

# GFF

DAS PRAXISMAGAZIN  
FÜR PRODUKTION UND MONTAGE

9/2019

**GLAS:** Achenbach hinterfragt Vorgaben für die visuelle Beurteilung // Seite 54

**FENSTER:** Last call für Branchenaward, vergeben auf Messe-Bühne // Seite 18

**FASSADE:** Interview mit Alulux-Spitze zur Eigentümerstruktur 2019 // Seite 114

**METALL:** Neu im Next – Glassline der Partner für Praktiker-Event // Seite 120

[www.gff-magazin.de](http://www.gff-magazin.de) | [www.gff-praxistage.de](http://www.gff-praxistage.de)

## HALIO™ – DAS MODERNSTE TAGESLICHT-MANAGEMENT- SYSTEM

- Gleichmässige Grauabtönung in weniger als 3 Minuten
- Haliio intelligentes Glas mit smarterer Tönung
- Intelligentes Gebäudemanagement dank Haliio Cloud
- Farbneutraler Durchblick
- Energiekosteneinsparung bis zu 22%

[www.halioglass.eu/de](http://www.halioglass.eu/de)

HALIO™

Innoperform

## Innovationspreis für Fensterfalzlüfter



Enrico Mager (Mitte) und Martin Schulze (2. v.li.) von Innoperform nahmen den Preis entgegen.

Bereits zum 20. Mal hat der Freistaat Sachsen den Sächsischen Innovationspreis vergeben. Der erste Platz ging an Innoperform mit Unternehmenssitz in Malschwitz in der Oberlausitz. Damit setzte sich der Innovator in einem Feld von 24 Bewerbungen aus sieben Branchen durch. Mit der neuen, patentierten Generation von Fensterfalzlüftern hat Innoperform mit Blick auf die Begründung der Fachjury in allen drei Bewertungskriterien überzeugt: Innovationsgrad, unternehmerisches Engagement und wirtschaftlicher Erfolg. Mit Arimeo hat Innoperform den normenkonformen Anwendungsbereich für Fensterfalzlüfter erweitert. Mit dem neuartigen Bauteil sei es gelungen, den Bedarf an höheren Luftmengen zum Feuchteschutz und für die Umsetzung von Lüftungskonzepten gemäß DIN 1946-6 zu erfüllen. Entscheidend dafür sei die Idee gewesen, den Fensterfalzlüfter im Dichtungsraum des Flügels zu positionieren, nicht im Rahmen.

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

Sanco

## Die Gruppe auf Wachstumskurs



Für Florian Lindlbauer, den Leiter der Sanco Beratung in Ulm, ist das gesunde Wachstum der Gruppe ein wichtiges Ziel.

Pünktlich zum 50-jährigen Bestehen präsentiert Sanco einen neuen, für mobile Endgeräte optimierten Internetauftritt. Die Webseiten sind in den Sprachen der Mitglieder verfügbar, Top-Themen erscheinen auf der Startseite – und die Lizenznehmer stellen ihre Produkte vor. Der Taupunktrechner wurde in einer vergrößerten Darstellung integriert. Zudem ist die Gruppe um drei neue Mitglieder auf 66 Lizenznehmer aus 14 Ländern angewachsen. Vor Kurzem fand das niederländische Unternehmen Mosa Glas den Weg in die Gruppe. Ebenfalls neu ist Preussen-glas aus Eisenhüttenstadt. In der Tschechischen Republik wurde ein Tochterunternehmen von Isotherm Lizenznehmer. Ihren Höhepunkt erlebten die Feierlichkeiten zum 50. Geburtstag mit der Hauptversammlung von Sanco in Prag. Dazu kamen mehr als 100 Teilnehmer, mehr als zu jeder anderen Hauptversammlung.

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

Kurz gefragt

## „Der Markt bietet enorme Entwicklungspotenziale.“

Foto: Becker-Antriebe



Frank Haubach ist Vertriebs- und Marketingleiter bei Becker-Antriebe.

**GFF: Herr Haubach, Sie waren bis 2012 bei Becker-Antriebe beschäftigt und sind nun als Vertriebs- und Marketingleiter zurückgekehrt. Welche Ziele verfolgen Sie in Ihrer neuen Position?**

**Haubach:** Als Verantwortlicher für den

gesamten Vertrieb und das Marketing möchte ich unsere Stärken aus beiden Bereichen bündeln. Trotz oder gerade wegen der hohen Wettbewerbsintensität und des großen Anstiegs an Hausautomationslösungen bietet der Markt enorme Entwicklungspotenziale für unser Unternehmen.

**Wohin geht die Entwicklung beim Thema SmartHome?**

Das Thema ist und bleibt in aller Munde – wie auch IoT immer allgegenwärtiger wird. Becker liefert seit Jahren mit seinen Antrieben und Steuerungen die Basis für ein smartes Zuhause und entwickelt sich in diesem Bereich stetig weiter. Meiner Meinung nach wird die Zukunft in Entwicklungen liegen, die interoperabel zu angrenzenden Gewerken sind. Proprietä-

re (herstellereigene) Funksysteme werden uns zwar noch viele Jahre begleiten, deren Bedeutung wird aber in den nächsten Jahren etwas zurückgehen.

**Sie haben schon viele Ihrer Kunden besucht. Welche Impulse nehmen Sie aus den Gesprächen mit?**

Der Markt verlangt Produkte, die einfach zu integrieren und zu bedienen sind. Eine spätere oder sofortige Integration in ein SmartHome-System muss möglich sein. Aufgrund der Vielzahl sich entwickelnder Systeme und Funkstandards ist es für unsere Fachhandwerker wichtig, dem Endanwender eine klar abgegrenzte Leistung zu verkaufen, um nicht später als Servicepartner für Fragen zu anderen Gewerken in der Verantwortung zu stehen.

Wicona

## Mit dem Tiny House auf Deutschlandtour



Das smarte Haus machte Station in Berlin.

Die Hydro Building Systems Germany GmbH beteiligt sich als Partner am SmartHome-Projekt der Bausparkasse Schwäbisch-Hall. Bis Ende Oktober 2019 gastiert das von den Berliner Architekten Simon Becker und Andreas Rauch entworfene Haus in 17 Städten Deutschlands und macht dort für jeweils drei Tage bei einer genossenschaftlichen Bank Station. Insgesamt 20 MarkenhHersteller lieferten Produkte für das 25 Quadratmeter große Domizil. Drei Wicona Systeme sind in dem Tiny House eingebaut: Wicline 75 Top, das Fenster auf Passivhausniveau, die Haustür Wicstyle 75 Evo und das Schiebetürsystem Artline XL. „Über die Kommunikationswege von Schwäbisch Hall sprechen wir immerhin bis zu sieben Millionen Bausparer an“, freut sich Dr. Werner Jager, Geschäftsführer Technik und Marketing bei Wicona.

[www.wicona.com](http://www.wicona.com)

Glaston

## Erstes gemeinsames Quartal mit Bystronic



CEO Arto Metsänen ist mit der Integration von Bystronic zufrieden.

Für das zweite Quartal 2019 hat die Gaston Group erstmals kombinierte Zahlen für die Geschäfte von Glaston und Bystronic glass vorgelegt. Die Gruppe verzeichnete demnach von April bis Juni einen Umsatz von 58,4 Millionen Euro, wobei Glaston 23,8 Millionen Euro und Bystronic 34,6 Millionen Euro beisteuerte (Pro Forma-Umsatz 2018: 55,4 Millionen Euro). Das operative Ergebnis lag bei zweieinhalb Millionen Euro (2018: 2,8 Millionen Euro). „Die Integration von Bystronic glass in Glaston hat sehr positiv begonnen. Es ist eine Freude zu sehen, wie enthusiastisch unsere Kunden auf den Zusammenschluss reagiert haben und wie schnell unsere Mitarbeiter mit der Situation zurechtgekommen sind“, sagt President und CEO Arto Metsänen. Sein Ausblick auf den weiteren Verlauf des Jahres 2019 ist positiv.

[www.glaston.net](http://www.glaston.net)

GIMAV

## Italiens Maschinenmarkt wächst weiter



Italiens Maschinenindustrie setzt den Aufwärtstrend fort.

Die neuesten Zahlen von GIMAV zeigen, dass Italiens Glasmachensektor weiter wächst. Der Gesamtumsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 3,75 Prozent. Dabei legte der Bereich Flachglas um 2,08 Prozent zu. Auf dem Inlandsmarkt erwirtschaftete Flachglas ein Plus von 8,54 Prozent. Der Exportanteil lag bei 78,13 Prozent. Die Handelsbilanz legte im Vergleich zum Vorjahr um 1,2 Prozent zu und knackte die Milliarden-Marke. Die Beschäftigtenzahl stieg um 2,82 Prozent. Europa war mit einem Anteil von mehr als 50 Prozent der bedeutendste Markt für Flachglas, obwohl die Exporte in Nicht-EU-Märkte rückläufig waren. Die Top Five-Märkte für Flachglaslösungen aus Italien sind die USA mit einem Anteil von 15,98 Prozent an der Spitze, gefolgt von Polen, Deutschland, Brasilien sowie Frankreich.

[www.gimav.it](http://www.gimav.it)

Mappi

## Produktangebot mit Härteofen erweitert



Dank des Härteofens Fox erweiterte Cristalcasa sein Produktangebot.

Cristalcasa mit Sitz im italienischen Massafra setzt seit Kurzem auf einen Härteofen der Fox-Serie von Mappi. Das im Jahr 1978 von Glasmachermeister Salvatore Rotundo gegründete Unternehmen hat sich im Isolierglasmarkt einen Namen gemacht. Heute wird es von der Rotundo-Familie geleitet. „Dank des Härteofens konnten wir unser Produktangebot erweitern und besser auf Kundenwünsche eingehen“, sagt Giorgio Rotundo. Fox Eco Convection sei eine reaktionsfreudige Anlage und Mappi ebenso reaktionsschnell in der Lage, auf jeden Bedarf zu reagieren. Für die Zukunft denke man über die Anschaffung eines zweiten Ofens nach. „Für uns ist es eine Freude, eine solide und dauerhafte Beziehung zu Unternehmen wie Cristalcasa aufbauen zu können“, ergänzt Ermanno Petitti von Mappi.

[www.mappi.it](http://www.mappi.it)