

The logo for 'tuulo' features the word in a bold, lowercase, sans-serif font. A small play button icon is integrated into the letter 'o'.

DEIN WERKZEUG IST
DAS BROWSEFENSTER



GUTMANN



Jetzt sparst Du
wertvolle Arbeitszeit –
ob als Fensterbauer
oder Handelspartner.



GUTNEWS

AUSGABE 02/2020

tuulo Upgrade

Wir stellen Ihnen zwei neue Funktionen vor, die Sie nicht mehr missen möchten! Nützlich im Büro und nützlich im Lager – so macht tuulo Ihren Job einfacher!

Ab Seite 04

Kundenstories

Zwei Traditionsunternehmen im Fenster- und Fassadenbau, zwei Geschichten. Erfahren Sie mehr über das Erfolgsrezept und was GUTMANN damit zu tun hat.

Ab Seite 10

Einblick in einen hochspezialisierten Produktbereich

Interview mit der GARTNER EXTRUSION GmbH über den Einsatz von hochwertigen Aluminiumprofilen im Bereich Automotive.

Ab Seite 26

WAS ES NEUES GIBT

EDITORIAL

- 03 **Vorwort von Herrn Arnd Brinkmann**
Ein Rückblick auf ein herausforderndes Jahr und ein Dankeschön an alle Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter

TUULO

- 04 **Fensterbank-Konfigurator**
In wenigen Schritten zum gewünschten Produkt – inklusive passendem Zubehör
- 05 **Scanfunktion**
Bestellen ohne Papierkram – schnell und einfach mit dem Smartphone oder Tablet den Lagerbestand prüfen und fehlende Artikel nachbestellen
- 06 **Making-of – Ein Blick hinter die Kulissen**
- 07 **tuulo im Praxistest – zwei Interviews**

KUNDENSTORIES

- 10 **Max Wehrle Fensterbau GmbH**
- 12 **Georg Schmiedle Fenster und Fassadenbau GmbH**

OBJEKTBERICHTE

- 14 **Johann-Jacobs-Haus in Bremen**
Baubronze-Fenster im neuen Stammhaus einer Kaffee-Weltmarke
- 18 **Bergwelt Kandel im Naturpark Südschwarzwald**
Panoramablick durch gebäudehohe Glasfassaden

HOLZ-ALUMINIUM-SYSTEME

- 22 **Vielfach vorteilhaft**
- 24 **Bauen mit nachhaltigen Rohstoffen**

GUTMANN GRUPPE

- 26 **Einblick in einen hochspezialisierten Produktbereich**
Interview mit der GARTNER EXTRUSION GmbH über den Einsatz von hochwertigen Aluminiumprofilen im Bereich Automotive
- 28 **Relaunch der Website SMART FRAMES**
SMART FRAMES – eine Marke der GUTMANN Group – wird nun mit erweiterten Inhalten auf der neuen Website vorgestellt

*News, Stories, Objekt-
berichte u.v.m. exklusiv
für unsere Kunden und
Partner*



14



05

tuulo



20



14

Sehr geehrte Kunden, sehr geehrte Geschäftspartner,

in wenigen Wochen ist das Jahr 2020 zu Ende. „Geschichte“ ist es dann aber allenfalls kalendarisch, denn die Ereignisse der Monate seit Februar wirken spürbar nach – ins neue Jahr und sicher noch weit darüber hinaus. Niemand hätte zum Auftakt des Jahres mit dieser drastischen Entwicklung gerechnet.

Für uns alle begann sehr schnell eine intensive Phase völliger Umstellung – der Geschäftsprozesse, der Produktionsabläufe, der Logistik, der Services. Und auch bei der Kommunikation unseres Unternehmens in den Markt mussten wir uns rasch neu orientieren, denn das zentrale Branchenereignis „Fensterbau / Frontale“ musste abgesagt werden. Wir haben uns intern früh darauf eingestellt und auch die Kommunikation mit Ihnen, unseren Kunden und Geschäftspartnern, entsprechend angepasst.

Oberster Maßstab des Handelns war und ist natürlich unser aller Gesundheit zu schützen und jegliches Risiko zu vermeiden. Diese Priorität bleibt uneingeschränkt bestehen, gerade angesichts der aktuell wieder kritischeren Corona-Situation. Es ging und geht aber auch darum, Produktion und Lieferfähigkeit zu sichern. Wir können dankbar sein, dass die Bauwirtschaft im Gegensatz zu anderen Branchen bis zum jetzigen Zeitpunkt noch einigermaßen glimpflich durch die Pandemie gekommen ist. Das gilt auch für unser Unternehmen und hoffentlich auch für Sie alle als unsere Geschäftspartner.

Durch die hohe Fertigungstiefe sind wir sehr gut aufgestellt und können in weiten Bereichen selbständig agieren. Wir schmelzen, extrudieren, bearbeiten, eloxieren und beschichten an drei unabhängigen Standorten in Deutschland. Zur Sicherstellung der Versorgung mit Aluminium haben wir rechtzeitig reagiert, Kontingente und Lager aufgestockt. Rohstoffe und Halbprodukte, die wir von externen Lieferanten beziehen, haben wir zum Teil mit Faktor 3 zum eigentlichen Bedarf eingekauft. Darüber hinaus wurden alle notwendigen Hygienemaßnahmen eingeleitet, um die Mitarbeitenden zu schützen, Besuchs- und Sitzungsverhalten haben wir den besonderen Gegebenheiten angepasst. Notfallpläne sind etabliert, um den operativen Betrieb auch unter schwierigsten Bedingungen aufrecht zu erhalten.

Ich möchte deshalb an dieser Stelle vor allem Danke sagen...



Ihnen, unseren Kunden und Geschäftspartnern, die Sie uns durch die Pandemie konstruktiv begleiten, Verständnis äußern für so manche Einschränkungen und Geduld aufbringen, wenn Prozesse einmal länger dauern als gewohnt – aus Gründen, die wir nicht zu verantworten haben;



allen unseren Beschäftigten, die an jeder Stelle im Unternehmen mit höchstem Einsatz und maximaler Flexibilität die Herausforderungen der Pandemie annehmen und bestmöglich zu bewältigen versuchen – jeden Tag neu!

Diese positiven Verhaltensweisen stimmen mich optimistisch, dass wir gemeinsam auch weiterhin aufrecht durch die Krise kommen. Es ist klar: Die vielen Einschränkungen, die Ungewissheit über den weiteren Verlauf und die Konsequenzen der Corona-Situation werden so lange bleiben, bis flächendeckend ein Impfstoff zum Einsatz kommt und die Pandemie überwindet. Die Monate seit März haben aber gezeigt, dass unsere Maßnahmen funktionieren. Wir haben 2020 gemeinsam vieles erreicht und Erfolge erzielt – die beste Basis für ein sicher nicht einfaches 2021. Ich wünsche uns allen für die bevorstehende Weihnachtszeit und für das neue Jahr die notwendige Zuversicht und positive Einstellung, um die Situation zu bewältigen.

Und ganz persönlich wünsche ich Ihnen und Ihren Familien natürlich eines: Gesundheit!

Ihr Arnd Brinkmann

Geschäftsführer
GUTMANN Bausysteme



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

COMING SOON

1	8	.	0	1	.
2	0	2	1		



NÜTZLICH IM BÜRO

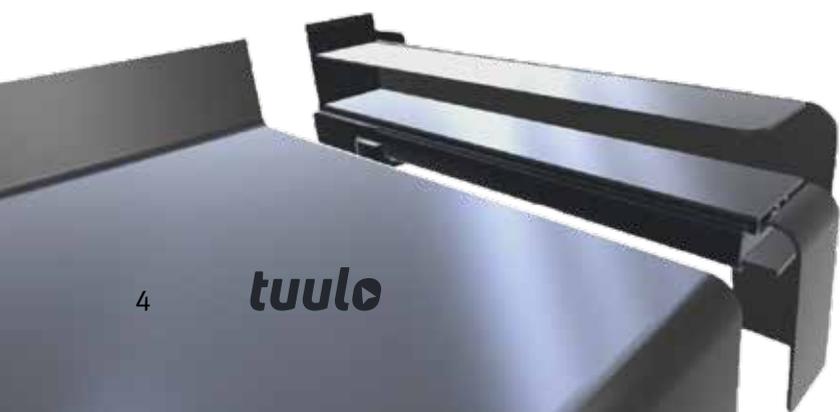
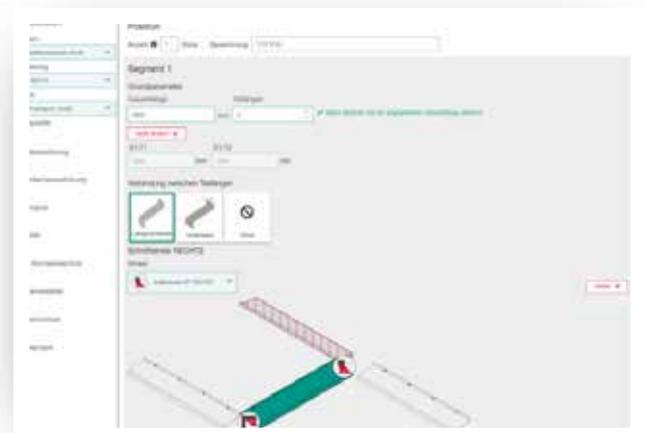
„Beim Konfigurieren von Fensterbänken wird gleich das passende Zubehör angezeigt. Das ist richtig praktisch.“

Fensterbank-Konfigurator von tuulo

Bisher war das Zusammenstellen von Fensterbänken recht zeitaufwändig. Diese Zeiten sind endlich vorbei. Mit dem neuen tuulo Fensterbank-Konfigurator wird die Arbeit jetzt einfach im Browser von Computer oder Tablet erledigt. So kann der Nutzer wesentlich schneller und komfortabler Angebote erstellen oder auch direkt Bestellungen auslösen.

Das Konfigurieren erfolgt in einfachen Schritten. Zuerst kann der Nutzer aus 2 Systemen und 24 Ausladungstiefen wählen. Dann gestaltet er die Oberfläche aus mehr als 1000 Farben, Strukturen und Glanzgraden. Im nächsten Schritt lassen sich bis zu 18 Teillängen bestimmen – mit bis zu 54 laufenden Metern inklusive Innenecken und Aussenecken. Außerdem wird sofort das passende Zubehör angezeigt.

Zum Schluss kann aus drei Konfektionierungsgraden gewählt werden. Verfügbar sind Standard, Komfort oder Premium. Also nach Artikeltyp sortenrein kommissioniert oder positionsweise vorkonfektioniert. Das Zubehör für die Fensterbank liegt dann lose dabei. Bei der Variante Premium ist das Zubehör – soweit es technisch geht – sogar vormontiert. Fensterbauer müssen dann auf der Baustelle nichts zusammensuchen und selber montieren. Der Fensterbank-Konfigurator spart also nicht nur im Büro richtig viel Zeit.





NÜTZLICH IM LAGER

„Durch das Scannen spar ich mir beim Nachbestellen den Papierkram. Und sehr viel Zeit!“

Bestellen ohne Papierkram

Einen weiteren Schritt zur Digitalisierung von geschäftlichen Prozessen ermöglicht die neue Scanfunktion von tuulo. Im Fachhandel oder als Verarbeiter wird man sich sehr darüber freuen. Denn nun können Nutzer mit Tablet oder Smartphone in ihrem Lager schnell den Bestand überprüfen und fehlende Artikel direkt im Browser bestellen. Durch das Scannen müssen keine Daten mehr manuell

erfasst werden. Das spart wertvolle Arbeitszeit und vermeidet häufige Fehlerquellen, wie falsche Einträge. Nach dem Scannen wird der Artikel einfach im Warenkorb platziert. Dann wird nur noch die Menge angegeben und der Auftrag gesendet. Übrigens – auf tuulo.de zeigt ein Video die extrem schnelle und praktische Anwendung im Lager.



Vier gute Gründe für tuulo

	Komfortabel wie nie
	Intelligent wie nie
	Einfach wie nie
	Schnell wie nie



Wie die tuulo Videos entstanden sind

Die neuen Videos für tuulo sind endlich fertig. Davor lagen allerdings mehrere Monate Vorbereitung. Vom Ablauf ist das ähnlich wie bei einem Spielfilm. Wir haben im Mai 2020 mit unserer Werbeagentur zwei Drehbücher entwickelt. Die Themen Fensterbank-Konfigurator und Scanfunktion sollten mit zwei Sachbearbeiterinnen im Büro und Lagerraum erzählt werden. Also brauchten wir als nächstes ein Casting und eine passende Location. Im Juli

fanden dann in Siegen zwei ziemlich anstrengende Drehtage statt. Aber dafür waren das Team und die Stimmung super. Unsere zwei Schauspielerinnen wurden von einer Stylistin, einem Kameramann und seinem Assistenten, sowie zwei Beleuchtern in Szene gesetzt. Nach der letzten Klappe folgten Bildschnitt und Vertonung. Und jetzt sind wir sehr happy über das Ergebnis.

*Ein großes Dankeschön
an alle Beteiligten!*



tuulo im Praxistest – ein Interview mit Fa. Nüßing

Burkhard Ernst (Leiter Einkauf) und Björn Gohl (Sachbearbeiter Einkauf) von der Nüßing GmbH geben uns erste interessante Einblicke aus Kundensicht in das Portal tuulo und den digitalen Bestellprozess.

Das Thema Digitalisierung ist in aller Munde und auch im Bau- und im Baufachhandel zuletzt immer öfters in den Fokus gerückt. Wie stehen Sie zu diesem Thema?

Herr Ernst: Wir haben recht schnell erkannt, dass die Digitalisierung mehr Vorteile als Risiken bietet. Nicht nur für uns, auch für unsere Kunden. Und deshalb haben wir uns entschieden, konsequent diesen Weg zu verfolgen.

Im Bereich der GUTMANN-Baubeschlagsartikel und dem entsprechenden Zubehörprogramm setzen Sie auf tuulo von GUTMANN. Gab es dafür einen besonderen Grund?

Herr Ernst: Ja, richtig. Mit der GUTMANN Bausysteme GmbH arbeiten wir bereits seit vielen Jahren erfolgreich zusammen. Umso erfreuter waren wir, als GUTMANN tuulo angekündigt hat.

Nutzen Sie tuulo eingebunden in Ihrer eigenen Software-Umgebung oder als Plattform-Lösung?

Herr Ernst: Die Implementierung von tuulo ist kurz vor der Fertigstellung. Durch die Anbindung an unser ERP System erreichen wir einen noch größeren Vorteil gegenüber den bisherigen Abläufen.

Wie würden Sie den Aufwand einschätzen, den Sie bzw. Ihre IT-Experten aufwenden mussten, um tuulo nutzen zu können?

Herr Gohl: Überraschend gering. Auch die Einführung in das Programm selbst war tatsächlich nicht allzu lang und nicht kompliziert.

Für was nutzen Sie tuulo heute?

Herr Gohl: Als Informations- und Bestellportal. Meine Sonderbestellungen welche ich sonst über E-Mail gemacht habe, löse ich heute per tuulo aus. Zudem bietet tuulo eine gute Grundlage, um Preise für Kunden zu kalkulieren, ohne großartig in Preislisten zu suchen.

Das heißt, der Einsatz von tuulo hat für Sie nicht viel verändert?

Herr Gohl: Ganz im Gegenteil, dank tuulo sind wir deutlich schneller und effizienter geworden. Um ein Beispiel zu nennen: Das Thema Verfügbarkeit. Bereits bei der Erfassung sehe ich, ob ein Artikel aktuell verfügbar ist, so kann ich agieren und muss nicht zu einem späteren Zeitpunkt reagieren. Letztlich sind wir also nicht nur schneller, auch die Fehleranfälligkeit ist deutlich zurückgegangen.

Und das machen Sie woran fest?

Herr Gohl: Es gibt deutlich weniger Reklamationen, Preisdifferenzen und Retouren. Die Aussagen gegenüber unseren Kunden sind deutlich genauer.

Also entsteht Ihnen dadurch ein echter Wettbewerbsvorteil?

Herr Ernst: Ich kenne natürlich die Situation in anderen Unternehmen nicht, aber mein Eindruck ist sehr positiv und ich kann und möchte mir nicht vorstellen, wieder einen Schritt zurückgehen zu müssen. tuulo ist sehr schnell zu einem festen Bestandteil unserer Arbeitswelt geworden und genießt eine hohe Akzeptanz.

Gibt es etwas, was Sie in tuulo gerne anders oder zusätzlich hätten?

Herr Ernst: Für den Moment sieht tuulo für uns recht vollständig aus.

Herzlichen Dank für das Gespräch!

Herr Burkhard Ernst

Herr Björn Gohl

Nüßing
... mehr als Beschläge

Familienunternehmen mit Tradition

Seit der Gründung 1970 haben wir uns zum deutschlandweiten Fachgroßhandel entwickelt. Unsere Fachkunden aus Industrie und Handwerk vertrauen auf unsere hochwertige Technik für Fenster, Türen und Möbel sowie Werkzeuge.

Carola Nüßing
Geschäftsführerin





tuulo im Praxistest – ein Interview mit Fa. Ammon

Konrad Fritz ist Mitglied der Geschäftsleitung bei der Ammon Beschläge-Handels GmbH. Digitalisierung sieht er als positives Muss. Sein Unternehmen aus dem fränkischen Nürnberg setzt tuulo schon erfolgreich ein.

Das Thema Digitalisierung ist in aller Munde und auch im Bau- und im Baufachhandel zuletzt immer öfters in den Fokus gerückt. Wie stehen Sie zu diesem Thema?

Herr Fritz: Digitalisierung erleichtert uns die Arbeit. Komplexe Abläufe werden auf einmal ganz einfach. Und mit den neuen Möglichkeiten können wir uns selbst produktiver und unsere Kunden wesentlich schneller machen. Denn auf dem Bau ist alles eng getaktet.

Im Bereich der GUTMANN-Baubeschlagsartikel und dem entsprechenden Zubehörprogramm setzen Sie auf tuulo von GUTMANN. Gab es dafür einen besonderen Grund?

Herr Fritz: Ja, weil wir dadurch die Prozesse entscheidend verbessern.

Nutzen Sie tuulo eingebunden in Ihrer eigenen Software-Umgebung oder als Plattform-Lösung?

Herr Fritz: Wir sind gerade dabei tuulo in unseren Kunden-Online-Shop zu integrieren. Wir wollen damit unseren Kunden die Plattform mit all ihren Vorteilen zur Verfügung stellen.

Wie würden Sie den Aufwand einschätzen, den Sie bzw. Ihre IT-Experten aufwenden mussten, um tuulo nutzen zu können?

Herr Fritz: Der Aufwand hält sich in Grenzen. Mein Eindruck ist, dass GUTMANN hier Integrationsprozesse sehr gut vorbereitet und begleitet. Auch die Einführung in das Programm ist übersichtlich und das Programm größtenteils selbsterklärend. Eine große Umstellung im Arbeitsalltag war nicht nötig.

Für was nutzen Sie tuulo heute?

Herr Fritz: Prinzipiell erleichtern wir mit tuulo den Austausch mit unseren Kunden. Sie können sich vorab informieren und allein bestellen. Alle Anfragen sind so im System, was beim üblichen Hin und Her mit E-Mails nicht möglich war.

Was hat sich noch verändert?

Herr Fritz: Mit tuulo steigen Effizienz und Tempo. Wir sehen verfügbare Artikel in Echtzeit direkt beim Erfassen. Die Eingaben werden automatisch kontrolliert und so viele Fehler von Anfang an ausgeschlossen. Das gibt uns ein hohes Maß an Sicherheit für alle weiteren Schritte.

Macht sich das für Sie bemerkbar?

Herr Fritz: Absolut. Ganz klar sehen wir das bei der höheren Kundenzufriedenheit. Die Kunden reklamieren kaum und lassen keine Artikel zurückgehen. Das ist also messbar.

Also entsteht Ihnen dadurch ein echter Wettbewerbsvorteil?

Herr Fritz: Zunächst einmal konnten wir durch tuulo unsere Prozesse optimieren und beschleunigen. Dadurch reagieren wir wiederum schneller als unsere Konkurrenz. Alle, die bei uns damit arbeiten, sind von dieser Art Digitalisierung voll überzeugt.

Gibt es etwas, was Sie in tuulo gerne anders oder zusätzlich hätten?

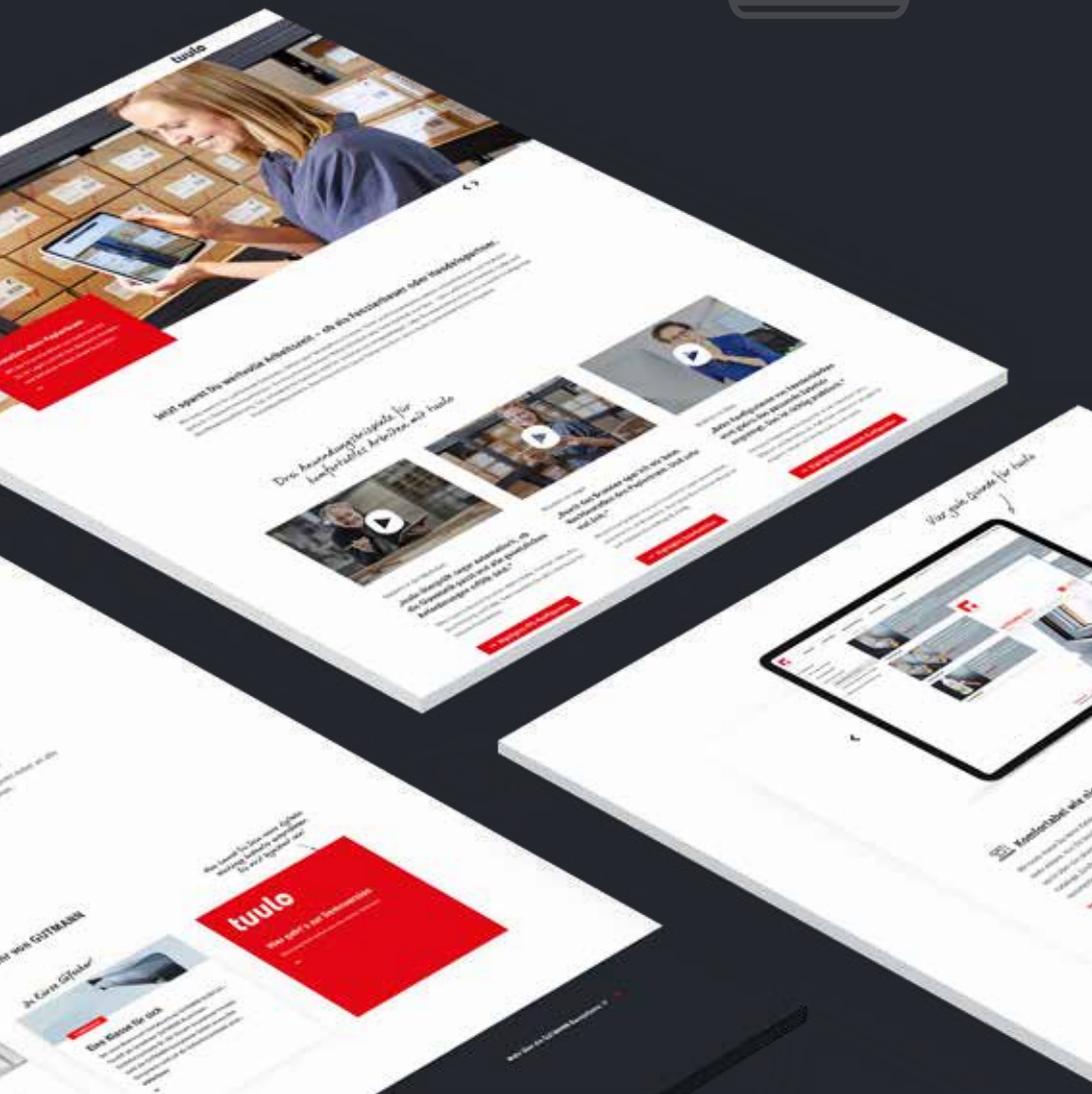
Herr Fritz: tuulo ist aus meiner Sicht gut gelungen. Sollten sich im zunehmenden Praxiseinsatz Verbesserungswünsche ergeben, wird GUTMANN wie gewohnt, schnell und flexibel gute Lösungen erarbeiten.

Herzlichen Dank für das Gespräch!



tuulo

Jetzt sparst du wertvolle
Arbeitszeit – ob als Fenster-
bauer oder Handelspartner.



*Mehr Informationen
zu den neuen Features
unter www.tuulo.de*



tuulo



Paul (Unternehmens-Maskottchen)

Kundenstory: Max Wehrle Fensterbau GmbH

„Wir zählen zu den innovativen GUTMANN-Kunden“

Tradition wird bei der Max Wehrle Fensterbau GmbH aus dem südbadischen Waldkirch in der Nähe von Freiburg großgeschrieben – und auch die Zusammenarbeit mit der GUTMANN Bausysteme GmbH währt bereits seit über 30 Jahren.

Qualität und handwerkliches Können spielen für den 1949 gegründeten Familienbetrieb damals wie heute eine große Rolle. Stetig gewachsen sind die Ansprüche der Kunden sowie die Anforderungen an Lärmschutz, Wärmedämmung und Sicherheitsnormen. Und auch die Produktionstechniken wurden in den vergangenen Jahrzehnten immer ausgefeilter. Das in der Gewerbestraße in Kollnau – einem Stadtteil von Waldkirch – ansässige Unternehmen hat seine Tradition bewahrt, ist aber gleichzeitig mit der Zeit gegangen. So trifft über Generationen entstandenes Handwerkswissen auf junge Ingenieure, frisches Denken und modernste Herstellungsverfahren.

„Geht nicht gibt's nicht“

„Auf 1.500 m² Produktionsfläche werden bei Wehrle Fenster und Türen aus Holz, Holz-Aluminium und Kunststoff, Pfosten-Riegel-Konstruktionen für Fassaden und Wintergärten, Brandschutztüren und Innentüren gefertigt – alles individuell, in sorgfältiger Handarbeit und gemäß Kundenwunsch. „Bei uns gibt es keine Standardlösungen. Wir konstruieren für jedes Haus die passenden Fenster. Unser Motto lautet: Geht nicht gibt's nicht“, erklärt Maximilian Wehrle. Der Enkel des Unternehmensgründers hat 2018 die Geschäftsführung von seinem Vater übernommen. Alle drei haben den gleichen Vornamen und alle drei verbindet die Leidenschaft für ihr Handwerk, das sie antreibt.

1963 war ein schwieriges Jahr in der Unternehmensgeschichte. Damals zerstörte ein Brand die Produktionsstätte, danach folgten Jahre des Wiederaufbaus. 1969 war das Firmengebäude wieder komplett hergestellt, seitdem entwickelt sich das Unternehmen stetig weiter. Das über die Jahre gewachsene Wehrle-Team besteht derzeit aus 23 Mitarbeitern, darunter Fensterbauer, Schreiner- und Glaser-Meister, Handwerker, Kaufleute und Ingenieure. Das Vertriebsgebiet liegt vor allem auf der „Rheinschiene“ zwischen Basel und Karlsruhe. Damit sind die Entfernungen überschaubar, sodass Mitarbeiter aus dem eigenen Betrieb die Montage übernehmen können. Auch das garantiert gleichbleibende Qualität und konstante Kundenzufriedenheit.

Neubau und Renovierung

Zu den Kunden der Max Wehrle Fensterbau GmbH zählen Bauherren, Hauseigentümer und Architekten mit Bauprojekten unterschiedlichster Größenordnung. Aufträge für Neubauten werden ebenso übernommen wie solche für Altbauten und denkmalgeschützte Gebäude inklusive der jeweils aktuellsten Lärm-, Wärmeschutz- und Sicherheitsvorgaben, denn Sanierung und Renovierung gehören zum Leistungsspektrum des Unternehmens. Kleinaufträge mit unter zehn Fenstern sind bei Wehrle ebenso willkommen wie große Objekte. Trotz guter Geschäfte und stetiger

Expansion ist das Unternehmen auf dem Boden geblieben. Max Wehrle: „Wir haben festgestellt, dass das Objektgeschäft ständig zunimmt. Wir erarbeiten mittlerweile häufig Sonderlösungen für Architekten und übernehmen auch Planungsarbeiten.“ Dazu gehören etwa Fensterkonstruktionen mit geschlossener Brüstung oder Fenster mit geschosshohen Lüftungsklappen. Auch einbruchhemmende Fenster – zertifiziert nach RC3 – gehören zu den „Extras“.

CNC-Technik seit 2016

Maximilian Wehrle, der das Unternehmen bereits in der 3. Generation führt, hat den Beruf sprichwörtlich von der Pike auf gelernt. Nach einer Lehre zum Fensterbauer/Glaser absolvierte er ein Fernstudium Holzbau in Rosenheim und erweiterte das theoretische Wissen durch Praktika in verschiedenen Betrieben. Seine Bachelor-Arbeit hat er über das Thema Scheibenverklebung in Holzfenstern geschrieben, im folgenden Masterstudium befasste er sich intensiv mit dem Bereich Fenster und Fassaden. Der Holzbauingenieur und Master of Engineering kennt sich auch mit modernen Produktionstechniken aus. Einen großen Schritt Richtung moderne Fertigung hat das Unternehmen 2016 mit der Investition in ein Weinig Conturex Bearbeitungszentrum für den Fensterbau vollzogen und damit auf die zukunftsweisende CNC-Technik umgestellt. Mit diesem neuen Fertigungskonzept konnte die Produktivität deutlich gesteigert werden und es entstand zugleich mehr Platz in der Produktionshalle. Eine weitere wichtige Investition ist für das kommende Jahr vorgesehen, wie der Geschäftsführer berichtet: „Wir haben für 2021 eine neue Beschichtungsanlage geplant.“

30 Jahre Partnerschaft mit GUTMANN

Wer hohe Ansprüche an Qualität und Kundenzufriedenheit stellt, sucht sich auch seine Partner sorgfältig aus. Die Zusammenarbeit mit der GUTMANN Bausysteme GmbH als dem Spezialisten für Fenster, Türen und Fassaden besteht seit mehr als 30 Jahren und hat sich in dieser Zeit zu einem „partnerschaftlichen und freundschaftlichen Verhältnis“ entwickelt, wie Max Wehrle beschreibt. „Man darf wohl mit Fug und Recht behaupten, dass wir zu den innovativen GUTMANN-Kunden gehören.“

Holz-Alu-Systeme sind vielseitig einsetzbar

Verarbeitet werden vor allem Holz-Aluminium-Systeme des renommierten Produzenten aus Weißenburg, darunter die Fenster- & Fenstertür-Systeme GUTMANN MIRA, GUTMANN MIRA contour und GUTMANN MIRA contour integral. Zum Einsatz kommt außerdem das Holz-Alu Pfosten-Riegel Aufsatzsystem LARA für Glasauflagen bei Fassadenkonstruktionen. Mit einem Anteil von 50 Prozent ist der Anteil der Holz-Aluminium-Fenster bei Max Wehrle Fensterbau sehr hoch. Der Holzbauingenieur nennt den Grund: „Holz-Aluminium-Konstruktionen sind witterungsbeständig und wartungsarm. Sie sind ästhetisch sehr vielseitig einsetzbar – unter anderem durch Mehrfarbigkeit und Profilierung.“ ●



Maximilian Wehrle hat nach einer Lehre zum Fensterbauer/Glaser ein Fernstudium Holzbau in Rosenheim absolviert und das theoretische Wissen durch Praktika in verschiedenen Betrieben untermauert. Seine Bachelor-Arbeit hat er über das Thema Scheibenverklebung in Holzfenstern geschrieben; im Masterstudium hat er sich intensiv mit dem Bereich Fenster und Fassaden befasst. Er ist Holzbauingenieur und Master of Engineering.

DIE MAX WEHRLE FENSTERBAU GMBH



1949 wurde die Firma durch Max Wehrle in Waldkirch gegründet. Im gleichen Jahr erfolgte der Umzug nach Waldkirch-Kollnau in ein größeres Firmengebäude.

1963 zerstörte ein Brand die Produktionsstätte, 1969 war das Firmengebäude wieder vollständig hergestellt.

1982 Gründersohn Max Wehrle tritt die Nachfolge in 2. Generation an. Das Unternehmen expandiert; ein neues Firmengebäude mit Werkstatt und Bürotrakt wird errichtet.

2000 Der Bürotrakt wird um einen zweistöckigen Wintergarten erweitert.

2018 Die Firma wird an Max Wehrle jun. übergeben, der sie seitdem in 3. Generation leitet.

Referenz

Verbautes System MIRA contour. Besonderheiten: prämiert in den Auszeichnungsverfahren „Beispielhaftes Bauen“ und „Baukultur Kraichgau“ der Architektenkammer Baden-Württemberg.

©Daniel Vieser. Architekturfotografie, Hildesheim/Karlsruhe



Andreas & Petra Schmiedle



Kundenstory: Georg Schmiedle Fenster und Fassadenbau GmbH

„Vor allem das persönliche Verhältnis zu unseren Kunden ist uns sehr wichtig.“

Vergangenes Jahr feierte das Familienunternehmen 125-jähriges Jubiläum. Die Georg Schmiedle Fenster und Fassadenbau GmbH wurde bereits im Jahr 1894 gegründet und wird jetzt in 4. Generation geführt. Der Standort befindet sich im baden-württembergischen Bruchsal. Dort beschäftigt das Ehepaar Schmiedle insgesamt 23 Mitarbeiter. Die Tätigkeit des Familienunternehmens beschränkt sich hauptsächlich auf das regionale Gebiet. Denn sie wollen auch nach Fertigstellung der Projekte stets ein kompetenter Ansprechpartner bleiben. Der Geschäftsführer Andreas Schmiedle bringt es auf den Punkt: „Vor allem das persönliche Verhältnis zu unseren Kunden ist uns sehr wichtig.“

Das Unternehmen hat sich auf den gehobenen Einfamilienhausbau spezialisiert. Der Fokus liegt auf Qualität und Service. Die Kunden profitieren von jahrzehntelanger Erfahrung und einer vertikalen Integration. Der Betrieb strukturierte seine Arbeitsabläufe im Jahr 2018 neu und investierte in eine Flutanlage, um die Oberflächenbearbeitung zu optimieren. „Diese Investition war notwendig, da das Thema Farbgestaltung bei Architekten und Bauherren immer wichtiger und individueller wird“, resümierte Andreas Schmiedle. Wichtig ist für das Ehepaar, offen für Neues zu sein und am Zahn der Zeit zu bleiben. Genau deshalb will man seine Kompetenz im Wettbewerb weiterhin stärken und geht einen weiteren Schritt, die hauseigene Produktionsstätte zu erweitern. Zum Jahreswechsel wird ein vollautomatisches Bearbeitungszentrum integriert und soll Ende Januar 2021 in Betrieb genommen werden.

Die Produktpalette der Georg Schmiedle GmbH umfasst Holz-Aluminium Fenster, Holz-Fenster und zusätzlich den Bereich Kunststoff-Fenster. Dazu kommt die Realisierung von Pfosten-Riegel Fassaden, Wintergärten, Haustüren und Beschattungen. Durch dieses breit gefächerte Angebot kann das Unternehmen Kunden – wenn gewünscht – Komplettlösungen anbieten. Um den Leitgedanken der Kundenbeziehung gerecht zu werden, ist das firmeneigene Montage- und Serviceteam ein sehr wichtiger und langfristiger Faktor.

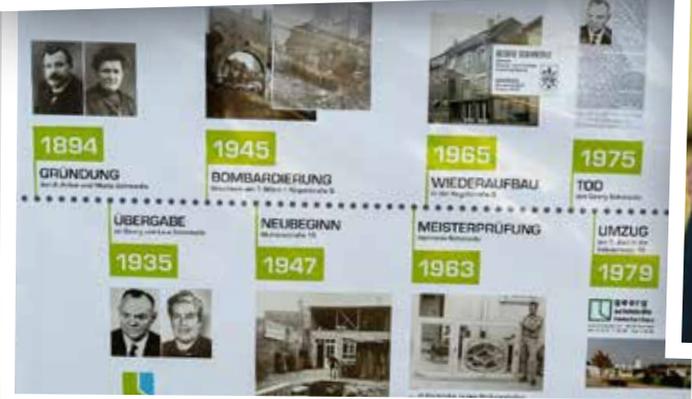
Im Bereich Holz-Aluminium Fenster arbeitet der Betrieb bereits seit vielen Jahren mit GUTMANN Systemen. Die Vorteile von Holz-Aluminium Systemen liegen aus der Sicht des Geschäftsführers Andreas Schmiedle vor allem in der Verbindung zweier Werkstoff-

fe. Die Eigenschaften des Holzes schaffen einen harmonischen und warmen Charakter im Innenbereich. Dazu kommt, dass die Aluminiumschale die Außenseite des Holzfensters bestmöglich vor Witterungseinflüssen schützt. Der aufgesetzte Aluminiumrahmen bietet zusätzlich die Möglichkeit eine individuelle Farbgestaltung zu wählen. Auf die Frage, wann die Zusammenarbeit mit GUTMANN begann, konnte Andreas Schmiedle keine genaue Jahreszahl sagen. „Schon ewig, da ist keine Nennung einer Jahreszahl möglich“, schmunzelte er. Auch vor allem wegen der langjährigen Partnerschaft war das Miteinander immer angenehm. „Bei Problemen war GUTMANN stets hilfsbereit und lösungsorientiert“, fügte er hinzu.

Ein besonderes Objekt, das gemeinsam realisiert wurde, ist das Einfamilienhaus DN direkt vor Ort in Bruchsal. Das von dem Architekturbüro Henecka geplante Wohnhaus, zeichnet sich durch eine kontroverse Bauweise aus. Zur Straße hin wirkt es sehr zugknöpft und kompakt. Dagegen erwartet die Besucher nach dem Betreten eine kleine Überraschung. Die Gartenseite besticht durch einen besonders auffälligen Lichteinfall. Die Fassade wurde mit offenen Grundrissen und großzügigen Glasflächen realisiert. Dadurch entstanden lichtdurchflutete Wohnräume und eine einzigartige Atmosphäre. Genau diese Eigenschaften des Wohnhauses überzeugten letztes Jahr die Juroren. Im Jahr 2019 erhielt das Architekturbüro für das Haus DN eine Auszeichnung für „Beispielhaftes Bauen“ von der Architektenkammer Baden-Württemberg und gleichzeitig eine Würdigung im Auszeichnungsverfahren der „Baukultur Kraichgau 2018/2019“.



125 Jahre





Objektbericht: Johann-Jacobs-Haus in Bremen

Baubronze-Fenster im neuen Stammhaus einer Kaffee-Weltmarke

In der Obernstraße 20 in Bremen, im Stammhaus von Jacobs Kaffee, wurde im Juli 2020 das Johann-Jacobs-Haus eröffnet. Den Neubau prägt eine regionaltypische Fassade aus dänischem Backstein mit großen Fensterelementen aus eleganter Baubronze. Die Profile hierfür lieferte GUTMANN Bausysteme aus Weißenburg.

Der Tag des Richtfestes 2020 war kein Zufall. 125 Jahre zuvor, am 15. Januar 1895, hatte der Bremer Kaufmann Johann Jacobs in direkter Nachbarschaft am Domshof 18 sein „Specialgeschäft für Caffee, Thee, Cacao, Chocoladen und Biscuits“ aufgemacht. Aus dem kleinen Laden ist längst eine Weltmarke gewachsen. Johann Christian Jacobs, Urgroßneffe des Gründers, ließ das Gebäude in seiner historischen Art und Weise wieder errichten und gleichzeitig in seiner Nutzung neu interpretieren. Idee und Planung für den Neubau stammen vom Büro Felgendreher Olfs Köchling Architekten GmbH (Berlin), die Innenarchitektur vom Schweizer Architekturbüro Miller & Maranta. Fertigung und Montage der stilprägenden Baubronze-Fensterelemente lagen bei der Brock GmbH & Co. KG (Groß Ippener).

Auf das Wesentlichste reduziert

„Das neue Johann-Jacobs-Haus ist ein elegantes, zeitgenössisches Bremer Stadthaus mit Bezügen zu seinen diversen Vorfahren“, formulieren die Architekten in ihrer Objektbeschreibung. Sie bezeichnen das Gebäude „als selbstverständlichen Baustein der Stadt.“ Weiter heißt es zum Gebäudekonzept unter anderem: „In Anlehnung an die Struktur hanseatischer Speicherbauten sind Erschließung und Konstruktion des Johann-Jacobs-Hauses auf das Wesentlichste reduziert. Wohlproportionierte Fenster, großzügige Geschosshöhen und eine dreiseitige Belichtung ermöglichen zeitgemäße Verkaufsflächen inmitten des bauhistorischen Kontextes der 20er Jahre und des Wiederaufbaus.“

Rund 1.400 m² Nutzfläche verteilen sich auf insgesamt fünf Geschosse plus Dachterrasse. Als Kundenmagnet des Hauses fungiert der „Heritage Store“ mit Zubereitung von Kaffee-Spezialitäten durch erfahrene Barista, der an das ursprüngliche Ladengeschäft des Unternehmensgründers Johann Jacobs erinnern soll. Außerdem beherbergt der Neubau neben dem „Espresso House“ und einem Chocolatier die „Jacobs-Akademie“ sowie Veranstaltungs- und Büroflächen.

Dreiklang aus Backstein, Kunst & Baubronze

Die Fassade des Neubaus wird durch eine dreiteilige Komposition bestimmt: dem aus Dänemark stammenden Backstein, gebrannt mit Kohle, unterschiedlich nuanciert in der Färbung. Den Skulpturen des Worpsweder Künstlers Bernd Altenstein und Figuren, die schon am alten Johann-Jacobs-Haus hingen, und den goldbraun schimmernden Baubronze-Fensterelementen. Letztere sorgen durch ihre Größe und Positionierung für entsprechenden Lichteinfall und Transparenz im und durch das Gebäude.

Auftraggeber und Architekten entschieden sich beim Profilmaterial für Baubronze von GUTMANN Bausysteme. Es entstand dadurch nicht nur ein abwechslungsreiches, und trotzdem harmonisches Erscheinungsbild der Fassade, zusätzlich steht dieses natürlich anmutende Metall mit seinem Alleinstellungscharakter innerhalb der Umgebungsbebauung für die besondere Wertigkeit des Johann-Jacobs-Hauses.

Stilbildend und wartungsfrei

Neben einem natürlichen Farbspektrum von Kupferrot bis Dunkelbraun und Anthrazit überzeugt Baubronze durch eine sehr spezielle Oberflächenbeschaffenheit: Bei Kratzern, Abschürfungen oder Fingerabdrücken bildet sich nach wenigen Monaten der Bewitterung eine neue Patina. Die meist hellen Markierungen gleichen sich dem metallisch-bräunlichen Grundton wieder an und sind dann nicht mehr zu erkennen. Baubronze ist somit im Grunde wartungsfrei und unempfindlich gegen Witterungs- und Umwelteinflüsse. Neben den optischen sind es genau diese Eigenschaften, die für den Einsatz des Werkstoffs an diesem viel frequentierten Standort in der Bremer Altstadt sprachen.



Mehr als 3.200 m Baubronze-Profile

Für die Brock GmbH & Co. KG stellten Fertigung und Montage der Fensterelemente eine Herausforderung dar, die in Zusammenarbeit mit den GUTMANN-Experten zu aller Zufriedenheit bewerkstelligt wurde. Die Metallbauarbeiten begannen in der Werkstatt im Juli 2019 und konnten auf der Baustelle im März 2020 beendet werden. Bauherren und Planer kam es beim Grundkonzept für die Fensterelemente insbesondere auf ein stimmiges Erscheinungsbild an – realisiert durch die einheitliche Baubronze-Oberflächenbeschaffenheit und die gleichmäßigen Ansichtsbreiten der Profile. Exakte Planung war für das Team der Metallbau Brock GmbH in vielerlei Hinsicht notwendig, unter anderem für die Statik der Riegelprofile bei den sehr großen Rundbogenfenstern im Erdgeschoss. Die Berechnungen und Ausführungsdetails hierzu wurden eng mit den Experten von GUTMANN abgestimmt. Hohe Präzision und viel Sorgfalt waren zudem beim Biegen der Baubronze-Profile für diese Fenster notwendig, da hier mit einer Sonderdeckleiste gearbeitet werden musste.

Modifizierte Fassadenlösung mit Baubronze

Im Johann-Jacobs-Haus wurde eine mit Baubronze-Profilen modifizierte Version des GUTMANN Aluminium-Fassadensystems F60 verbaut. Dazu wurde die Standard-Konstruktion F60 für innen aus Aluminium, die äußeren Druck- und Deckleisten aus Baubronze eingesetzt. Dieses System überzeugt durch eine unkomplizierte, ohne Klinkungen herzustellende Fertigung und schnelle Montage. Weitere Vorteile der Konstruktion sind das Einschleiben von handelsüblichen Stahlrohren zur statischen Verstärkung und der geringe Verschnitt durch das Riegel/Riegel System. Dadurch konnte die Brock GmbH & Co. KG eine einfache Lösung für seine statische Herausforderung im Riegelbereich der sehr großen Rundbogen-Fassadelemente finden, ohne die Bautiefen der Profile unnötig nach innen zu vergrößern. Die Baukörperanschlüsse konnten somit gemäß der Architekturvorgaben realisiert werden, ohne die örtliche Anschlussituationen zu beeinflussen.

→





Felgendreher Olfs Köchling
Architekten GmbH



Felgendreher Olfs Köchling ist ein junges Architekturbüro mit Sitz in Berlin. Das Büro wurde 2015 von Christian Felgendreher, Johannes Olfs und Christina Köchling gegründet und bearbeitet Bauprojekte für private und öffentliche Auftraggeber in der Schweiz und in Deutschland. Ein Geschäftshaus in Bremen und eine Schule in Azmoos, Schweiz wurden im Sommer 2020 fertiggestellt. Werkhöfe in Bülach und in Uri, Schweiz sind derzeit in Bau bzw. in Planung. Die Projekte des Büros fügen sich baukulturell in Ihre Umgebung ein, haben eine ortstypische, einfache aber hochwertige Materialität und leben von einer spezifischen räumlichen Anordnung. Obwohl die Gebäude Bezüge zur historischen Bebauung herstellen, sind sie im Ausdruck und ihrer Konstruktionsweise zeitgenössisch. Die typologischen Eigenschaften werden erzählerisch bis ins Detail entworfen und handwerklich entwickelt.



© Felgendreher Olfs Köchling Architekten GmbH

Digitalisierung der Schablonen

GUTMANN unterstützte das Team von Metallbau Brock auch durch eine umfassende Beratung rund um Eigenschaften und Einsatz von Baubronze. Ganz konkrete Hilfestellung des Weißenburger Systemhauses erfolgte bei der Herstellung eines Presswerkzeuges für die Baubronze Sonderdeckleiste, von der insgesamt 600 m für die Rundbogen-Fensterelemente am Johann-Jacobs-Haus verbaut wurden. Durch die Sonderfertigung konnten diese Profile auch nicht zusammen mit den anderen Rundbogenprofilen gebogen werden. Damit die Profile und Deckleisten perfekt zueinander passten, wurden nach dem Einbau der Bögen einzeln Schablonen am Bau abgenommen und digitalisiert. Die Sonderdeckleiste wurde dann nach diesen digitalisierten Daten gebogen. Zur Prüfung wurden die Bögen an den Schablonen angelegt und ggf. nachgerichtet. Die Sonderdeckleiste musste dann am Bau im Bereich des Bogens angepasst bzw. zugeschnitten werden.

Blechtafeln und Kanteile aus Baubronze

Verbaut wurden außerdem rund 1.500 m Baubronze-Grundprofile und ca. 1.200 m Baubronze-Abdeckprofile samt Zubehör. Aus Gründen des hohen Verschnittes bei 6-Meter-Stangen hatte man sich bei Metallbau Brock für 22 unterschiedliche Einzelzuschnitte entschieden, die von GUTMANN als Sonderlieferung zur Verfügung gestellt wurden. So konnte eine erhebliche Kostenreduzierung für den Einkauf des sehr hochpreisigen Baubronze-Materials und auch für die Fertigung erzielt werden. Zum Lieferumfang für das Johann-Jacobs-Haus gehörten schließlich noch zehn einseitig brünierte Blechtafeln aus Baubronze und 88 Kanteile aus Baubronze-Blechen. Sie dienten zur „Beplanung“ der Fensterprofile, Ausfachung von Laibungsverkleidungen, Fensterbänke und Buchstabenherstellung des Firmen-Logos.

Die Fenster des Johann-Jacobs-Hauses wurden mit absturzsichernden Gläsern gemäß DIN 18008-4 ausgestattet, die Glasstärken variieren je nach Geschoss: im Unter- und Erdgeschoss kommt 2-fach Weißglas VSG 12/VSG 16 zum Einsatz, im 1. Obergeschoss ist es VSG 10/VSG 10 und in den Stockwerken zwei bis vier Glas der Stärken VSG 8/VSG 8. Ähnlich wie bei den Sonderdeckleisten wurden auch für die Gläser der Rundbogenfenster Schablonen angefertigt, um auch kleinste Toleranzen in den Bögen berücksichtigen zu können. Die Schablonen wurden dann für die Glasbestellung digitalisiert, so dass eine exakte Datenbasis mit korrekten Maßen vorlag.

Wenig Platz – aufwendige Logistik

Aufgrund komplizierter Platzverhältnisse mit so gut wie keinen Lagerflächen vor Ort wurden die Fensterelemente in möglichst großen Segmenten in der Werkstatt bei Metallbau Brock gefertigt, um die Zahl der notwendigen Fahrten gering zu halten. Die Lieferungen mussten zuvor mit der örtlichen Bauleitung abgestimmt werden, damit keine Staus entstehen konnten. Das Material muss just in time angeliefert und per Hand oder mit dem Baukran sofort an seinen Montageort transportiert werden. Teilweise konnte nur so viel Material angeliefert werden, wie im Laufe des Tages tatsächlich verbaut wurde. Eine Herausforderung stellten auch die großen Glasgewichte (bis ca. 900 kg) der großen Modellgläser im EG und UG dar. Durch die enge Baustelle konnte kein üblicher Mobil- oder Baukran verwendet werden. Stattdessen kam auf dem unwegsamen und teilweise steilen Gelände ein spezieller Minikran mit Kettenfahrwerk zum Einsatz. Zwischen vier und sechs Fachkräfte und zeitweise ein Bauleiter der Brock GmbH & Co. KG waren vor Ort mit der Montage beschäftigt. ●



DIE MARKE JACOBS KAFFEE



Eröffnung

Am 15. Januar 1895 eröffnete der Bremer Kaufmann Johann Jacobs am Domshof 18 in Bremen sein erstes Kaffeegeschäft.



Jubiläum

Das Unternehmen feiert im Jahr 2020 das 125. Jubiläum seiner Marke Jacobs.



Export

Heute ist Jacobs weltweit in über 30 Ländern vertreten – zum Beispiel in Australien, Südafrika, Russland, Namibia oder Mexiko.



Mitarbeiter

Im Stammhaus in Bremen begrüßen Sie heute wieder rund 50 Mitarbeiter. Insgesamt beschäftigt Jacobs 600 Arbeitnehmer in der schönen Hansestadt.



Rainer Rehfeld
Fotografie



Fotokamera und Stativ begleiten Rainer Rehfeld seit langer Zeit. Auf der Suche nach dem interessanten und spannenden Moment nimmt ihn die Fotografie immer wieder mit auf die Reise.

1985 erlernte er in Stuttgart den Beruf des Steinbildhauers und schulte so seinen Sinn für das räumliche Denken und visionär abstrakte Empfinden. In den Jahren danach war er für verschiedene Institutionen tätig; unter anderem im Bereich Ausstattung und Bühnenbild für die Kölner Oper und die Kunsthochschule für Medien. 1995 begann Rehfeld, als Assistent für einen renommierten Architekturfotografen zu arbeiten. Bei ihm konnte er sich die Professionalität des Großformatfotografen aneignen und diese Art der Fotografie prägte seinen eigenen Stil nachhaltig.

"Das Bild ist ein Modell der Wirklichkeit."

Ludwig Wittgenstein





Bergwelt Kandel im Naturpark Südschwarzwald

Mitten im wunderschönen Naturpark Südschwarzwald auf 1.241 m gelegen, entsteht die Bergwelt Kandel. Die exponierte Lage des Kandels ermöglicht Weitblicke in den Schwarzwald, die Vogesen und die Schweizer Alpen. Mit der Panoramaterasse hat man einen spektakulären Rundumblick, zusätzlich lassen sich die Gleitschirmflieger vom nebenliegenden Startplatz beobachten.



Foyer



Neueröffnung
Frühjahr 2021

Berggaststätte



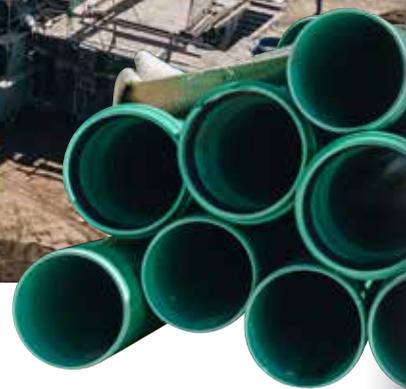
Suite

Den Bericht zum großen Bauvorhaben
finden Sie auf der nächsten Doppelseite...

© vra.at / Michael Jenewein



*Werfen Sie einen Blick
in die Innenräume:*



Objektbericht: Bergwelt Kandel

Schwarzwald-Panoramablick durch gebäudehohe Glasfassaden

Was kann einem Hotel-Investor und Bauherrn Besseres passieren als fixe Buchungen für die Zeit ab der Eröffnung. Ulrich Reichenbach (Glottertal) und das verantwortliche Projektteam der „Bergwelt Kandel“ freuen sich aktuell bereits über Reservierungen, die bis Silvester 2023 reichen. Und dass, obwohl das gastliche Neubauprojekt erst im Frühjahr 2021 fertiggestellt sein wird. Die einzigartige Lage auf dem Kandel-Gipfel (1.241 m) und die markante Holzarchitektur versprechen den Gästen einen tollen Aufenthalt mitten in der Natur. Den imposanten Blick in die Schwarzwald-Umgebung gewährleistet die Glasfassade LARA GF der GUTMANN Bausysteme GmbH.

Das alte Kandelhotel wurde nach längerem Leerstand 2019 bis auf das Kellergeschoss abgerissen, an gleicher Stelle startete dann unmittelbar der Neubau. Die Planungen begannen aber schon deutlich früher. Ulrich Reichenbach, Geschäftsführer der als Bauherr fungierenden Kandel Bergwelt GmbH, sowie Projektleiter Michael Gschwander arbeiteten mit Partnern seit 2016 an diesem Bauprojekt, in das laut regionaler Tagespresse rund fünf Millionen Euro investiert werden. Der Komplex umfasst eine Berggaststätte mit Biergarten, einige

Gästezimmer und Ferienwohnungen sowie eine Veranstaltungslocation für bis zu 200 Personen. Der Naturpark Südschwarzwald gilt als beliebtes Touristen-, Radfahrer- und Wanderziel, das gerade in den Monaten seit Beginn der Pandemie einen regelrechten Boom erlebt hat. Die Prognosen für die Auslastung der Bergwelt Kandel sind daher zu Recht optimistisch, da mit dem Neubau nicht zuletzt eine bestehende Versorgungslücke für die Gäste geschlossen wird.



Panoramafassade aus Holz und Glas

Ulrich Reichenbach verfolgte für sein Projekt den unbedingten Anspruch einer landschaftsgerechten Architektur des Baukörpers. Schon früh hatte er sich verschiedene Projekte unter anderem in Tirol und Vorarlberg angesehen – so entstand der Kontakt zu Architekt Michael Jenewein (Pflach, Österreich), der schließlich mit der Planung beauftragt wurde. Gemeinsam entschied man sich für eine Fassade aus heimischem Weißtannenholz, kombiniert mit großen Glasflächen auf den Giebelseiten in Richtung Tal. Dieser Entschluss stieß nicht nur in der Region auf einheitliche Zustimmung. Das Bauvorhaben wurde zusätzlich gefördert aus dem europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und als Referenz-Holzbau durch das Land Baden-Württemberg.

Einfache und sichere Montage

Errichtet hat den Gebäudekomplex die Fluck Holzbau GmbH aus Blumberg-Riedböhringen gemeinsam mit Partnern. Um Tages- und Übernachtungsgästen der Bergwelt Kandel die eindrucksvolle Naturlandschaft so nahe wie möglich zu bringen, erhielten die Gebäudegiebel auf der Westseite vom Boden bis unter die Dachspitze reichende Glasfassaden. Gutmann Bausysteme (Weißenburg) lieferte hierzu das Pfosten-Riegel-Verglasungssystem LARA GF. Jens Preisig, Assistent der Projektleitung bei Fluck Holzbau: „Wir haben uns für dieses System aus mehreren Gründen entschieden. Bei der exponierten Lage des Gebäudes war ein System Voraussetzung, welches die extremen Wetter- und Wind-Bedingungen auch aus statischer Sicht gut meistert. Unser Partner, der die Glasfassade für uns montiert, kannte LARA GF bereits aus anderen Bauvorhaben. Somit war eine schnelle und kosteneffiziente Montage gewährleistet. Außerdem war es uns wichtig, mit einem deutschen Hersteller zu arbeiten, der bei Fragen schnell antwortet.“

Dicht gegen Wind

Insgesamt 300 m² der LARA GF Glasfassade wurden verbaut. Das Grundprofil wurde auf die Pfosten und Riegel geschraubt. Die 80 mm-Ansichtsbreiten der Profile unterstützen den gewünschten Panoramaeffekt der Fassade. Zusätzlich wurden aufgrund der Glasgrößen und der exponierten Lage noch Verstärkungsplatten (Hersteller: Knapp) verbaut. Jens Preisig: „Die größte Herausforderung bei der

Fassade waren die Statik, Glasgrößen und Winddruck auf das Gebäude. Die Verstärkungsplatten sind aus statischen Gründen wichtig, damit das Grundprofil auch unter extremer Belastung dort bleibt wo es hingehört.“ Mit der Montage der Scheiben, Türen und Fenster war die Fassade komplett wetterfest. Zusätzlich wurde dann aus optischen Gründen noch ein Abdeckprofil in RAL7016 Anthrazit aufgesetzt, das optisch den Bogen zum Ortgang und Sockelanschluss schlägt.

Wirksamer Feuchteschutz

Durch die exponierte Lage der Bergwelt Kandel und die Westausrichtung der Gebäude gehörte planungsseitig neben der Winddichtheit der Konstruktion auch der Schutz vor Feuchte zu den Anforderungen an das System. Die geschlossene innere Dichtungsebene bei LARA GF verhindert wirksam, dass Feuchte im Glasfalz an das Holz gelangen kann, stellt höchste Winddichtheit her und sperrt das Verglasungssystem für die Raumluft-Feuchte. LARA GF ist in der bewährten Bauart als „Mehrfeld-Belüftung“ ausgelegt. Feuchte im Glasfalz wird in der Regel über den Pfosten (Sparren) abgeleitet. Das System ist bei der Schlagregendichtheit eingestuft in die Klasse RE1200. LARA GF erreicht außerdem mit einem U_{cw} Wert von bis zu 0,63 W/m²K (bei einem U_g Wert von 0,5 W/m²K) auch einen sehr effektiven Wärmeschutz, der sich an kalten Wintertagen auf über 1.200 m Höhe sicher als nützlich und energiekostensparend erweisen wird.

Trotz der teilweise coronabedingten Einschränkungen bei den Materiallieferungen liegt der Baufortschritt für die Bergwelt Kandel im Zeitplan, so dass der Wunschtermin des Investors Ulrich Reichenbach zur Eröffnung an Ostern 2021 zum jetzigen Zeitpunkt durchaus realistisch erscheint. ●



Insgesamt 300 m² der LARA GF Glasfassade wurden verbaut.

Vielfach vorteilhaft Holz-Aluminium-Fenster und -Türen.



ÄSTHETISCH

- Freie Farbwahl außen und innen
- Zweifarbigkeit Aluminiumprofil möglich
- Größte Auswahl an Holzarten
- Holz innen wirkt wohnlich
- Variables Profildesign
- Schlanke Profile dank guter Statik
- Individuelle Lösungen durch zahlreiche Profile und Hölzer



WIRTSCHAFTLICH

- Wartungsarm
- Langlebig
- Ohne separate Glasleisten am Flügel
- Weniger Lackaufbau erforderlich
- Alle Holzfensterbeschläge einsetzbar
- Reparabel
- Schnell austauschbar
- Gläser mit Trockenverglasungsdichtungen
- Regionale Produktion mit kurzen Wegen



© Foto: Daniel Wieser



FUNKTIONAL

- Sehr gute Wärmedämmwerte
- Stabile Holzrahmen
- Exzellente Dichtigkeit, Schalldämmung und Statik
- Hervorragender Einbruchschutz
- Für alle Öffnungsarten
- Vorteilhaft im Brandschutz
- Abschirmend gegen Mobilfunkstrahlen
- Für alle Spezial-Anforderungen angepasste Lösungen vorhanden



UMWELTFREUNDLICH

- Langlebig ohne Tropenholz
- Holz aus heimischen Wäldern einsetzbar
- Energiesparende Wärmedämmung
- Im Brandfall nicht toxisch
- Aluminium zu 100% recycelbar

Die gemeinsame
Verpflichtung zur
Nachhaltigkeit
entscheidet sich
bereits bei der Wahl
des einzusetzenden
Materials.

Ob Rahmen aus Aluminium allein oder mit Holz kombiniert – beide Varianten ermöglichen Ihnen eine optimale Ökobilanz. Das ergab eine Untersuchung des Institut für Kunststoffprüfung und Kunststoffkunde für den Verband Fenster + Fassade. Zum Beispiel führen wir den bei der Herstellung anfallenden Fabrikationsschrott fast vollständig dem Produktionsprozess zurück. Zudem ist das langlebige Aluminium zu 100 Prozent recycelbar. Und das von uns verwendete Holz stammt aus heimischen Wäldern.



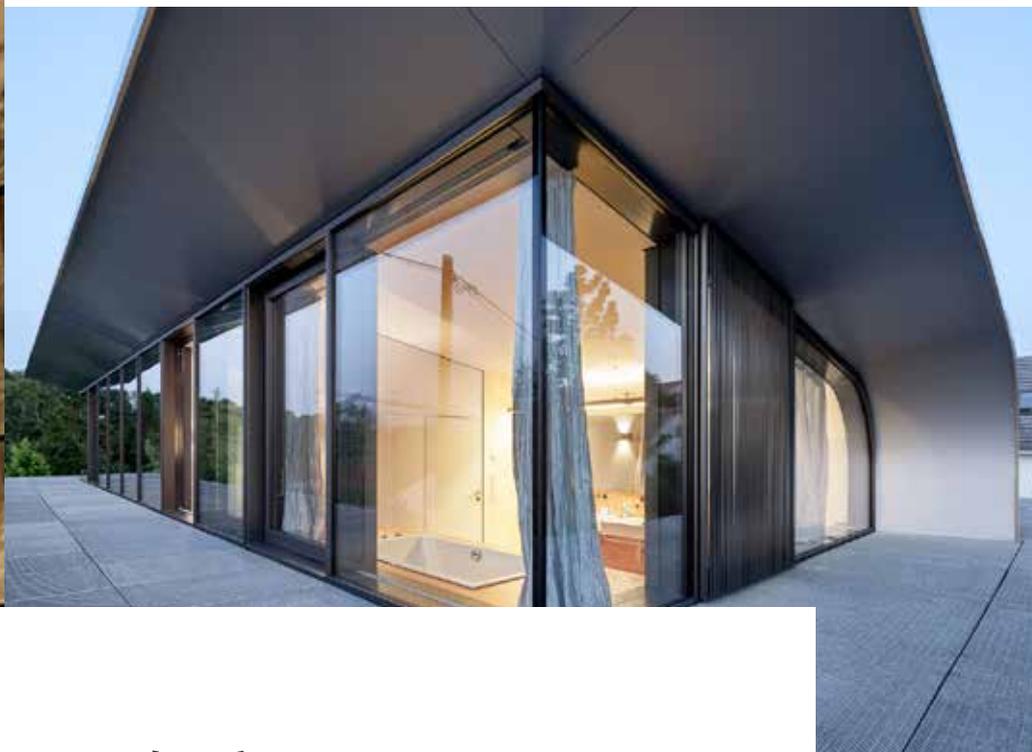
**BAUEN MIT HOLZ
WIRD ZUM AKTIVEN
KLIMASCHUTZ.**

Durch ein Einfamilienhaus
in Holzbauweise mit etwa
30 Kubikmetern Holz in der
Konstruktion werden der
Atmosphäre dauerhaft über
25 Tonnen CO₂ entzogen.

Alle **7**
SEKUNDEN
wächst eine
Wohnung nach.



© Foto: Susanne Wegner
Architekt: Lohmann Architekten



Holz und Aluminium – bauen mit nachhaltigen Rohstoffen.



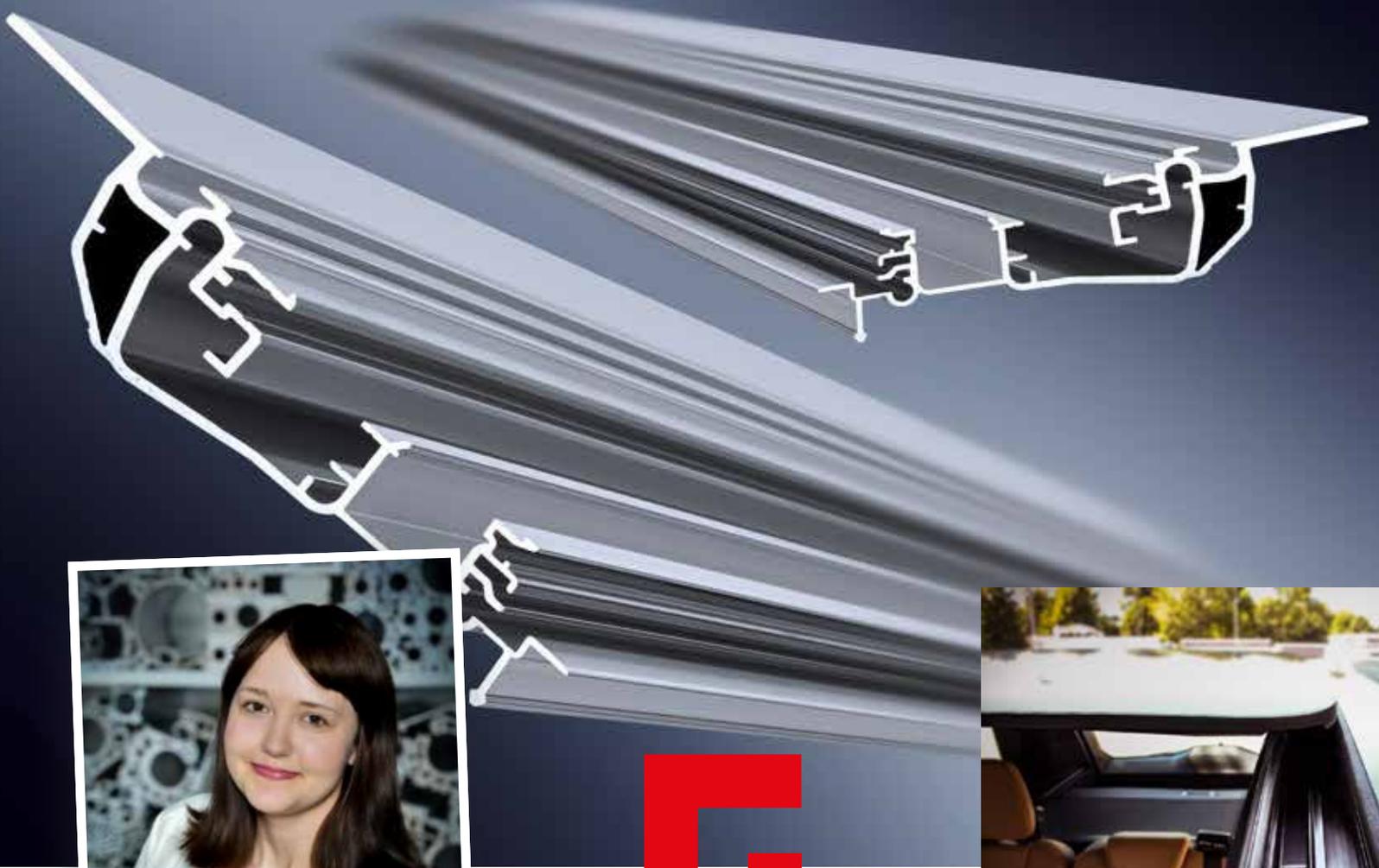
100% Möglichkeiten.
5% Energie.

Aluminium kann endlos recycelt werden. Dabei bleiben Qualität und Materialeigenschaften vollständig erhalten. Die Einschmelzung von End-of-Life Aluminium benötigt zudem nur 5% der Energie, die bei der Herstellung von Primäraluminium benötigt wird. Je höher also der Anteil an recyceltem Material, desto besser für unsere Städte und die Umwelt.

”

**ALUMINIUM –
FÜR GRÖSSTMÖGLICHE
GESTALTUNGSFREIHEIT**

Etwa
75%
des gesamten
jemals
produzierten
Aluminiums
sind noch immer
in Benutzung.



Marion Koller



Hochwertige Aluminiumprofile für PKW-Schiebedächer

Interview mit GARTNER EXTRUSION GmbH

Einblick in einen hochspezialisierten Produktbereich bei GARTNER

Die GARTNER EXTRUSION GmbH produziert in Gundelfingen hochwertige Aluminiumprofile für PKW-Schiebedächer, die höchsten Gebäude der Welt, für Produktionsanlagen und die Ausstattung von Operationssälen.

Kurzum, überall dort, wo Profile aus Aluminium mit engsten Toleranzen benötigt werden, kommen unsere Produkte zum Einsatz. In diesem Artikel möchten wir Ihnen den Bereich Automotive genauer vorstellen. Wir sprachen mit Marion Koller über diesen Bereich und ihren Werdegang bei GARTNER EXTRUSION.

Seit wann sind Sie bei der GARTNER EXTRUSION GmbH und in welcher Funktion sind Sie tätig?

Am 1. September 2010 bin ich ins Berufsleben gestartet und habe bei GARTNER EXTRUSION eine Ausbildung zur Industriekaufrau begonnen. Nach meiner Ausbildung, im Juli 2013, wurde ich festes Teammitglied in der Abteilung Vertrieb. Dort habe ich zwei Jahre lang den Bereich „Automotive“ mit einem Kollegen gemeinsam betreut bzw. wurde von ihm eingelernt, da er kurz vor der Rente stand. Seit 2015 bin ich eigenverantwortlich für diesen Bereich sowie für das Gebiet Nord-Rhein-Westfalen zuständig.

Sie arbeiten jetzt schon 10 Jahre hier, was macht die GARTNER EXTRUSION GmbH für Sie als Arbeitgeber besonders?

GARTNER EXTRUSION hat in unserer Region einen bekannten Namen und ist mit ca. 340 Mitarbeitern ein großer Arbeitgeber. Besonders die Ausbildung wird hier sehr geschätzt und den Auszubildenden wird eine solide Basis für das spätere Berufsleben geboten. Wenn ich so zurückdenke, dann wurde ich nach meiner Ausbildung 2 Jahre sehr gut eingelernt, was eher unüblich ist. Danach habe ich trotz meines jungen Alters das Vertrauen bekommen, einen unserer Großkunden zu betreuen.

Was macht die Arbeit im Vertrieb aus?

Vertrieb ist viel Vordergrundarbeit. Wir sind mit unseren Kunden direkt in Kontakt und verantworten sozusagen das, was unsere Kollegen im Hintergrund erarbeiten. Das läuft in aller Regel reibungslos und ist eine Top-Leistung. Aber jeder der etwas vom Strangpressen versteht, der weiß, dass das ein diffiziler Prozess ist, auf den viele Faktoren einwirken. Da können ab und an Probleme auftreten, für die wir im Vertrieb als – ich würde es Problemlöser nennen – eine gute Lösung für den Kunden finden. Man muss da natürlich auch mal als Stoßdämpfer agieren, darf sich aber auch das Lob abholen, wenn etwas gut funktioniert hat, z.B. wenn ein dringender Kundenauftrag kurzfristig abgearbeitet und ausgeliefert wird oder sonstige Sonderbedürfnisse erfüllt werden können. Das sind die zwei Seiten der Medaille, wobei die gute überwiegt.

Wir möchten heute speziell den Automotive-Bereich vorstellen. Was können Sie uns über diesen Bereich sagen?

Wir beliefern für diese Branche hauptsächlich eine Produktgruppe. Dies sind u.a. Profile für Schiebedachführungsschienen. Das sind ca. 4.500 Tonnen pro Jahr und nimmt damit einen Anteil von ca. 24% unserer verfügbaren Kapazität ein. Wir pressen die Rohprofile, sägen diese auf Länge zu und liefern sie an unseren Kunden aus. Unser Kunde verarbeitet die Profile dann mit hoher Wertschöpfung weiter, sodass sie zum Schluss zu einem Dachsystem zusammengebaut werden können.

Was sind die Herausforderungen in diesem Bereich?

Einer der größten Herausforderungen ist die hohe Flexibilität, die von uns in allen Prozessen gefordert wird. Die Abrufzahlen der Profile werden wöchentlich angepasst. Das bringt natürlich gewisse Schwankungen im Planungsbereich der benötigten Abteilungen und Ressourcen. Eine ständige Abstimmung ist da unbedingt notwendig. Zum anderen werden die Profilkonstruktionen immer anspruchsvoller. Es werden engste Toleranzen benötigt, Gewichtsersparnis durch geringere Wandstärken ist ein großes Thema. Das ist für unsere 27 MN Pressen schon herausfordernd. Bisher haben wir die Herausforderung jedoch immer angenommen und sind damit in Sachen Presskompetenz gewachsen.

Weshalb nimmt der Automotive-Bereich einen so großen Anteil ein?

Ein großer Faktor ist auf jeden Fall unsere Kompetenz im Bereich Pressen. Die Profile sind oftmals komplex, mit vielen Hinterschneidungen, dünnwandig, eng toleriert. Da ist eine hohe Abstimmung zwischen unserer Entwicklung und dem Kunden wichtig. Da wird unsere Erfahrung sehr geschätzt. Zum anderen pressen wir unsere Profile zu einem großen Teil mit eigens gegossenem Aluminiummaterial. Die Aluminiumbarren können in einem gewissen Rahmen unterschiedlich, je nach Anforderung an das Produkt, hergestellt werden. Ich denke, das ist mitentscheidend für die Qualität. Abschließend würde ich sagen, dass die Erfahrung der Kollegen extrem wichtig ist und auch das Qualitätsverständnis, was beides vorhanden ist.

Wie war es die letzten Monate während der Corona-Krise?

Die Corona-Krise hat, wie wir alle wissen, auch diesen Bereich schwer getroffen. Gartner ist hier stark in das Jahr 2020 gestartet und dann kam die Krise. Das war eine ziemliche Berg- und Talfahrt, einige Kunden mussten im April 100% Kurzarbeit anmelden. Das hatte nahezu einen Totalausfall der Abrufe zu Folge, was Gartner glücklicherweise mit Aufträgen aus der Medizinbranche, Maschinenbau etc. kompensieren konnte. Beinahe jeden Tag gab es andere, aktuellere Informationen von den Kunden, auf die wir „Stand heute“ reagieren mussten und am nächsten Tag sah es dann oft schon wieder ganz anders aus. Wir haben zu dieser Zeit produziert, ohne zu wissen wann die Profile ausgeliefert werden können und wie es generell weitergeht. Ab Juli/August hat sich die Lage dann wieder entspannt, die Abrufzahlen sind stetig angestiegen und sind mittlerweile wieder auf dem Vor-Corona Niveau.

Was war Ihr Highlight in den letzten Jahren?

Ein Highlight neben der Modernisierung unserer Strangpresse, war mit Sicherheit die Installation des automatischen Sägezentrums, das mit sehr hoher Stundenleistung die Aluminiumprofile auf Länge sägt und automatisch in das Leergut abstapelt. Wir sägen pro Jahr ca. 3.000.000 Teile, wofür wir vorher 2 Anlagen hatten und das kann jetzt mit dieser einen abgebildet werden. Das war schon ein großer Schritt in Richtung Prozessautomatisierung. ●

INFO

Eckdaten der Anlage:

- Bedienung der Anlage durch einen Mitarbeiter, angebunden an unser autom. Hochregallager (somit keine Staplertransporte des Vormaterials)
- Fertigungsplanung über Datenmanagement der AS 400 Leistung, bis zu 1000 Teile/Stunde
- Alle Teile werden zu 100% auf Länge gemessen und dokumentiert
- Mögliche Sägelängen: 270 – 3000 mm
- Mögliche Profilbreiten: 20 – 250 mm
- Mögliche Profilhöhen: 5/100 mm
- Fertigteile bis 1470 mm können mit einem Roboter automatisch abgestapelt werden (ca. 90 % unseres Sägespektrums)



Sägezentrum

Relaunch Website SMART FRAMES – Maßgeschneiderte Inhalte und intuitive Bedienung

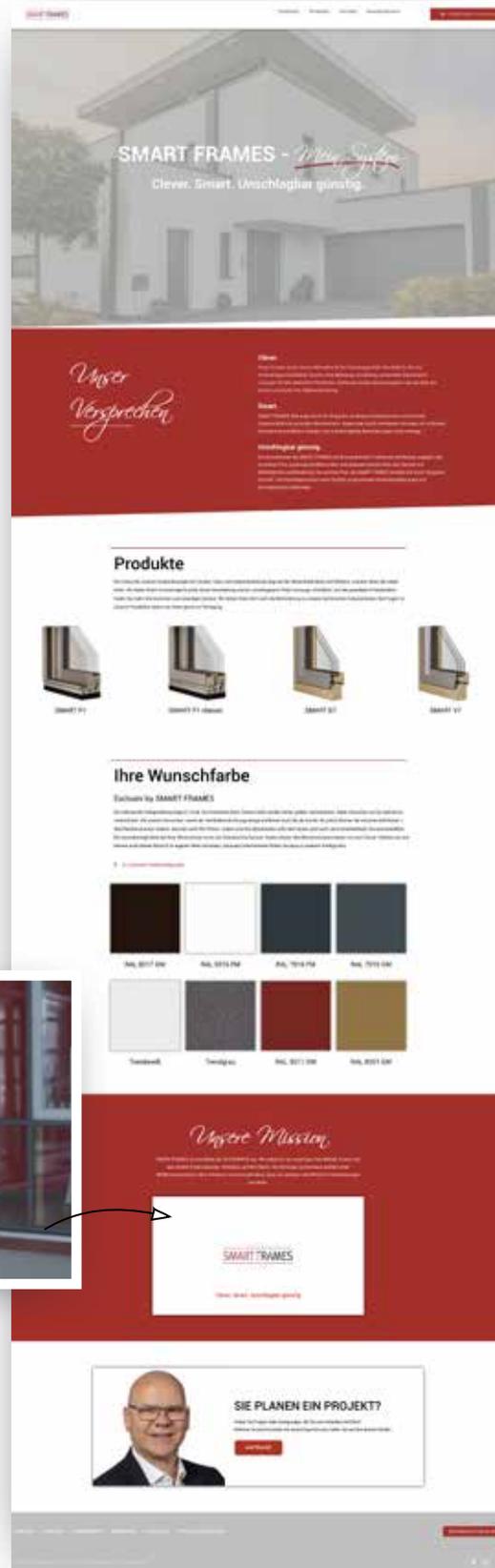
Die Website ist unsere Visitenkarte in den Markt. Die neue Homepage haben wir bei den Programmierstandards, dem Layout und den Inhalten den aktuellen Anforderungen angepasst und dabei auch Anregungen und Wünsche unserer Kunden umgesetzt.

*Kati Benesch
(Leiterin Marketing & Kommunikation)*

Die Systeme im Faktencheck
Alle wichtigen Daten der Systeme SMART P1 bis hin zu SMART V7 im Überblick. Abgerundet durch weiterführende Informationen zur Anwendung und Gestaltung bis hin zu technischen Leistungsmerkmalen.



Erfahren Sie mehr über die SMART FRAMES Mission von Remo Heyer (Key Account Manager) unter www.smart-frames.net



Mein SMART FRAMES

Erstmals gibt es für Kunden einen personalisierten Bereich. Unter dem Menüpunkt Kundenbereich können sich Nutzer registrieren und erhalten weitere hilfreiche und nützliche Inhalte.

Von harmonisch bis kontrastierend – die SMART FRAMES Farbwelt

Kunden und Partner können auf Farbtafeln die RAL-Töne vergleichen. Denn so lassen sich Fenster und Schiebetüren passend zur Architektur des Bauvorhabens gestalten.