wie seine Holzfenster. Wir müssen also parallel zu seinen Fertigungsabläufen unsere Profile fertigen, beschichten und anliefern. So entsteht keine Lücke im gesamten Fertigungsprozess.

“

Um die Lieferzeiten weiter verkürzen zu können, haben wir die komplette Beschichtung so ausgerichtet, dass wir Losgröße 1 wirtschaftlich umsetzen können.

Vorstand Bruno Fijten

Wie funktioniert das in der Praxis?

Fijten – Parallel zur Produktionsplanung des Fensterbauers bekommen wir die notwendigen Daten von ihm bereitgestellt. Wir sind hier bereits digital verknüpft, sodass wir die Daten 1:1 übernehmen – Stichwort Industrie 4.0. Da hierbei keine händischen Fehleingaben mehr möglich sind, liegt die Fehlerquote quasi bei null. Zudem können wir sehr schnell reagieren. Ist allerdings ein Auftrag einmal ausgelöst, ist dieser nur schwer zu stoppen. Das ist die Konsequenz aus der digitalen Vernetzung.

Was bedeutet die digitale Vernetzung für Fenster- und Fassadenbauer?

Brinkmann – Um künftig wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sich die Betriebe mit der Digitalisierung auseinandersetzen, da es ohne die Zusammenführung der Produktionsflüsse nicht mehr gehen wird.

Wie gehen Sie bei der Beschichtung mit den Farbwechseln um?

Fijten – Um die Lieferzeiten weiter verkürzen zu können, haben wir die komplette Beschichtung so ausgerichtet, dass wir Losgröße 1 wirtschaftlich umsetzen können. Und das ist unabhängig davon, wie viele Profile dann pro Auftrag gefordert werden. Früher haben wir bei gleichen Farben noch unterschiedliche Aufträge gesammelt und dann zusammen beschichten lassen. Das machen wir heute nicht mehr. Es gibt kein Puffern mehr, um gleiche Farben zusammenzufassen. Heute wird alles sofort gefertigt.

Brinkmann – Würden wir das anders handhaben, würden wir deutlich an Schnelligkeit verlieren. Die Kundenzufriedenheit ist heute sehr eng mit der Liefergeschwindigkeit gekoppelt, und Geschwindigkeit hat Top-Priorität. Das bedeutet bei uns in der Beschichtung rund 50 bis 60 Farbwechsel am Tag.

“

Die Kundenzufriedenheit ist heute sehr eng mit der Liefergeschwindigkeit gekoppelt, und Geschwindigkeit hat Top-Priorität. Das bedeutet bei uns in der Beschichtung rund 50 bis 60 Farbwechsel am Tag.

CEO Arnd Brinkmann

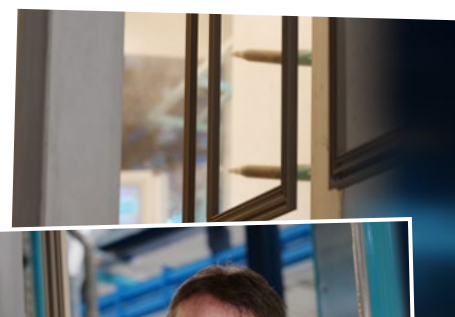
Welche Farben liegen aktuell im Trend?

Brinkmann (lacht) – Fifty shades of grey! Spaß beiseite, Grau liegt ganz klar vorne. Es hat natürlich den Vorteil, dass es sich mit fast allen Farben kombinieren lässt. Zudem harmonisiert Grau meist sehr gut mit der Reflexion der Scheiben. Einen weiteren Trend, den wir sehen, ist, dass der Glanzgrad der Farben hin zu Matt tendiert. Der positive Effekt daraus: Matt ist weniger empfindlich bei der Montage, bei der Reinigung etc.

Stichwort Neuinvestition. Haben Sie hier etwas geplant?

Fijten – Wie gesagt, unsere Beschichtung läuft sehr rund. Jetzt wollen wir auch unsere Stangenware noch effektiver beschichten. Für die Bereiche Baubeschlag und Aluminiumsysteme sowie das Stangengeschäft im Holz-Aluminiumbereich werden wir noch 2019 eine Vertikalanlage mit zwei Millionen m² Kapazität in Betrieb nehmen. Wir wollen die Beschichtungsanlagen nicht mixen, denn die erste Anlage ist auf Geschwindigkeit optimiert, das wollten wir nicht angreifen. Die neue Anlage soll am Ende des 1. Quartals ihre Arbeit aufnehmen.

Brinkmann – Wir sind dann in der Lage, Stangen bis 7,40 m Länge zu beschichten. Für den Bereich Aluminiumsysteme brauchen wir zudem eine Anlage, die unsere Produkte für den thermischen Verbund handhaben kann und die Halbschalen nach dem Beschichten direkt verbindet. So lassen sich Alufenster in unterschiedlicher Farbe (innen und außen) effizient fertigen.



Das Video „future begins HERE“ entstand in Kooperation zwischen GUTMANN Bausysteme und der Gewerblichen Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik in Karlsruhe.



AUS- UND WEITERBILDUNG MIT GUTMANN IN DER FENSTER- UND FASSADENBRANCHE

„Man muss auch etwas dafür tun“

Eine Herausforderung der Zeit beschäftigt nicht nur die Verarbeiter, sondern auch die Zulieferer gleichermaßen: Wird man auch in Zukunft über gut ausgebildetes Personal verfügen können? Die GUTNEWS sprachen in diesem Zusammenhang mit Werner Spohn, Key Account Manager Bausysteme bei GUTMANN, und Waldemar Dörr, Leiter der gewerblichen Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik in Baden-Württemberg.

GUTNEWS – Verfügt GUTMANN selbst immer über die genügende Anzahl an Fachkräften, spürt das Unternehmen selbst den Fachkräftemangel?

Spohn – GUTMANN war es immer schon ein Anliegen, die Fachkräfte im Haus auch selbst auszubilden. Das gilt jetzt mehr denn je, und aktuell werden in der GUTMANN-Gruppe 25 Fachkräfte in den unterschiedlichsten Berufen ausgebildet. Noch können wir uns also mit genügend Nachwuchskräften versorgen – aber man muss auch etwas dafür tun.



Wie sehen Sie das für die Fenster- und Fassadenbranche?

Spohn – Ich höre jeden Tag, dass wir viel zu wenig Fachkräfte haben. Die Probleme, mit denen die Fachbetriebe zu kämpfen haben, finden nicht an der Maschine oder an der Grundstücksgrenze statt, sondern das hat mit den zur Verfügung stehenden Fachkräften zu tun.

Ist die Ausbildung zu unattraktiv für die jungen Menschen?

Spohn – Unsere Ausbildung ist hochinteressant, und auch die Branchenberufe sind hochinteressant. Es ist doch faszinierend, wenn man einfach mal sieht, wie viel Know-how und Technik in einem modernen Holz-Aluminium-Fenster stecken. Aber die Ausbildung selbst wird oft zu uninteressant dargestellt. In der Wahrnehmung der Gesellschaft kommt das Berufsbild Fensterbauer oder Glaser zu schlecht weg. Das spricht zu wenig junge Leute an, hier ihre Chancen zu ergreifen. **Dörr** – Es liegt sicher ein Stück weit an der Bekanntheit des Glaserberufes. Unter



einem Schreiner kann sich jeder etwas vorstellen, beim Glaser wird es schon schwieriger und sehr diffus. Die Frage ist auch, ob die Ausbildungsbetriebe selbst die Attraktivität der Branche darstellen. Die Unternehmen sind vor Ort und müssen sich entsprechend positiv positionieren. Dazu kommt, dass die Produktionen auch zurückgefahren werden. Viele Betriebe entwickeln sich vom Hersteller zum Händler und fragen sich dann, ob man überhaupt auch noch selbst ausbilden kann. Aber in diesem Punkt bieten wir wiederum als Schule auch Unterstützung an.

Woher kommt das? Haben die Ausbildungsstätten in der Vergangenheit einen schlechten Job gemacht?

Spohn – Das würde ich so nicht sagen. Vielleicht liegt es ein wenig an den eigenen Berufsrepräsentanten: Die haben es nicht geschafft, sich auf die moderne, sich wandelnde Gesellschaft einzustellen und haben es versäumt, ein attraktives Berufsbild darzustellen.

Was kann denn die GUTMANN-Gruppe an diesem Problem ändern?

Spohn – Uns geht es darum, die Ausbildungsstätten zu unterstützen und die Attraktivität der Berufe den jungen Menschen zu vermitteln.

MENSCHEN BEI GUTMANN

Seit 2017 ist **Werner Spohn** als Key Account Manager im Geschäftsbereich Bausysteme für GUTMANN aktiv. Spohn verfügt über 30 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen u.a. im Holz-/Aluminium-Systemgeschäft und über ein weitreichendes Netzwerk in der Fenster- und Fassadenbranche.

”

Und konkret?

Spohn – Wir haben mit der Akademie in Karlsruhe einen Ausbildungspakt geschlossen. Dort gibt es die unterschiedlichen Werkstoffbereiche, in denen die angehenden Meister unterrichtet werden. Im Ganz-Aluminium- und Holz-Aluminium-Bereich sind wir der Industriepartner für die Akademie und unterstützen diese mit Material und Know-how.

Dörr – Die Kooperation im Holz-Aluminium-Bereich bestand schon länger. Jetzt haben wir zusätzlich noch das Thema Ganz-Aluminium mit GUTMANN zusammen weiterentwickelt. Gerade das liegt mir besonders am Herzen, weil wir damit auch als Vollsortimenter im Ausbildungsbereich auftreten können und erkennen, dass unsere Mitgliedsbetriebe gerade im Ganz-Aluminium-Bereich noch nicht alle Potenziale ausgeschöpft haben. Wir wollen Impulse geben, dass ein Aluminiumfenster auch mit einfachen Mitteln hochwertig herzustellen ist. Die Meisterschülerinnen und -schüler nehmen ja ihre Fenster mit nach Hause und können dann dem eigenen Kunden zeigen, dass er ebenso in der Lage wäre, ein Aluminiumfenster im kleinen Maßstab umzusetzen. Es ist uns immer wichtig, auch unseren Studierenden und den Unternehmen, die dahinter stecken, Impulse für ihre berufliche Weiterentwicklung mitzugeben.



Der GUTMANN-Standort Weißenburg liegt aber jetzt nicht bei Karlsruhe um die Ecke. Warum kooperieren Sie mit der Gewerblichen Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik in Baden-Württemberg?

Spohn – Diese Kooperation gibt es, weil es die wichtigste Fachschule für Glas, Fenster und Fassade ist. Karlsruhe hat darüber hinaus im vergangenen Jahr den wichtigen Schritt getan, mit der Berufsakademie Melle gemeinsam einen Bachelorausbildungsgang Glas-, Fenster- und Fassadentechnik anzubieten. Die Absolventen erhalten abschließend den Titel „Bachelor of Engineering“ (B.Eng.).

GUTMANN stellt also das Material für Arbeitsproben bereit?

Spohn – So ist es. Wir stellen das Material für die Produktion von Musterfenstern bzw. Musterkoffern zur Verfügung. Der Meisterschüler kann so in der Schule bereits seine Präsentationsmodelle für die Zukunft produzieren. Darüber hinaus stellen wir Ausstellungsexponate und Informationsmaterial in Plakatform für die Schule bereit.

Die Schule wird also auch im immateriellen Bereich unterstützt?

Dörr – Den Kooperationsaspekt setzen wir bereits im Kunststoffbereich um; dort unterstützt uns übrigens die Firma Aluplast. Jetzt soll das aber noch weiter ausgebaut werden auf den Holz-Aluminium- und Ganz-Aluminium-Bereich. Es werden dabei materialspezifische Themen wie konstruktive Detailfragen und Einsatzmöglichkeiten vermittelt. Studierende sollen bei uns den Werkstoff und ihr Handwerk tatsächlich begreifen – im wahren Wortsinn. Es geht also immer um die praktische Umsetzung.

Spohn – Wir haben uns hier mit dem Akademieleiter Waldemar Dörr über Lehrplaninhalte für den neuen Meisterkurs und die überbetriebliche Ausbildung abgestimmt. Experten von uns – also die Produktmanager und Entwicklungsingenieure und auch Vertriebsexperten – werden wichtige und interessante Lehrinhalte vermitteln, aber auch mit den Studierenden diskutieren. Das gehört heute mit dazu. Es gilt dort mittlerweile ein ganz neuer Ansatz: Die Lehrlinge und Meisterschüler, die dort unterrichtet werden, sollen auch die Meister und Chefs in den Betrieben von den interes-

santen Lehrinhalten so überzeugen, dass auch diese den Wunsch verspüren, noch einmal die Schulbank in Karlsruhe zu drücken.

Dörr – Dazu laden wir immer wieder ein, um sich abermals auf den neusten Stand zu bringen! Wir bieten diese Möglichkeiten, einzig die Firmen und Verantwortlichen müssen sich auch mal die Zeit dafür nehmen, dieses Angebot bei uns zu nutzen.

Der Altgeselle will es also noch mal wissen...

Spohn – Genau. Das Konzept hat Waldemar Dörr unter dem Begriff „Lebenslanges Lernen“ etabliert, und er will das dort auch jetzt umsetzen. Beispielsweise sind auch Veranstaltungen geplant.

Kommen wir auf die VFF-Karriere-Kampagne zu sprechen. Wie beurteilen Sie diese?

Spohn – Wir sind froh, dass der VFF hier das Geld in die Hand genommen und die Initiative ergriffen hat – auch in dieser Form als Webseite und über den YouTube-Kanal! Ich würde mich natürlich freuen, wenn die einzelnen Fensterbauer diese Kampagne auch wirklich selbst nutzen würden.

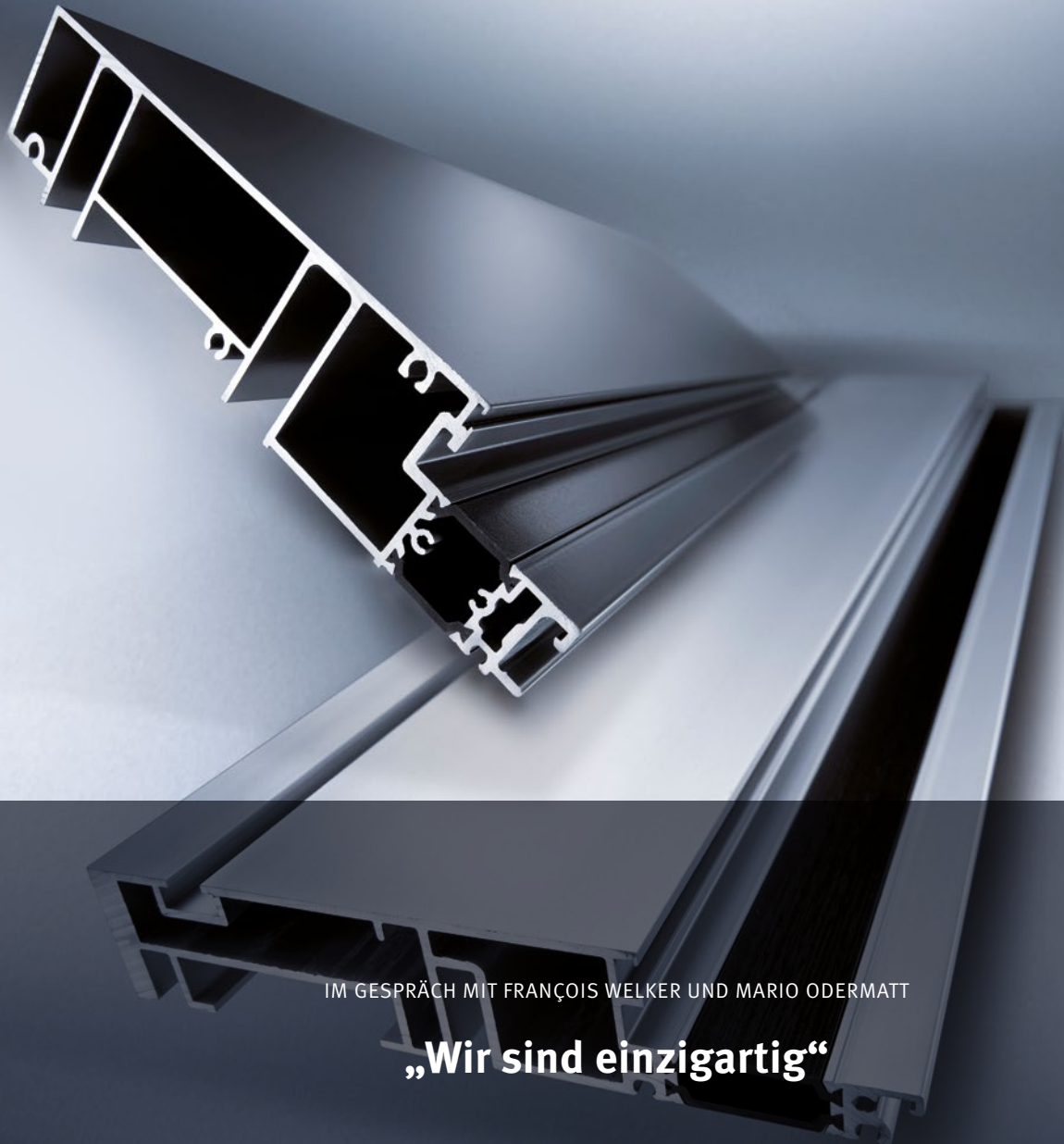
Dörr – Der Industrieverband hat natürlich einen etwas anderen Ansatz, und dort sind die größeren Unternehmen organisiert, die über einen entsprechend höheren Marketingetat verfügen. Aber generell stimmt der Ansatz: Es gilt, die jungen Menschen aufmerksam zu machen auf dieses tolle Berufsfeld, und da ist jedes Werkzeug recht!

Vielen Dank für Ihre Auskünfte, meine Herren!



WER IST WALDEMAR DÖRR?

Waldemar Dörr leitet seit 2012 die Gewerbliche Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik in Karlsruhe und damit das verbandseigene Bildungs- und Technologiezentrum der fensterbauenden Innungsfachbetriebe des südwestdeutschen Glaserhandwerks. Zugleich ist er geschäftsführendes Vorstandsmitglied der angeschlossenen Fachschule für Glas-, Fenster- und Fassadenbau Karlsruhe e.V. als staatlich anerkannte Meisterschule.



IM GESPRÄCH MIT FRANÇOIS WELKER UND MARIO ODERMATT

„Wir sind einzigartig“

Wir sprachen mit François Welker, Product Manager Facade & Building Aluminium Profiles, und Mario Odermatt, Group Sales Director Aluminium Profiles, über das umfassende Angebot der GUTMANN-Gruppe. Es war sehr interessant, die Hintergründe dazu zu erfahren, warum die Gruppe so stark aufgestellt ist. Nachfolgend erfahren Sie, warum das Zusammenspiel und die durchgängige Produktionstiefe so entscheidend für das weitläufige Angebotsspektrum und den hohen Qualitätsstandard der GUTMANN-Gruppe sind.

GUTNEWS – Was machen Sie anders? Besser als Ihre Mitbewerber? Was macht die Stärke der GUTMANN-Gruppe aus?

Odermatt – Wir sind einzigartig, weil wir wie Fassadenbauer denken. Bauen und Bauprofile sind in der DNA von GUTMANN. Das beginnt schon im Presswerk und zieht sich durch alle nachfolgenden Prozessschritte. Das gibt es sonst nicht in der Branche.

Welker – Ja, wir können alle Fassadenkunden umfassend bedienen. Das sind zum einen die Fassaden- und Metallbauer, die auf Systeme aus unserem (Standard-)Programm zugreifen, aber auch die, die kundenbezogene Fassadenprojektlösungen entwickeln. Letztere sind unsere Kunden im Projektgeschäft.

Auf welche Zielgruppen richten Sie Ihren Fokus und wie unterstützen Sie Ihre Kunden?

Odermatt – Wir beraten gleichermaßen den Fassadenbauer, den Architekten sowie den Generalunternehmer. Dabei unterstützen wir sie bei der Entwicklung der Fassade. Auch beraten wir unsere Partner hinsichtlich der Konstruktionsoptimierung sowie der Kosteneffizienz.

Welker – Fassadenprojekte brauchen mehr als nur Profile! Endprodukteigenschaften wie Oberflächenqualität, mechanische Bearbeitung, thermische Trennung, vormontierte Dichtungen u.v.m. gehören zum Angebotsspektrum wie auch die Möglichkeiten, bis zu zwölf m lange Aluminiumprofile zu eloxieren.

Welche weiteren Serviceleistungen bieten Sie an?

Odermatt – Ein sehr wichtiger, nicht zu unterschätzender Punkt ist die Terminalsicherheit, die wir unseren Kunden gewährleisten. Weiterhin geben wir Support bei Verpackungs- und Logistiklösungen unter Berücksichtigung der

Kundenwünsche. Auch die Sicherstellung der Nachverfolgbarkeit (Traceability) der weltweiten Lieferungen ist eine Selbstverständlichkeit der GUTMANN-Gruppe, wie auch die Gewährleistungen auf die Produkte.



Wir sind einzigartig, weil wir wie Fassadenbauer denken. Bauen und Bauprofile sind in der DNA von GUTMANN!

Mario Odermatt
Group Sales Director Aluminium Profiles

Welker – Wir bieten zudem Schulungen für Fassaden/Metallbauer an. Die Weiterbildung wird für das Fachhandwerk immer wichtiger, sodass wir auch hier unser Know-how weitergeben, damit die Kunden immer up to date bleiben.

Wo fertigen Sie Ihre Systeme?

Welker – Wir produzieren in Deutschland. „Made in Germany“ hat bei den national und international führenden Fassadenbauern einen sehr hohen Stellenwert. Das unterstreichen wir durch unsere Zuverlässigkeit, höchste Qualität sowie einen umfassenden Service. Wie schon angesprochen bieten wir auch eine besondere Dienstleistungstiefe. Kundenorientierung steht bei der GUTMANN-Gruppe an erster Stelle.

Wo liegt Ihrer Meinung nach in Ihrem Dienstleistungsangebot eine besondere Stärke?

Odermatt – In der kurzen Projektdauer! Es geht nichts ohne eine professionelle Planung – von der Ausschreibungsphase über die Kundenanfrage bis hin zur Projektrealisierung. Wir bieten Lösungen für jede Projektetappe. Zudem verfügen wir über einen sehr großen Erfahrungshorizont und sind sehr gut eingespielt, was – zum Vorteil für den Kunden – die Abläufe weiter beschleunigt.

Welker – Darüber hinaus übernehmen wir die komplette Abwicklung, auch wenn externe Partner mit eingebunden werden. Wir bieten also alles aus einer Hand an. Flexibilität durch kurze Wege, schnelle Entscheidungen und einen festen Ansprechpartner.



„Made in Germany“ hat bei den international führenden Fassadenbauern einen sehr hohen Stellenwert, und das unterstreichen wir noch durch unsere Zuverlässigkeit, höchste Qualität sowie einen umfassenden Service.

François Welker, Product Manager
Facade & Building Aluminium Profiles

Fotos: GUTNEWS

GUTMANN / GARTNER / NORDALU – EINE STARKE GRUPPE

Als Hersteller hochwertiger Aluminiumprodukte für nahezu alle Marktsegmente verfügt die GUTMANN-Gruppe über jahrzehntelange Erfahrungen. Der Verbund von GUTMANN / GARTNER / NORDALU ist in seiner Zusammensetzung einzigartig. Kaum ein anderer Unternehmensverbund der Branche kann ein so breites Leistungsspektrum aus einer Hand anbieten.

GUTMANN AG

Die GUTMANN AG ist ein gefragter Partner für alle Industriebereiche, wenn es um hohe Flexibilität und eine große Bandbreite in der Profilverfertigung geht. Zudem ist GUTMANN als namhafter Anbieter von Bausystemen seit Jahrzehnten erfolgreich tätig.

GARTNER EXTRUSION GmbH

Die GARTNER EXTRUSION GmbH ist Marktführer im Bereich hochwertigster Präzisionsprofile, wie sie z. B. in den Anwendungsbereichen Pneumatik und Lineartechnik eingesetzt werden. GARTNER ist ebenso führend bei Profilen und Verbundbaugruppen für Fassadenobjekte wie in der Komponentenfertigung.

NORDALU GmbH

Die NORDALU GmbH fokussiert sich auf die Herstellung von Profilen mit dekorativ hochwertigen Oberflächen, die z. B. in der Sanitärbranche benötigt werden. Die hohen Anforderungen an Form, Optik und Funktionalität erfüllt NORDALU mit eigens dafür entwickelten Sondermaschinen.





„Wir möchten, dass GUTMANN das größte Unternehmen für Fassaden im Nahen Osten wird“

GUTMANN Middle East wächst und expandiert. Wir wollen diese Entwicklung fördern.

Waleed Dhaduk, Chief Executive Officer von Emaar Industries & Investments mit Sitz in Dubai, Vereinigte Arabische Emirate (VAE)

”

GUTNEWS traf sich mit Waleed Dhaduk, CEO von Emaar Industries & Investments (EII), einer Tochtergesellschaft der Emaar Properties (Emaar), einem der größten Immobilienunternehmen der Welt. EII ist Partner der GUTMANN Middle East. Wir haben Herrn Dhaduk gefragt, welche Bedeutung die enge Zusammenarbeit für sein Unternehmen hat und was er von GUTMANN als Partner hält. Er erläutert: „EII ist immer an Partnerschaften mit schnell wachsenden und rentablen Unternehmen in den VAE interessiert, welche im Ökosystem von Emaar Properties tätig sind. In erster Linie investieren wir in die Wertschöpfungskette der ver-

schiedenen Branchen, in denen Emaar aktiv ist, einschließlich Immobilien, Gastgewerbe, Einkaufszentren und Unterhaltung. EII agiert als Beschleuniger für das schnelle Wachstum unserer Beteiligungsunternehmen und hilft ihnen dabei, ihre Kapitalstruktur weiterzuentwickeln und zu verbessern. Bei der Partnerschaft mit GUTMANN Middle East verfolgen wir denselben Investitionsansatz. Dass GUTMANN in Europa eine anerkannte und führende Marke ist, erleichtert den Erfolg im Nahen Osten.“

Das Unternehmen hat viele Prestigeprojekte erfolgreich abgewickelt und ist die Marke der Wahl für hochwertige Bausysteme, basierend auf Aluminiumlösungen, Verkleidungen, Gebäudeausbau, Fenstern, Türen und Fassaden. Die Aufnahme von GUTMANN Middle East in unser Portfolio ergänzt bestehende Kapitalanlagen von EII. Nach Rückfragen zum wirtschaftlichen Wert erklärt Herr Dhaduk: „In den ersten zwei Jahren als Partner hat das Unternehmen seine Rentabilität um mehr als 30 % gesteigert. Wir erwarten, dass sich die Entwicklung 2019 fortsetzen wird. Da wir dieselben Vorstellungen wie GUTMANN Middle East vertreten, Marktführer zu werden, werden wir das Unternehmen auch weiterhin unterstützen.“

EIN STARKER PARTNER



Emaar Industries & Investments (EII) ist ein strategischer Partner von führenden Unternehmen, welche das Emaar-Ökosystem ergänzen. EII legt Wert auf solide Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen, die vertikal in das breite Spektrum der Fertigungs- und Dienstleistungsbranche integriert sind.

Das Unternehmen verfolgt das Ziel, innerhalb der gesamten Vereinigten Arabischen Emirate bevorzugter Partner für Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial zu werden. Und GUTMANN ist eines dieser Unternehmen. Ein Fokus von EII besteht darin, das Potenzial vielversprechender Projekte rund um Bauvorbereitung oder -betreuung, Gastgewerbe, Einkaufszentren, Unterhaltung und ähnliche Bereiche auszusüßeln.

WWW.EII.AE

SPECTRUM LIGHTING TECHNOLOGY

Beleuchtung, Media-Fassaden und mehr



Spectrum, das seit drei Jahren zur GUTMANN-Gruppe gehört, konzentriert sich auf Beleuchtungstechnik für Fassaden. Spectrum-Geschäftsführer (Shawkat Jaghoub) erklärt: „Als führender Anbieter in diesem Markt verfügen wir über 35 Jahre Lichttechnikerfahrung und bieten Lösungen für Fassadenbeleuchtung. Unsere Produkte sind sowohl für die gewerbliche und industrielle Nutzung als auch für audiovisuelle Medien und virtuelle Realität konzipiert.“

Vor der Partnerschaft von GUTMANN und Spectrum war es eine Herausforderung, die Fassadensysteme mit den elektrischen und elektronischen Systemen in Einklang zu bringen. Die Verbindung der beiden Produkte löste dieses Problem und führte zu optimalen Ergebnissen. Shawkat Jaghoub: „Als Teil von GUTMANN liegt uns Aluminium inzwischen im Blut. Die drei

Jahre mit GUTMANN haben Spectrum einen Riesenschritt vorangebracht. Wir verstehen nun die Möglichkeiten und Grenzen von Aluminium genau. So wissen wir, was bei der Integration von Licht und Fassade zu beachten ist. Heute liefern wir Komplettlösungen von der Planung bis zur Vorbereitung der Montage. Als GUTMANN-Unternehmen können wir eine Fassade mit oder ohne Licht anbieten. Etwa so wie bei einem Burger: Man kann ihn mit oder ohne Käse bekommen.“

Auf die Frage, welche Bedeutung dieser Zusammenschluss mit GUTMANN hat, antwortet Herr Jaghoub lächelnd: „Unsere Mutterfirma hat einen guten Namen, ist flexibel, bereit zu investieren und offen für neue Technologien. Ein entscheidender Punkt ist auch die gute Beziehung zwischen verantwortungsbewussten Menschen, die gute Chemie. Dass wir heute im sel-

ben Gebäude arbeiten, sorgt zudem für einen effektiven Arbeitsablauf. Das erleichtert uns die Arbeit. Zu guter Letzt haben unsere Unternehmen das gleiche Ziel, Kreativität und Freude daran, neue Produkte und Projekte zu entwickeln.“

Spectrum ist ein Teil der GUTMANN-Familie und ein vielseitiger Systemintegrator für komplette Fassadenbeleuchtungen und Niederspannungslösungen. Neben der Designumsetzung bieten wir Unterstützung bei der Lieferung, Aufstellung, Integration, Prüfung und Inbetriebnahme. Eventuelle Probleme löst unser After-Sales-Support-System. Spectrum hat seinen Sitz im Dubai Investment Park II, P.O. 54563, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate (VAE).

WWW.SPECTRUMLT.COM



Foto: GUTNEWS

GUTMANN NORDAMERIKA

Expansion Kanada und USA

Der Standort von GUTMANN in Beirut (Libanon) ist seit vier Jahren im Einsatz. Geschäftsführer Samer Noureddine und sein Team waren in diesen Jahren genauso erfolgreich im Nahen Osten wie bei der Erschließung von neuen Märkten. „Wir haben 2015 im Libanon angefangen“, erklärt Samer Noureddine, „und von hier aus haben wir begonnen, Märkte für GUTMANN zu entwickeln – und das nicht nur im Nahen Osten, sondern auch in Afrika, Ägypten und Südostasien. Unsere Kunden in diesen Ländern werden von dem Standort Beirut sowie von anderen Standorten der GUTMANN-Gruppe betreut. Der nächste große Schritt wird nach Nordamerika führen, ein Markt mit hohem Potenzial. Wir werden in Kanada einen neuen Sitz aufbauen, um den nordamerikanischen Markt von dort aus zu betreuen.“

Aufgrund der Erfahrung und des Erfolges in der Markterschließung wurden Samer Noureddine und sein Team mit dem Aufbau des Nordamerikageschäfts von GUTMANN betraut. Samer Noureddine: „In den vergangenen Jahren haben wir bewiesen, dass wir die Geschäftstätigkeit in neuen Bereichen in Gang bringen und solide Netzwerke mit Kunden schließen können. Dies ist die Basis für einen erfolgreichen Einstieg in neue Märkte.“

Die Expansion von GUTMANN nach Kanada und in die USA wird mit allen anderen bestehenden Standorten der Gruppe verbunden. Die Spezialisten aus Beirut werden die operative Leitung übernehmen. Samer Noureddine: „Wir schicken Ramzi Jalbout, unseren Supply Chain Manager, nach Kanada. Er bringt alle Erfahrungen mit, die nötig sind, um ein erfolgreiches Geschäft für GUTMANN zu gründen. Von der neuen Niederlassung in Toronto aus wird er die Voraussetzungen für die Erschließung des neuen Marktes schaffen.“

Die Einrichtung des neuen Standortes hat im Frühjahr 2019 begonnen. Ramzi Jalbout: „Zuerst müssen wir den amerikanischen Markt kennenlernen und ein Netzwerk aus Kunden und Verarbeitern aufbauen. Unser Ziel ist es, die neue Niederlassung bis Ende 2019 in Betrieb zu nehmen.“ Ein Schwerpunkt wird die Sensibilisierung für Aluminiumprodukte und Fassadensysteme von GUTMANN sein.

Warum Kanada? Samer Noureddine erklärt: „In Kanada ist es einfacher, ein Unternehmen zu gründen als in den USA. Toronto bietet großes Potenzial, um ein starkes Partnernetzwerk aufzubauen, darunter Entwickler, Hersteller und Fassadenspezialisten. Wir haben hohe Erwartungen und sehen dies als langfristiges Projekt.“

“

Wir werden das Ziel umsetzen, denn wir haben die richtigen Produkte, die Erfahrung und die Grundlage für Kundenbetreuung – alles wichtige Voraussetzungen für den Erfolg in neuen Märkten.

Ramzi Jalbout fügt hinzu: „Wir werden das Know-how von GUTMANN auf den dortigen Märkten verbreiten und gleichzeitig ein Netzwerk zur optimalen Unterstützung von Kunden, Verarbeitern, Architekten und Entwicklern schaffen. Dabei gehen wir Schritt für Schritt vor, weil es Zeit erfordert, das Vertrauen des Marktes zu gewinnen.“

Für GUTMANN ist der Aufbau eines neuen Standortes in Nordamerika vielversprechend: Hier leben mehr als 350 Millionen Menschen, die Wirtschaft wächst, und außerdem besteht eine große Nachfrage nach Aluminiumfassaden.

Samer Noureddine und Ramzi Jalbout betonen: „Der Erfolg ist uns sicher, weil wir die richtigen Produkte und die Erfahrung haben, um sie in neuen Märkten einzubringen.“



Fotos: Leopold

„Es gibt nichts Schöneres als die Kundenzufriedenheit“

Die Firma Leopold erfüllt Wohnträume aus Glas, Holz und Aluminium. Die GUTNEWS-Redaktion hat Firmenchef Michael Leopold und seinen zuständigen Bezirksleiter Bausysteme bei GUTMANN, Roland Egenhofer, getroffen. Wir wollten von den beiden wissen, wie die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Kunde und GUTMANN gelebt wird und welches Produktportfolio die Fenstermacher von Leopold tatsächlich am Markt erfolgreich platzieren können.

Die Begeisterung für sein Handwerk und seine Profession ist bei Michael Leopold immer zu spüren. Der Fensterexperte leitet das Familienunternehmen mit zwölf Mitarbeitern am Rande der schwäbischen Alb in Baden-Württemberg. Das Unternehmen selbst gibt es jetzt schon seit 44 Jahren, und bereits sein Vater war treuer Kunde bei GUTMANN im Bereich der Holz-Aluminium-Fenstersysteme. Der Firmenchef ist für GUTMANN aber mehr als ein Konsument, der sein Handwerk perfekt beherrscht. Leopold sucht aktiv das Gespräch mit den Ansprechpartnern bei GUTMANN und liefert das wichtige Feedback vom Verarbeiter.

Von den Verarbeitern lernen

Begeistert berichtet Leopold von den Produkten, den Serviceleistungen und seinen persönlichen Schnittstellen zu seinem Aluminium-Systempartner – vor allem der Kontakt zum Bezirksleiter Bausysteme, Roland Egenhofer,

stellt für ihn die wichtige Verbindung zwischen Kunde und GUTMANN her. „Roland Egenhofer trägt den Input der Verarbeiter weiter zu denen, die es angeht“, so Leopold. „Das Zusammenspiel der ganzen GUTMANN-Mannschaft macht das Unternehmen so wertvoll.“ Und der Fenstermacher geht ins Detail: „Ein Fenstersystem zu entwickeln und auch notwendige Prüfungen zur Verfügung zu stellen ist das eine – wie das System aber letztlich zu verarbeiten ist, muss sich dann erst noch in der Praxis zeigen.“ Deshalb sei es auch so wichtig, bei genau diesen Schlüsselkunden hinzuschauen und hinzuhören und von ihnen zu lernen.

“

Das Zusammenspiel der ganzen GUTMANN-Mannschaft macht das Unternehmen so wertvoll.

In der Tat fängt nach der Entwicklung eines Systems oder auch nur eines neuen Produktes bei GUTMANN ein Netzwerk an zu wirken: „Die Ideen werden mit der Wirklichkeit konfrontiert“, so Egenhofer. „Und wenn unsere Entwicklung etwas herausgebracht hat, heißt es noch lange nicht, dass es immer praxisgerecht funktioniert. Je früher und nachhaltiger wir dann auf Probleme stoßen und diese auch anpacken, desto prozesssicherer läuft hinterher die Verarbeitung. Weiterer Vorteil für uns: Dadurch werden auch Reklamationen vermieden.“ Egenhofer resümiert: „Es gibt nichts Schöneres als die Kundenzufriedenheit, und dafür muss alles funktionieren. Wichtig ist, dem Kunden die Breite und die Tiefe des Sortimentes zu vermitteln, alles hängt schlussendlich an der Aluminium-Schale. Mit unserem System hat man beispielsweise immer noch zusätzliche Möglichkeiten, Maßtoleranzen aus dem Glas zu kaschieren, ohne dass man gleich am Holz nacharbeiten muss. Das sind Features, die wir in unsere Aluschale einbauen.“

Mehr Einbruchschutz gefragt

Die „Fensterschmiede“ Leopold wird von Egenhofer so charakterisiert: „Das Unternehmen ist für mich quasi ein Musterbetrieb. Ich habe Zugang zu allen Fertigungsbereichen, Michael Leopold ist immer gesprächsoffen und wir können über Gut und Böse sprechen.“ Dabei nutzt der Fensterbauer das ganze GUTMANN-Systemangebot. Auch objektspezifische Anforderungen werden hier umgesetzt und „bestehende Systeme können im Sonderfall individuell ergänzt werden“, freut sich Leopold. Auch die RC2-Systemlösung wird intensiv genutzt und versetzt ihn in die Lage, dem Kundenwunsch nach mehr Einbruchschutz zu entsprechen. „Da sind wir sehr dankbar, dass uns GUTMANN durch dieses Lizenzverfahren ermöglicht, ein geprüftes RC-Fenstersystem im Portfolio zu haben.“



KUNDEN VON GUTMANN

Michael Leopold ist Geschäftsführer und Inhaber eines Fensterbaubetriebes in Rosenfeld im Südwesten Deutschlands. Insgesamt werden hier elf Mitarbeiter beschäftigt. 2017 wurde in ein neues CNC-Bearbeitungszentrum von Biesse und in das neue Werkzeugsystem Leitz-Profi-CutQ investiert. Auf der Basis von 3E Look wurde die papierlose Fertigung und der digitale Bestellvorgang DirektOrder von GUTMANN eingeführt. Michael Leopold ist ein Fensterbauer mit Herz: Mit der gegründeten Nina-Leopold-Stiftung macht er auf die Sorgen und Nöte von Kindern mit Behinderungen aufmerksam.

Generell wird von GUTMANN die umfassende Systemsicherheit in Prüfzeugnissen und bauaufsichtlichen Zulassungen und vielem mehr geboten. Fragt man Leopold nach der Innovationsgeschwindigkeit im Hause seines Systemgebers, so zeigt er sich rundherum zufrieden: „Die Programmvielfalt ist absolut gegeben und wir können diese jetzt endlich auch ausschöpfen, weil wir bei uns die CNC-Technik mit einer neuen Biesse-Anlage ins Haus geholt haben.“

Der Holz-Alu-Experte freut sich, „weil wir einer der wenigen im größeren Umkreis sind, die das ganze Portfolio von GUTMANN mit seinen über 20 Systemen tatsächlich umsetzen können. Das wird auch bei unseren Kunden honoriert.“ GUTMANN-Berater Egenhofer führt aus: „Viele Anbieter können eben nur drei Holz-Alu-Systeme abbilden. Das schränkt Architekten in ihrer Gestaltung ein. Wir

brauchen aber genau diese Betriebe, die mehr als ‚Standard‘ machen, die auch die Nischen besetzen und die Wünsche der Architekten und Bauherren erfüllen können.“

Kunden honorieren das Besondere

Leopold: „Für mich war klar, dass mit der CNC-Investition die Anlage auch bereit sein muss für das komplette GUTMANN-Portfolio. Der Programmieraufwand war am Anfang zwar immens, aber das zahlt sich jetzt auch aus. Wir werden immer bekannter als die Spezialisten, die auch das ganz Besondere realisieren. Dafür sind Kunden dann auch bereit, ein paar Euro mehr auszugeben.“

Der Fensterbauer gehört zu den Firmen, die ihre Kompetenz besonders ansprechend darstellen – die Ausstellung ist wie ein Autohaus aufgebaut: Module lassen sich kurzfristig verschieben, immer wieder neu positionieren und attraktiv gestalten. Bezirksleiter Egenhofer: „Diese tolle Ausstellung stellt eine echte Verkaufsförderung dar. Der Showroom bietet u.a. auch die Möglichkeit, das intelligente Systemzubehör für Fenster und Türen entsprechend in den Fokus zu setzen. Bei Leopold fühlt sich der Kunde wohl, überall werden Aha-Effekte erzeugt.“ So würden Architekten auch gerne schon einmal 100 km weit fahren, weil sie dort „genau das bekommen, was sie brauchen.“

Entsprechend kann Leopold das teuerste Produkt im Haus auch am besten vermarkten: Rund 70 Prozent seiner Kunden greifen am Ende tatsächlich zum Holz-Aluminium-Fenster. Leopold: „Unsere Argumente für das beste Fenster sind die Optik, die Farbvielfalt, die Langlebigkeit, die Wertigkeit und das Wohngefühl. Viele kommen mit der Erwartungshaltung, dass es hier Premium-Fenster gibt. Es gibt aber auch Interessenten, die die Vorstellung eines günstigen Kunststofffensters im Kopf haben und am Ende Holz-Alu-Fenster ordern, weil sie die Mehrwerte erkennen.“

Lieferzeiten sind unschlagbar geworden

Angesprochen auf die Lieferperformance, freut sich Leopold, dass sich GUTMANN hier neu aufgestellt hat. „Früher haben wir Aluminiumschalen als Stangenware bestellt, selbst zugeschnitten und zusammengesteckt und anschließend beschichten lassen. Das war etwas umständlich.“ Aufgrund der Investition in eine eigene Beschichtungsanlage im Hause GUTMANN hat man das Prozedere aber umstellen können: „Wir beziehen jetzt fertig verschweißte Rahmen, die wir auf Maß bestellen und zügig geliefert bekommen.“

Tatsächlich werden deutlich mehr als die Hälfte der Aufträge für Aluminiumschalen als fertig konfektionierte, geschweißte Rahmen ausgeführt.

Der Vorteil: Die Kunden erhalten einen außen völlig geschlossenen Rahmen ohne Naht. Wenn man dann noch aus 25 Exklusivfarben auswählt, wird die Auftragsbearbeitung nochmals um 30 Prozent verkürzt.

Prozesssicherer Bestellvorgang

Zusätzlich ist Leopold einer der ersten gewesen, der über die 3E-Fensterbausoftware auch das digitale GUTMANN-Bestelltool DirektOrder nutzt. So erhält er bereits am nächsten Tag eine Auftragsbestätigung und kann prozesssicher in elf Tagen mit seinem geschweißten Rahmen rechnen. Außerdem ist gewährleistet, dass im Bestellprozess nichts verloren geht. Das ist schnell, sicher und einzigartig in der Branche. Der Fensteranbieter wird damit selbst in die Lage versetzt, Premium-Produkte innerhalb von drei Wochen ausliefern zu können.

Schaut man sich bei Leopold die Geschäftsentwicklung der vergangenen Jahre an, so kannte diese immer nur eine Richtung: steil nach oben. Er hat vieles richtig gemacht und auch viel Zeit und Geld investiert – das zahlt sich jetzt aus. Leopold: „Wir könnten sogar noch mehr machen, aber dazu fehlt uns Personal in der Produktion und der Montage.“ Leopold glaubt, mit der Investition in die CNC-Anlage zum richtigen Zeitpunkt den richtigen Grundstein gesetzt zu haben – schließlich kann er jetzt durch die gute Konjunktur die Anlage effizient auslasten und sich als hochwertiger Qualitätsanbieter am Markt platzieren – in diesem Segment sind die Anbieter offensichtlich immer noch dünn gesät.

Auf die Frage nach der Preisgestaltung zeigt sich Michael Leopold ganz entspannt: „Rabatte kommen bei uns nicht infrage – auf Preisverhandlungen lassen wir uns nicht ein.“ Der Markt sei selbst schuld, wenn er seine Fensterprodukte deutlich unter Wert offeriere und es versäume, den Kunden in der Ausstellung mit seinen Wünschen abzuholen. Dann sei man ja gezwungen, nur über den Preis zu verkaufen.



MENSCHEN BEI GUTMANN

Roland Egenhofer ist Bezirksleiter Bau-systeme bei GUTMANN. „Ich bin seit 20 Jahren bei meinen Kunden unterwegs, bei GUTMANN seit 01.04.2010 fest angestellt.“

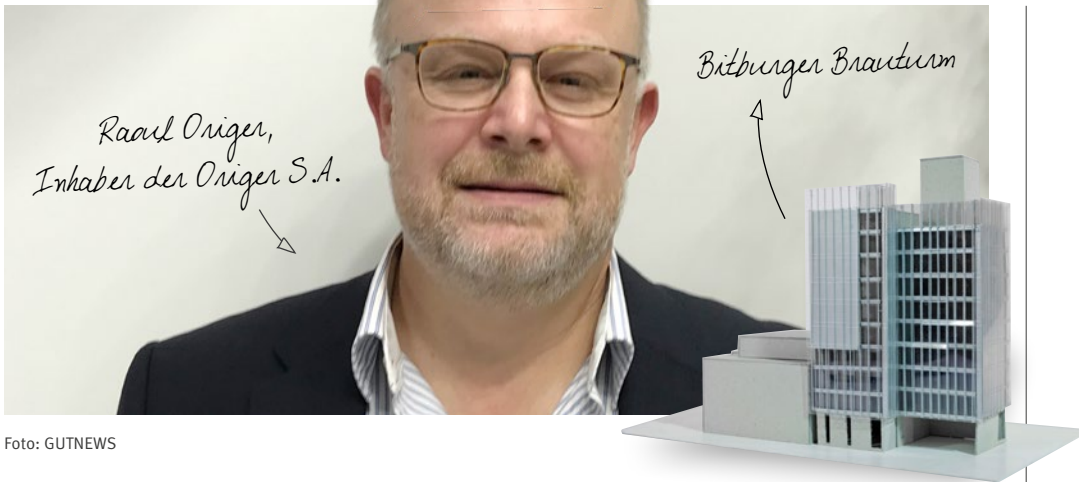


Foto: GUTNEWS

ORIGER S.A. AUS LUXEMBURG

Die Fassadenprofis aus Schieren

Die Firma Origer S.A. ist ein Familienunternehmen aus Luxemburg, das heute von Raoul Origer geleitet wird. Mit seinem Sohn Tom ist bereits die vierte Generation im Betrieb aktiv. Das Unternehmen mit seinen 90 Mitarbeitern ist im Fassadenbau und auch als Glasverarbeiter aktiv. Von Schieren im Zentrum des Landes richtet sich der Fokus des Fassadenbauers auf Projekte in den Benelux-Ländern sowie in Deutschland.

Bei den Fassadenaufträgen von Origer machen heute Pfosten-Riegel-Systeme den Schwerpunkt der Aufträge aus, zudem fertigt der Betrieb Elementfassaden. Raoul Origer erläutert: „Rund 80 Prozent unserer Fassadenaufträge führen wir heute mit GUTMANN-Systemen aus. Wir arbeiten seit rund zwei Jahren mit dem Systemhaus erfolgreich zusammen. Schnell entwickelte sich eine intensive und partnerschaftliche Zusammenarbeit.“

Die Kompetenz der Partner und die vertrauensvolle Zusammenarbeit bilden den Schlüssel zum Erfolg.

Raoul Origer, Inhaber der Origer S.A.

”

Aktuell wird beispielsweise der Bitburger Brauturm saniert. Die dort gewählte Sonderkonstruktion ist die Kombination einer Warm- und Kaltfassade, die auf dem GUTMANN-Elementsystem (EF 68) basiert. Eine Besonderheit sind bei diesem Fassadenprojekt die vorgesetzten Prallscheiben mit Gewichten bis fast 300 kg. Ein weiteres Fassadenprojekt mit GUTMANN-Systemen, das kürzlich abgeschlossen wurde, war eine Schule in Luxemburg. Dabei wurde eine Reihe von Fassadenelementen mit motorisierten Öffnungsflügeln schnell und zuverlässig verbaut.

Auf die Frage, warum er heute fast ausschließlich mit GUTMANN-Systemen arbeitet, unterstreicht Raoul Origer: „GUTMANN reagiert sehr schnell, auch bei komplexeren Aufgaben. Im Vordergrund der Zusammenarbeit steht dabei stets die schnelle Reaktionszeit und Zuverlässigkeit. Weiterhin liefert GUTMANN konstruktiv sehr gute und individuelle Lösungen, die auch wirtschaftlich im angemessenen Verhältnis stehen. Das ist in der Branche nicht immer der Fall.“ Und Norbert Berg, der technische Leiter der Firma Origer S.A., ergänzt: „Auf unsere Anfragen bei GUTMANN erhalten wir schon nach zwei bis drei Tagen eine passende technische Lösung. Die komplette Planung, basierend auf den Vorschlägen von GUTMANN, wird dann von uns umgesetzt.“

GUTNEWS: Was macht Ihren Betrieb so erfolgreich?

Raoul Origer – Es ist ganz einfach: Die Wünsche der Architekten und die Bedürfnisse der Nutzer stehen für uns immer im Zentrum unserer Arbeit. Und darauf finden wir dann gemeinsam eine passende Antwort, mit der alle Beteiligten zufrieden sind. Kurz gesagt, der Architekt macht die Vorgaben, inklusive Geometrien, den Rest machen wir gemeinsam mit GUTMANN.

WWW.ORIGER.LU







DAS GUTMANN ELEMENTSYSTEM

EF68/EF68+

Systembeschreibung

- + Elementfassade mit 68 mm bzw. 78 mm Ansichtsbreite
- + Hoher Vorfertigungsgrad und hohe Verarbeitungsqualität mit geringen Montagekosten
- + Rahmenoptik mit umlaufender Glasleiste oder als SG oder Semi-SG Variante mit grundsätzlich 10 mm Stoßfuge (optional 20 mm)
- + Eckverbindungen auf Gehrung gefertigt
- + Überlappendes Dichtsystem durch Stoßdichtungen
- + Glasstärke von 26 mm bis 38 mm
- + Größe B x H 2.600 mm x 3.600 mm mit max. 300 kg Elementgewicht
- + Einselelemente wahlweise S70+ und S80+
- + Sonderkonstruktionen EF68+ für Objektlösungen mit optimierten Isolatoren und Dichtungen zur Aufnahme von Glasstärken bis zu 52 mm
- + Keine Lagerhaltung

Systemeigenschaften/Klassen

| | |
|--|------------------------------|
|  Schlagregendichtheit | RE750 |
|  Windlast | 1,35 kN/m² |
|  Luftdurchlässigkeit | AE |
|  Mechanische Festigkeit | E5/I5 |

