



bb-Rückblende: Hilzinger Partnertag 2019

Dicht gepacktes Programm

Die Hilzinger-Gruppe hat die neue Fensersaison mit gleich drei Partnertagen an den Standorten Willstätt, Hennigsdorf und Rheda-Wiedenbrück eröffnet. Am Stammsitz in Willstätt konnte der badische Fensterhersteller rund 200 Handelspartner begrüßen. Neben der Präsentation von Produktneuheiten standen Vorträge zu aktuellen Themen „wie umgehen mit immer größeren und schwereren Elementen“ sowie Montage, Lüftung und Funktionsverglasungen auf dem Programm. Vertiefende Informationen boten die Aussteller der umfangreichen Hausmesse. Für die Fußball-Fans unter den Gästen dürfte freilich die Autogrammstunde mit zwei Spielern des SC Freiburg das Highlight des ereignisreichen Tages gewesen sein.

Den Trend zu immer größeren, schwereren Elementen in immer dunkleren Farbtönen nahm Geschäftsführer Helmut Hilzinger in seiner Begrüßungsrede zum Anlass, dass angesichts der erhöhten Anforderungen an Fenster Schluss sein müsse mit dem „Abspecken von Profilkonstruktionen“, notwendig sei stattdessen „eher wieder etwas mehr“, wenn sicher gestellt werden solle, dass der Kunde auch tatsächlich die von ihm erwartete Qualität erhält.

Der Finger in der Wunde

Georg Weng, Leiter der Veka Systemtechnik, nahm mit seinem Vortrag „Immer größer, immer schwerer, immer bunter“ den von Hilzinger



Helmut Hilzinger: „Mit dem Abspecken muss Schluss sein“.

gespielten Ball auf. Mit schlanken Ansichten, großen, bodentiefen Elementen, schweren Gläsern, Absturzicherungen und dunklen Farbtönen würden aktuell die Grenzen des Möglichen ausgelotet. Und wegen des Preidrucks nicht immer geliefert, was technisch nötig ist. Um die Sicherheit und die Gebrauchstauglichkeit sicherzustellen, sei die Einhaltung der Systembeschreibungen der Profilverhersteller das oberste Gebot. An die Adresse der versammelten Händler richtete Weng die Aufforderung, mit einer klaren Auftragsstellung die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass für das jeweilige Projekt auch das richtige Fenster geliefert werden kann.

Blower Door Test bringt es an den Tag

Die Montage nahm als Thema bei der Veran-

Die Gäste des Partnertages erwartete ein vielfältiges Programm: Neben Vorträgen waren dies eine umfangreiche Hausmesse, die „Gläserne Produktion“ mit geführten Rundgängen, eine Autogrammstunde ...

staltung breiten Raum ein. Dirk Sommer, Projektmanager bei Hilzinger, informierte auf der Basis der Erfahrungen im Projektgeschäft über die Voraussetzungen für eine fachgerechte Montage. „Die Blower Door Tests werden weiter zunehmen, denn der Entwurf des GebäudeEnergiegesetzes sieht eine verstärkte Überprüfung vor Ort vor. Entwickeln Sie eine erhöhte Sensibilität für die Luftdichtheit“, mahnte Sommer die Teilnehmer. Seit einem Jahr bietet das Unternehmen die dafür notwendigen Montageprodukte wie Dichtbänder und -folien unter seiner Eigenmarke an.

In einem zweiten Vortrag ging Sommer auf die Besonderheiten bei der Befestigung von Fenstern ein, für die nach der Montagerichtlinie entweder eine statische Bemessung durch den Fensterbauer oder aber ein statischer Nachweis nötig ist. Als hilfreiche Instrumente empfahl er die Planungstools der Systemgeber beziehungsweise die Nutzung des ift-Montagepasses.

Unsichtbarer Lüfter

Enrico Mager, Prokurist beim Lüftungsspezialisten Innoperform®, stellte in seinem Referat den neuen arimeo Fensterfalzlüfter vor. Dieser zeichnet sich durch einen unsichtbaren und beschlagunabhängigen Einbau sowie eine erhöhte Luftwechselrate aus. Mager ging zudem auf die Anforderungen an die Lüftung in der EnEV sowie der Lüftungsnorm DIN 1946-6 ein und erläuterte das Berechnungstool von Innoperform, mit dem sich die Zahl der fürs jeweilige Projekt benötigten Fensterfalzlüfter berechnen lässt.

Mehrwertpaket zum moderaten Preis

Produktneuheiten als Lösung für immer wieder auftauchende Probleme gab es natürlich auch. Sven Fritsch, Leiter Produktmanagement, stellte das Generation3plus-Ausstattungs-Paket vor. Damit bietet das Unternehmen sowohl eine Lösung auf die erhöhten Anforderungen durch erhöhte Glasgewichte und Nachstarbeiten durch abgesenkte Flügel als auch für ein erhöhtes Sicherheitsbedürfnis vieler Fensterkunden.

Ein Teil des Paketes ist daher die S1-Sicherheitsausstattung mit vier Sicherheits-Schließteilen in jeder Fensterecke, die in Stahl verschraubt sind. Hinzu kommt ein Fenstergriff mit automatischer Griffsperrung. Es mehren sich aber die Fälle, bei denen mit dem Schrau-



Thomas Horter erläutert die Möglichkeiten des virtuellen Showrooms von Gealan.



Wie machen wir das mit der Barrierefreiheit? Der Stand von Alumat war gut besucht.

benzieher ein Loch in die Scheibe gepickt wird, um dann den Fenstergriff aufzudrehen. Mit dem SecuForte® Fenstergriff von Hoppe ist dies nicht möglich. Denn die Griffe können nur durch Drücken des Griffs in Richtung Rosette betätigt werden.

Dritter Bestandteil des Paketes ist eine Hybrid-Verklebung der Verglasung auf der Bandseite. Damit wird die Statik der herkömmlich mit Armierungen ausgesteiften und verklotzten Fenster nochmals verbessert und die Lastabtragung auf die Wand sichergestellt. Dank des nur punktuellen Klebereinsatzes ist ein Nachklotzen ohne Weiteres möglich. Das Ausstattungspaket bietet Hilzinger zu einem Bruttopreis von 49 Euro an. Wir wollten keine zu hohen Aufschläge, um sicherzustellen,

dass sich das Paket auch verkaufen lässt“, erläuterte Fritsch. Für die Variante mit abschließbarem Fenstergriff wird ein Paketpreis von 88 Euro brutto fällig.

Zur Vertiefung

Die thematische Ergänzung zu den Vorträgen bildete die ungewöhnlich große, begleitende Hausmesse, an der sich eine große Zahl von Zulieferbetrieben von Hilzinger beteiligte. So konnten sich die Gäste an insgesamt 35 Stationen ergänzend zu Themen wie Wärme- und Schallschutz, Lüftung, Montage, Befestigung und Abdichtung, Barrierefreiheit, SmartHome-Lösungen, Beschlägen für schwere Fenster, Absturzsicherungen, Rollläden und Insekten-schutz und vieles mehr informieren.

Mitarbeiter von Gealan präsentierten die weiterentwickelte Version des Gealan-Virtual-Showrooms. Dieser bietet dem mit einer VR-Brille ausgestatteten Nutzer die Möglichkeit, ein ganzes Haus zu durchlaufen und dabei unterschiedlichste Fensterkonstruktion zu betrachten und auch zu bedienen. Ziel der VR-Software ist es, den Fensterverkauf durch virtuelle Produkterlebnisse zu unterstützen.

Von Besuchern regelrecht umlagert war der Stand von Alumat. Ein Zeichen dafür, dass das Thema Barrierefreiheit und Nullschwelle in der Branche angekommen ist.

Das neue Stadion des SC Freiburg

Im Sinne der Markenbildung setzt Hilzinger schon seit vielen Jahren auch auf Sport-Sponsoring. Seit fünf Jahren ist das Unternehmen Classic-Sponsor des SC Freiburg, seit zwei Jahren Premium-Sponsor des Bundesligisten. „Seither werden wir als Unternehmen deutlich stärker und ganz anders wahrgenommen. Wir können also von einer echten Win-Win-Situation sprechen“, machte Helmut Hilzinger deutlich. Die Teilnehmer profitierten hingegen in Form von Informationen aus erster Hand über den Bau des neuen Stadions in Freiburg. Oliver Leki informierte über den aktuellen Stand der Bauarbeiten sowie das architektonische Konzept. Wer wollte, konnte sich anschließend bei zwei der Spieler des SC Freiburg ein Autogramm holen oder aber sein Können an der Torwand unter Beweis stellen. ■

www.hilzinger.de