

Franz Hauk

Franz Hauk, Berater von F.R. Hauk Stahl- und Leichtmetallbau, Berlin: „Wie zu jeder BAU waren meine Erwartungen sehr hoch. Die Fachleute waren alle vor Ort. Es wurden hervorragende Detaillösungen und Verbesserungen kreiert.



Alle Fotos: Manger

Die Visionen waren aber eher spärlich gesät. Nach der Stagnation im 2. Halbjahr 2014 blickte die Branche auf der Messe wieder zuversichtlicher in die Zukunft. Allgemein wurde die steigende Nachfrage positiv registriert. Speziell das Segment der mittleren Auftragsgrößen zieht an, während die Großprojekte noch hinterherhinken. Der energetische Sanierungsmarkt ist und bleibt stabil mit steigender Tendenz, falls die geplanten Abschreibungsmöglichkeiten endlich realisiert werden. Neben der energetischen Erneuerung sehe ich sehr gute Marktchancen in den Bereichen Automatisierung, elektronische Verknüpfung und Barrierefreiheit. Die interdisziplinäre Zusammenarbeit mit den angrenzenden Gewerken wird zum Schlüssel für den Erfolg in den kommenden Jahren.“

Frank Schneider

Frank Schneider, Geschäftsführer Akotherm, Bendorf: „Die BAU hat unsere Erwartungen absolut erfüllt. Ziel war es, unsere Innovationen und Optimierungen in den Bereichen der Profilsysteme für Fenster, Türen und Fassaden vor-



zustellen. Der große Zuspruch lässt uns eine positive Bilanz ziehen. Unsere Vorstellungen von einer erfolgreichen Messepräsentation wurden nicht nur erfüllt, sondern teilweise sogar übertroffen. Die Tage in München zeigten, dass unsere Innovation, die AT 790 SI für Fenster, ein Profilsystem in 90 mm Rahmenbautiefe, das besondere Interesse des Fachpublikums fand. Aber auch auf unsere weiteren Optimierungen im Bereich etablierter Technik erhielten wir durchweg positive Resonanz. Für Akotherm sehe ich eine erfolgsorientierte Weiterentwicklung. Wir konnten viele potenzielle Neukunden für unsere Systemlösungen begeistern. Für den Markt hingegen wird es immer schwieriger, eine Entwicklung zu prognostizieren. Sicher ist aber, dass Energieeffizienz weiterhin einer der Schrittmacher sein wird.“

André Smit

André Smit, Produktmanager Kawneer, Iserlohn: „Es sieht so aus, als ob die Entwicklung von thermisch getrennten Aluminiumsystemen ihren Höhepunkt erreicht hat. Stattdessen scheinen nun Produkte für den Wohnbereich im Premiumsegment im Vordergrund zu stehen. Für



den D-A-CH Markt stehen sehr umweltfreundliche Produkte mit hochwertiger thermischer Trennung zur Verfügung, die sich digital in die Arbeitsabläufe einbeziehen lassen, z.B. über BIM Daten. Auf der BAU wurden bei uns vor allem das Fenstersystem RT 82 HI+ mit einer Bautiefe von nur 82 mm nachgefragt und das passivhauszertifizierte (phA+) Fassadensystem AA 100 mit einer schmalen Ansicht von 50 mm, das Glasgewichte bis 700 kg trägt.“

Reiner Wiese

Reiner Wiese, bei Athmer Leiter des Geschäftsbereichs Fingerschutz, Arnsberg: „Unsere Erwartungen wurden voll erfüllt – konnten wir doch im direkten Austausch mit Kunden und Partnern Feedback zu unseren Innovationen und laufenden Entwicklungen sammeln. Als Hersteller von automatischen Türdichtungen und Fingerschutzsystemen sehen wir die D-A-CH-Region als Kernmarkt. Das bisher gut angelaufene Geschäftsjahr sowie die bestehenden Prognosen und Stimmungen für die Baubranche, lassen ein zufriedenstellendes Jahr erwarten. Unser Fingerschutz wird immer häufiger neben Kindergärten auch in Schulen eingesetzt. Ein weiteres Zusatzgeschäft bietet sich dem Metallbauer im Rahmen der Nach-

rüstung von automatischen Drehtüren mit Fingerschutzsystemen gemäß der EN 16005. Mit unseren neuen Innovationen haben wir den Nerv im Markt getroffen: Mit der Hauptschließkantsicherung HS-25 – ideal zum Einsatz in Kindergärten,



mit der Porti-Familie – dem Türöffnungsbegrenzer für Holz- und Glastüren, sowie dem umlaufenden Dichtungssystem NADI – zum Nachrüsten von Rauch-, Feuer- und Schallschutztüren. Diese Produkte bieten qualitativ hochwertige Mehrwerte für die Kunden.“

Bernhard Lucas

Bernhard Lucas, Geschäftsführer BeluTec, Lingen: „Wir haben an der BAU teilgenommen, um vor allem neue Kontakte zu Architekten und Fachhändlern zu knüpfen, aber auch bestehende Kontakte zu unseren Partnern zu pflegen. Diese Erwartung wurde zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt. 2015 haben wir unser Produktsortiment um den Bereich der Sonnenschutzprodukte erweitert und waren gespannt, wie diese Neuerung bei den Kunden ankommt. In diesem Punkt wurden unsere Erwartungen übertroffen. Die überaus positive Resonanz auf unsere Produkte können wir genauso positiv auf den gesamten Markt übertragen. Für uns bedeutet das für 2015, wie auch schon 2014, ein Umsatzwachstum im zweistelligen Bereich. Positive



Messeresonanz erhielten wir insbesondere auf unsere Fassadenbündigen Tore, auf die Faltläden für Fassaden und die Hebe-Faltläden für den Gastronomiebereich. Sowohl für den Gastronomiebereich als auch für den privaten Nutzer stehen die Glasdächer und Sonnenschutzsysteme von Lucas im Vordergrund. Für eine optimale Zusammenarbeit mit unseren Partnern stellen wir Planungsunterlagen zur Verfügung.“

Axel Becker



Axel Becker, Geschäftsleitung Marketing/Vertrieb bei Hörmann, Steinhagen: „Unsere Erwartungen hinsichtlich der Besucher wurden übertroffen. Im Vergleich zur BAU 2013 konnten wir noch mehr Interessierte sowohl aus Deutschland als auch aus dem Ausland auf unserem Stand begrüßen. Durch die BAU 2015 haben sich unsere Prognosen für die kommenden Jahre nicht verändert. Wir blicken zuversichtlich in die Zukunft und rechnen mit einem moderaten Wachstum in den D-A-CH Märkten. Von unseren Produkten kam u.a. der PortaMatic sehr gut an. Den Antrieb für Innentüren haben

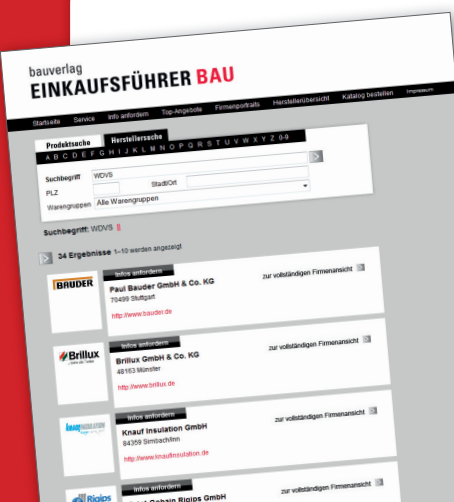
wir in Eigenregie entwickelt, er wird komplett von uns gefertigt. Die Marktchancen des PortaMatic, der nachrüstbar ist, schätzen wir sehr hoch ein, da das Thema „Barrierefreiheit“ einen wachsenden Stellenwert in unserer Gesellschaft einnimmt. Auch auf großes Interesse stießen unsere neuen vollflächig verklebten Feuerschutztüren, die den Anforderungen der EN 16034 entsprechen. Ebenso wurde unser neues Industrierolltor DD mit Direktantrieb aufgrund der hohen Öffnungsgeschwindigkeit, des günstigen Preises und der einfachen Montage sehr positiv bewertet. Weiterhin präsentierten wir zweischalige Stahlzargen mit Maulweitenverstellung für Wandtoleranzen bis 15 mm. Wichtig für die erfolgreiche Markteinführung dieser Neuheiten bei den Metallbauern ist die Integration in die betriebseigene Ausstellung sowie eine gezielte Ansprache potenzieller Kunden.“

Aus „suchen“ ...

... wird „finden“!

www.EINKAUFSFÜHRER-BAU.de

Die Suchmaschine für BAU-Produkte und Hersteller



Suchbegriff



Andreas Lange

Andreas Lange, Leiter Technik & Training bei Iso Chemie, Aalen: „Zur BAU kommen neben Besuchern aus dem Inland immer mehr Besucher aus dem europäischen Ausland und auch aus Asien und Amerika. Auf kaum einer anderen Messe ist ein breiteres Fachpublikum anzutreffen. So interessierten sich zahlreiche Fachbesucher für unsere jüngsten Innovationen wie beispielsweise Iso-Top Elastiflex, ein hochflexibler Spezial-PUR-Dosenschäum zur Schall- und Wärmedämmung, sowie Iso-Top Acryl FA und Iso-Top Facade Seal, zwei besonders leistungsstarke elastische Dichtstoffe zur inneren und äußeren Abdichtung von Bewegungsfugen. Die BAU selbst ist auch immer eine Art Stimmungsbarometer für das kommende Jahr, aber – Zahlenprognosen sind schwierig und je nach Marktsegment sehr unterschiedlich. Der Fenstermarkt und auch der Bereich der Fassaden warten immer noch auf einen Marktpuls. Umfassende Förderungen für den klassischen Sanierungsbereich fehlen leider nach wie vor. Die Fördertöpfe der KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) sind leider genau spezifiziert und fördern nur spezielle Themen. Wir sind davon überzeugt, dass nachhaltige und qualitativ hochwertige Produkte sich in den Märkten etablieren und das Umsatzvolumen wachsen wird.



Der Fokus auf alle Haupt- und Nebenprodukte mit direkten und indirekten Auswirkungen auf den effizienteren Umgang mit Energie in Gebäuden, wird weiter zunehmen. Zudem gibt es große Potenziale in den Anrainerstaaten. Alles in allem sehen

wir den Gesamtmarkt trotzdem als schwierig an, denn auch im Abdichtungsbereich tauchen qualitativ minderwertige Produkte mit zum Teil unzulässigen Prüfungen auf. Für den Verarbeiter heißt das, genau darauf zu achten, welche Produkte eingesetzt werden können. Klar im Trend sind WDV-Systeme, die an der Außenseite von tragenden Wandschalen angebracht werden. Dadurch rücken die Fenster mehr und mehr in die vorgesezte Wärmedämmung. Im Neubau sehen wir daher eine besondere Marktchance für unser neues Vorwandmontagesystem Iso-Top Winframer, das vom ift Rosenheim umfangreich geprüft und zugelassen ist.“

Alain Ducrey

Alain Ducrey, Marketing Specialist, Gilgen Door Systems, Schwarzenburg (CH): „Mit dem von uns verwendeten neuen Messekonzept stellen wir erstmalig die Kernkompetenzen von Gilgen Door Systems in den Vordergrund. Die Resonanz durch Fachkunden, Planer und Architekten hat unsere Er-



wartungen bei Weitem übertroffen. Insgesamt können wir unsere Teilnahme an der BAU als sehr positiv bewerten. Ausgehend von dem starken Interesse durch das Fachpublikum halten wir eine Steigerung von Marktanteilen für möglich. Eine verstärkte Nachfrage an innovativen und qualitativ hochwertigen Produkten ist hier deutlich zu vermerken. Automatisierte Lösungen im Segment Brandschutz gewinnen immer mehr an Bedeutung. In diesem Bereich erwarten wir in den nächsten Jahren deutliche Steigerungen.“

Tilman Winkhaus

Tilman Winkhaus, geschäftsführender Gesellschafter von Aug. Winkhaus, Telgte: „Nachdem wir uns bei den letztjährigen Messeauftritten in erster Linie auf unsere Partner fokussiert haben, wollten wir auf der BAU weitere Zielgruppen wie Architekten ansprechen. Das haben wir erreicht. Unsere Lösungen überzeugten mit echten Argumenten und Mehrwerten. Die große Resonanz übertraf unsere Erwartungen. Als Trendthemen bleiben Energieeffizienz, Komfort und Lüftung mit Sicherheit. Mit den passenden Lösungen ist man gut aufgestellt. Wer bereit ist, den Endkunden kompetent zu beraten, wird mit unseren innovativen Systemen Erfolg haben. Denn sie helfen, viele Herausforderungen moderner



Architektur zu meistern. Dazu gehören die Fensterbeschläge activPilot Comfort mit Parallelabstellung für eine effektive, natürliche und sichere Raumbelüftung. Auch unsere

intelligenten Smarthome-Lösungen dürften gute Chancen bieten. Unsere Funkkontakte für Fenster können im vernetzten Gebäude wertvolle Dienste leisten. Daneben ist die leistungsfähige Sicherheitstürverriegelung blueMatic EAV3 bereits ein Renner im Markt.“