

„Was bringt die U-Wert-Olympiade?“

Reaktionen der Fachbesucher in Rosenheim

Dr. Stefan Lackner, Leiter Marketing, Vertrieb und Produktion bei der RAICO Bautechnik GmbH, Pfaffenhau- sen:

„Unsere Philosophie lässt sich folgendermaßen zusammenfassen: Wir sind der Metallbauer unter den Systemhäusern, unsere Wurzeln sind im Metallbau. Was Universal Design betrifft, das machen wir schon länger. Gemeint sind Verarbeitungsfreundlichkeit, Funktionalität und Energieeffizienz. Wir denken, dass es künftig noch stärker in Richtung Funktionalität und Nutzerfreundlichkeit gehen wird. Zu den 40. Rosenheimer Fenstertagen kann ich nur sagen, das ift ist einer der wichtigsten Schrittmacher der Branche. Die Fenstertage zeigen jedes Mal von neuem die zukünftigen Wege auf.“



Matthias Willberg, Vertriebsleitung Orgadata AG in Leer:

„Mit dem Energy Label – deutlich sichtbar über die Ampel – geben wir dem Kunden über unsere Software ein sehr nützliches Werkzeug an die Hand. Das hat sich schon gut bewährt.“

Der ift-Server liefert unbestechliche Kennzahlen. Wir arbeiten auch in anderen Bereichen mit dem angesehenen Institut zusammen. Anlässlich der 40. Rosenheimer Fenstertage kann ich mich eigentlich nur wiederholen, die Einsatzempfehlungen für das Fenster sind einzigartig. Das ift bringt nicht nur die Branche voran, es leistet auch sehr gute politische Arbeit, davon profitieren letztlich alle in der Branche.“

Paul Kimmel, Lohmann GmbH & Co. KG, Spezialist für Klebelösungen, Neuwied:

„Von den Fenstertagen verspreche ich mir zu erfahren, wohin der Trend gehen wird. Wir merken im Tagesgeschäft sehr stark, dass die Leute lieber mit einfachen Dingen Lösungen schaffen wollen. Nichts Komplexes, son-



dern Bedienerfreundlichkeit ist gefragt. Je einfacher die Technologie, desto mehr wird ein Produktprogramm auch von den Handwerkern und Systemgebern ausprobiert.“

Max Wehrle, Geschäftsführer der Max Wehrle GmbH, Fensterbauer aus Waldkirch:

„Ganz generell erhoffen wir uns auf den Rosenheimer Fenstertagen Ausblicke darauf, wo wir uns mit hin entwickeln wollen oder müssen. Aber dabei geht es um nichts Konkretes.“



Hendrik Stein, Objektleiter bei der Sehlmann Fensterbau GmbH, Neu Wulmsdorf:

„Wir erwarten uns von der Veranstaltung in Rosenheim Neuigkeiten und Trends im Bereich modulares Bauen. Man muss schließlich mit der Entwicklung mitgehen. Beispielsweise kommt der Trend mit

Verbundfenstern Holz-Aluminium jetzt auch nach Norddeutschland. In Süddeutschland gibt es ihn ja schon länger.“

Ein Thema ist schon auch die U-Wert-Olympiade: Einer versucht, den anderen zu übertreffen. Man muss sich schon fragen, was einem das unterm Strich bringt. Doch wer am Markt agiert, muss schließlich auch verkaufen. Da ist es schlecht, wenn der U-Wert nicht den besten Werten entspricht. Man muss also mitziehen.“

Heinz-Georg Weber, Leiter Key Account Management beim Beschläge-Hersteller Siegenia-Aubi KG in Wilmsdorf:

„Ich warte hier auf den Knaller. Bei den U-Werten geht es inzwischen doch nur noch um die Stellen hinterm Komma. Aber es ist mal was ganz Neues gefragt. Ein komplettes Bauelement. Neue Akzente setzen. Und kantiger werden, statt alles immer nahtlos anzugleichen.“



Unsere Kunden sind überwiegend Verarbeiter. Sie verlangen immer häufiger Alleinstellungsmerkmale. Das ist unser Hauptproblem. Andere können viel mit Design machen, von uns erwarten Kunden die Funktion.“

Christian Korfsmeier, Gesamtleiter Vertrieb und Marketing bei der Rodenberg Türsystem AG in Porta Westfalica:

„Produkte sind nicht unser Problem. Da sind wir in Deutschland innovativ, spüren seit vier bis fünf Jahren den Boom, weil der Verbraucher in seine vier Wände investiert. Das Energiesparthema spielt uns da regelrecht in die Hände. Auch 2013 werden wir noch mit positiven Zahlen überleben.“

Wichtig ist, dass wir aus der Türen- und Fensterindustrie in der Lage sind, umzusetzen, was gefordert wird, auch gesetzlich. Aber wo die technologische Entwicklung hingehen wird, das ist sehr schwer zu sagen. Wir sind beim U-Wert ja schon hinterm Komma. Neue Trends sind noch Visionen, da wird eine Menge spekuliert.“



Wolf Rüdiger Runte, Planung, Projektierung und Technischer Vertrieb bei der Willi Stürz Maschinenbau GmbH, Neustadt/Wied Rott:

„Die Fachthemen sind für mich gar nicht so interessant. Ich suche auf den Fenstertagen die Kommunikation, den Austausch mit Kunden. Und der findet auf dem Gang statt. Die Kunden beschäftigen sich mit der Fertigungsart, da ist aktuell das Thema Lüftung die Nummer eins.“





Stephan Beermann, Sales & Marketing bei Kawneer aus der Alcoa Gruppe in Iserlohn:

„Für mich ist das eine Infoveranstaltung für Trends und Zukunftsaussichten, aber auch zur Sachlage in

Deutschland, so wie es wirklich wird. Besonders erwarten wir uns beim Thema Energieeffizienzverordnung Infos, nach denen wir unsere Produkte ausrichten können.

Und es wird sich weltweit abgestimmt mit Rosenheim. Das ist eine Leistung. Und eine gute Unterstützung, die man als Partner vom ift gut nutzen kann.“

Wir als GHI tummeln uns zu 80 Prozent in der energetischen Sanierung im Bestand. Oft arbeiten da die Beteiligten und Gewerke in den Projekten nicht zusammen. Das verunsichert den Endverbraucher. Deshalb hält er sich zurück.“



Peter Rathert, Referatsleiter Gebäude- und Anlagentechnik im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung:

„Ich hoffe, dass die EnEV 2013 im zweiten Halbjahr, spätestens aber am 1. Januar 2014 in Kraft tritt.“



Jürgen Hofmann, Vorsitzender Bundesverband Gebäudeenergieberater Ingenieure Handwerker e.V., Berlin:

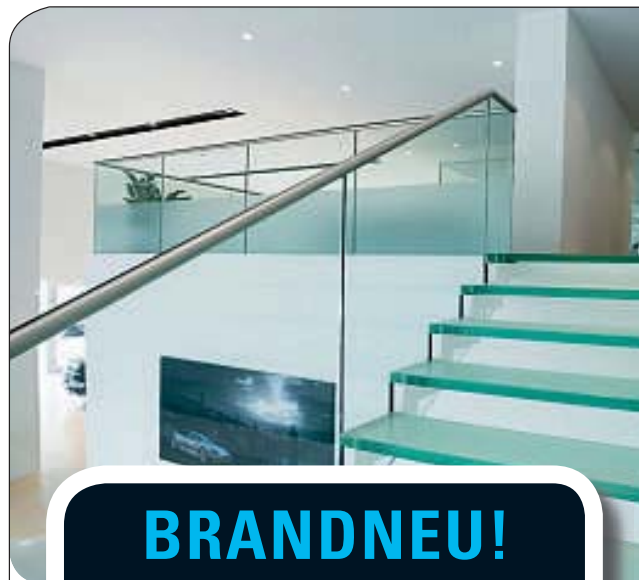
„Das Marktsegment Fenster wird sich wie alle anderen positiv entwickeln. Delle heißt es nur deshalb, weil die Investoren verunsichert sind. Die ganze Energiebranche wird aus verschiedensten Gründen schlecht gemacht. Das ist meiner Ansicht nach gezielt gesteuert von Gruppen, die ein Eigeninteresse haben.“



Gabriele Bauer, Oberbürgermeisterin der Stadt Rosenheim:

„Ich wünsche Ihrer Branche Optimismus und Tatendrang.“

pf/bu ◊



BRANDNEU! **BALARDO ALU** Die Revolution bei Ganzglasgeländern!

**Das Ganzglasgeländersystem mit
Allgemeinem bauaufsichtlichem
Prüfzeugnis (AbP)
und geprüfter Glastypenstatik**

- keine Zustimmung im Einzelfall (ZiE)
- keine Bauteilversuche
- keine zusätzliche Glasstatik erforderlich
- für den Innen- und Außenbereich
- für private und öffentliche Bauvorhaben



Völlig neues Montagekonzept
Reduziert die Montagezeit erheblich!
Überzeugen Sie sich selbst:



MONTAGEVIDEO
www.glassline.de/balarDO

GLASSLINE

www.glassline.de