

Mit fünf Highlights zurück auf der Messe-Bühne

Position des Schiebe- Spezialisten untermauert



HAUTAU

OPENS NEW DIMENSIONS

bb-Marktübersicht:

Aluminium-Verbundkonstruktionen
für Fenster, Türen und Fassaden

bb-Messe-Wegweiser:

Fensterbau Frontale Teil I

Mit fünf Highlights zurück auf der Messe-Bühne

Position des Schiebe-Spezialisten untermauert

Nachdem die Hautau GmbH, Beschlaghersteller und Spezialist für Schiebebeschläge mit Stammsitz in Helpsen im Süden von Niedersachsen, im letzten Jahr ihr Sortiment erstmals seit langer Zeit nicht mehr auf der BAU in München ausstellte, feiert das Unternehmen zu der in wenigen Wochen anstehenden Fensterbau Frontale nun eine Rückkehr auf die Messe-Bühne. Mit dem Messeauftritt in Nürnberg soll die Position von Hautau innerhalb der Maco-Gruppe – im Juni 2018 übernahm die Salzburger Unternehmensgruppe 75 Prozent der Unternehmensanteile von Hautau – als Schiebe-Spezialist Rechnung und dieser Status sichtbar nach außen getragen werden. Auch aus diesem Grund wird es in diesem Jahr noch keinen gemeinsamen Messestand mit Maco, selbst Beschlaghersteller, geben.

Das große Messe-Highlight für Hautau ist der neue Schiebe-Beschlag Atrium® Move für Kunststoff-Elemente.

Foto: Hautau



Der Messestand, mit dem Hautau auf der Fensterbau Frontale 2020 auftritt, besitzt hohen Wiedererkennungswert gegenüber der letzten Messe-Ausgabe. Rendering: Hautau

„Ein gemeinsamer Messestand für die Fensterbau Frontale 2020 hätte für beide Unternehmen im Rahmen der Messeplanungen eine zu große logistische Herausforderung bedeutet. Zumal für diesen Fall ein größerer Messestand benötigt wird, für welchen in den Messehallen erst einmal der dafür notwendige Platz bereitgestellt werden muss“, erklärt Sabine Landwehrmann, Marketingleiterin bei Hautau. Ab dem Jahr 2022 jedoch wollen Maco und Hautau auf Messen an einem gemeinsamen Stand auftreten, wobei auch hier die Kompetenz des Schiebe-Spezialisten klar und mit eigenem CI herausgestellt werden soll. Für die nun anstehende Fensterbau Frontale 2020 wird es auf dem eigenen Messestand bei Hautau fünf Produkt-Highlights und die aus der letzten Messeausgabe bekannte Hautau-Bench für den praktischen Teil der Produktpräsentation geben.

Messestand mit Wiedererkennungswert

Am Messestand von Hautau selber wird es – was das Layout sowie die Ausrichtung angeht – wenig Veränderungen gegenüber dem Auftritt auf der letzten Ausgabe der Fensterbau Frontale im Jahr 2018 geben. „Neben unseren bewährten Beschlaglösungen werden die aktuellen Produktneuheiten im Mittelpunkt stehen. Dabei wird es insbesondere ums Schieben gehen. Und das in allen Varianten: Manuell, elektrisch und auch in Bezug auf die Automation. Uns ist wichtig zu zeigen, dass wir der Spezialist auf diesem Gebiet sind“, stellt Frank Jedamski, kaufmännischer Geschäftsführer bei Hautau, klar.

Dem aufmerksamen Besucher der Messe wird der zweigeschossige Messestand bekannt vorkommen. Im ebenerdigen Geschoss werden die fünf Highlights und die Hautau-Bench auf einer Fläche von 309 Quadratmetern präsentiert. Der Gastro-Bereich sowie zwei separate Räume für vertrauliche Gespräche oder Besprechungen sind nach wie vor im oberen Geschoss auf 98 Quadratmetern angesiedelt. Insgesamt bietet der Stand also über 400 Quadratmeter Platz für eine umfassende Präsentation des Hautau-Portfolios in theoretischer und praktischer Hinsicht sowie die Versorgung für das leibliche Wohl.

Jetzt auch für Kunststoff-Elemente

Das erste Highlight unter den Neuheiten auf dem Hautau-Messestand ist, so ist sich das Unternehmen aus Helpsen sicher, der Schiebe-Beschlag Atrium® Move für Kunststoff-Elemente. Das Produkt-Segment wurde 2018 bereits für Aluminium-Bauelemente vorgestellt, nun zieht Hautau im Jahr 2020 mit der Garnitur für Kunststoff nach. „Der Atrium® Move ist bei uns das dritte große Produktsegment im Schiebe-Bereich. In der Tandem-Version kann er Fensterflügel leicht und mühelos bis 250 kg, in manchen Fällen sogar bis 300 kg bewegen“, beschreibt Martin Reißner, technischer Geschäftsführer bei Hautau.

Die Beschlagmechanik des Atrium® Move ist schnell und einfach zu verarbeiten. In Kombination mit dem Maco-Zentralverschluss und einem Standardgetriebe Dornmaß 15 knüpft der Atrium® Move an eine optimierte Lagerhaltung an. Die nachträgliche Verstellung des Anpressdrucks auf der Griffseite als

auch im Mittelstoß ist im eingebauten Zustand möglich. Die griffseitigen Schließstücke sind höhenverstellbar und beinhalten bereits einen Gummipuffer für sanftes Schließen. Reißner führt die Vorteile aus: „Erste Musteranschläge haben gezeigt, dass durch die guten Möglichkeiten einer Voreinstellung das Schiebeelement auch nach Verladung und Transport einwandfrei funktioniert. Das spart Zeit bei der Elementmontage am Gebäude.“

Bedieneigenschaften mit Komfort

Der Zentral-Verschluss stellt den Flügel über die Kulissenführung der Schließteile ab. Die Laufwagen sorgen dank Linearkugellager auf einer gehärteten Achse für dauerhaft leichte Bedien- und Laufeigenschaften und werden ohne Flügelbearbeitung eingesetzt und sorgen auch bei hohen Gewichten für dauerhaft leichte An- und Abstellbewegungen. „Dadurch vereint der Schiebe-Beschlag Leichtgängigkeit und intuitive Handhabung. Diese Leichtgängigkeit hebt uns vom Wettbewerb ab“, bekräftigt Jedamski.

Die gelagerte Pendeltechnik gleicht darüber hinaus Unebenheiten aus. Lasttragende Bauteile werden bei der Betätigung des Fensters geschont und nicht direkt angesteuert. Die Verwendung von Fenstergriffen mit einer Länge von 160 mm ermöglicht ein ansprechendes Bild zu anderen Öffnungsarten wie Dreh-/Kipp-Elementen. Eine Fehlbedienungssperre vermeidet Bedienfehler und macht den Beschlag auch für wechselnde Nutzer und im internationalen Vertrieb anwenderfreundlich.

Umlaufend dicht

Der Flügel wird umlaufend axial abgestellt und synchron in die Rahmendichtebene gezogen. Die durchgängige und vollkommen verdeckte Verschlussmechanik erzielt eine hohe Dichtigkeit durch den hohen Druck auf das Festelement. Dafür sorgen bis zu acht spezielle Kulissenschließteile an den Langseiten des Flügels, die das synchrone An- und Abdrücken des Fensterflügels gewährleisten. Die hohe Dichtigkeit wird durch den großen Anpressdruck erreicht. Im geschlossenen Zustand schützt der Schiebebeschlag zuverlässig gegen Schlagregen, hohe Windlasten und Lärm, vor allem im mehrgeschossigen Hochbau. Die von der Zentralverschlussnut getrennt liegenden Laufwerke und Beschlagmechanik vermeiden Wärmebrücken und bieten hohe Kundenflexibilität.

Sicherheit auch bei Abstellung des Flügels

Mit einer einfachen Griffbetätigung wird der Flügel um sechs Millimeter rundum abgestellt. Die Spaltlüftung gewährleistet den gleichmäßigen Luftaustausch. In dieser Position bleibt das Fenster durch das Verschlusssystem grundgesichert. Der Bewohner erhält auch bei Abwesenheit ein natürliches und gesundes Raumklima. Im geschlossenen Zustand verriegeln Mittelstoßhaken und Pilzkopfpfäfen die Fensterflügel in Schieberichtung und sorgen auf diese Weise für hohen Einbruchschutz.

Die montageorientierte Verarbeitung und einfache Bedienung des Atrium® Move macht einen weltweiten und universellen Einsatz möglich. Die mit diesem Schiebe-Beschlag ausgestatteten Elemente können somit zu individuellen Gestaltungskomponenten werden. Auch aus diesem Grund hat sich Hautau für eine separate Vermarktung entschieden: „Auch bei einem normalen Fenster ist die Öffnungsart des Schiebens im Kommen, was unseren Kunden zusätzliche Argumente an die Hand gibt. Den Atrium® Move werden wir daher unter anderem mit einem Imagefilm und einer eigenen Landing-Page vermarkten“, so Landwehrmann.

Weiterer Schiebe-Beschlag als Highlight

Hautau präsentiert als zweite Neuheit im Bereich Schieben den Atrium® HS invisio M. Den Beschlag zeichnen vor allem dezente Schließteile, bündige Ansichten sowie ein freier Durchgang ohne auffällige Beschlagteile aus. Die komplett verdeckte Verriegelung mit ma-



Die Laufwagen des Atrium® Move sorgen dank Linearkugellager auf einer gehärteten Achse für dauerhaft leichte Bedien- und Laufeigenschaften.

Foto: Hautau

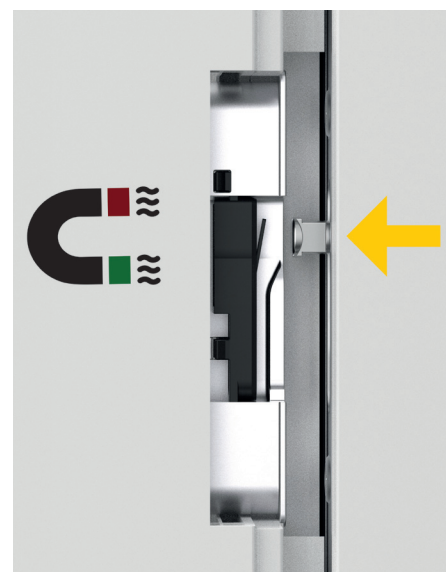
gnetischem Riegelbolzenauszug sorgt bei geöffneten Hebe-Schiebe-Elementen für freie Durchgangsbereiche ohne störende Verschlusskomponenten. „Besonders moderne Gebäude mit großen Fenstertüren und breiten Durchgängen können von der neuen Verriegelungstechnik profitieren. Im gehobenen Wohnungsbau ist dieses Produkt durchaus eine Möglichkeit, sich abzuheben“, ist sich Jedamski sicher.

Der Schiebe-Beschlag wird auf der Messe an einem Kunststoff-Element gezeigt, ist aber grundsätzlich für alle Rahmenmaterialien verfügbar. „Vor zwei Jahren wurde der Atrium® HS invisio M erstmals als Studie vorgestellt. Nun sind wir soweit, ihn als komplettes System zeigen zu können“, sagt Beißner.

Ein Beschlag mit Anziehungskraft

Im Atrium® HS invisio M von Hautau übernimmt ein Magnet eine wichtige Funktion und sorgt damit für mehr Ästhetik, Wohn- und Bedienkomfort. Denn die Schlichtheit des Rahmenteils verleiht dem gesamten Element im geöffneten Zustand ein ästhetisches Design. Der Riegelbolzen bleibt zunächst verborgen und liegt bündig im Türflügel. Beim Schließen wird er durch die Annäherung des

Flügels an den Rahmen sowie dem leistungsfähigen Magnet im Rahmenteil, einer Rahmenplatte, herausgezogen. Nur dann lässt sich die Tür verriegeln und Fehlbedienungen werden somit zuverlässig ausgeschlossen. Die große Öffnung im Rahmenteil bietet Spielraum beim Einlauf des Riegelbolzens und gleicht Toleranzen aus. Beim Öffnen zieht ein Federmechanismus den Bolzen selbsttä-



Die schematische Funktionsweise der Magnetverriegelung beim Atrium® HS invisio M.

Grafik: Hautau

tig wieder in den Flügel zurück. „Es ist faszinierend, was für eine Wirkung so ein kleines Bauteil auf ein ganzes Schiebe-Element haben kann. Die Wertigkeit des Elementes wird durch die Funktion und die Optik deutlich erhöht“, so Beißner.

Atrium® invisio M ist flexibel für alle Rahmenmaterialien und Flügelanordnungen nach Schema A und C einsetzbar sowie für Elemente nach Einbruchschutzklasse RC2 geeignet. Dabei sind keine zusätzlichen Fräsarbeiten am Flügel notwendig. Die Sicherheit wird unter anderem durch Stahlpilzkopf-Zapfen gewährleistet. Darüber hinaus ist der Atrium® invisio M profilabhängig. Das Rahmenteil kann individuell eingerichtet werden, um eine Unverwechselbarkeit zu generieren.

Beschlag trifft auf Automation

Das dritte Highlight auf dem Hautau-Stand wird der Atrium® HS comfort drive in einem großen zweiflügeligen Holz-Alu-Eckelement mit Schwellenverglasung sein. „Das wird mit Sicherheit der große Eyecatcher, da es nebenbei auch das größte Element auf unserem Stand sein wird. Deswegen haben wir es so platziert, dass es den Besuchern von gleich zwei Gängen in der Messehalle auffallen kann“, ist sich Jedamski sicher.

In einer freitragenden Konstruktion bewegt der verdeckt liegende Hebe-Schiebe-Antrieb die zweiflügeligen Fenstertüren in Schema C. „Wir haben hier eng mit einem Statiker zusammen gearbeitet, so dass die Ecke ohne störenden Pfosten auskommen kann“, beschreibt Beißner. Die Beschlaglösung mit intelligenter Steuerung hebt und schiebt Elemente mühelos und automatisch bis zu einem Flügelgewicht von 330 kg. Erstmals wird hier die Eintast-Bedienung gezeigt, die es ermöglicht, mittels Tasterbox jeden handelsüblichen Taster zu nutzen.

Ein integrierter Einklemmschutz gewährleistet die Sicherheit im Umgang mit der Fenstertür. Beim Auftreten eines Hindernisses wird der Lauf unmittelbar gestoppt und vermeidet damit Gefahrensituationen. „Ein Anstieg der Gradienten bei der Stromzufuhr des Antriebs wird als Hindernis interpretiert“, erklärt Beißner die dahinter stehende Technik. Trotz der leistungsstarken Antriebe steht die comfort drive Technologie für einen besonders leisen und ruhigen Betrieb.



Der große Eyecatcher, so Hautau, ist das zweiflügeligen Holz-Alu-Eckelement, welches mit Atrium® HS comfort drive ausgestattet ist.

Grafik: Hautau

Smart Building Lösungen

Zusammen mit seinem Partner mediola® (Haussteuerungs- und Automatisierungssysteme) stellt Hautau unter dem Oberbegriff „Smart Building“ Lüftungslösungen und somit den vierten großen Part der Messe-Präsentation vor. „Für uns ist mediola® ein wichtiger Player, da wir in Bezug auf SmartHome die Anforderungen der Endkunden im Hinblick auf Komfort erfüllen müssen. Das wird auch die Voraussetzung für zukünftige Aufträge sein. Der Bereich Smart Building bekommt einen eigenen Spot auf dem Messestand, wo uns Mitarbeiter von mediola® unterstützen werden“, kommentiert Jedamski. Das flexible Haussteuerungs- und Automatisierungssystem verbindet eine Vielzahl von Komponenten unterschiedlicher Hersteller unter einer gemeinsamen Steuerung mit einer einheitlichen Benutzeroberfläche. mediola® steuert und automatisiert die gesamte Haustechnik markenübergreifend via Smartphone, Tablet, PC oder auch per Sprachbefehl.

Am Beispiel eines selbstregulierenden Fensterlüfters

Zusammen mit mediola® präsentiert Hautau am Beispiel des Fensterlüfters Ventra® die Anbindung über das Hautau LAN-Modul in

übergeordnete Gebäudeleittechniken, wie dem Bussystem KNX. Die Besucher erleben live die mögliche Sprachsteuerung über Amazon Alexa. Aber auch mit der Hautau WLAN Box kann der Fensterlüfter zentral über Smartphone und Tablet gesteuert werden. Die kostenfreie Android- und iOS-App „ConfigTool“ dient dabei als Bedien- und Konfigurationsoberfläche für die Einstellung der gewünschten Lüftungsstufe. „Wir setzen bei der Vernetzung im Privatbereich generell auf WLAN, da es die einfachste Möglichkeit zur Einbindung und sicher ist“, sagt Beißner.

Reaktion auf gestiegene Anforderungen

„Ventra® lässt Fenster atmen und sorgt für eine permanente Versorgung der Wohnräume mit Frischluft bei geschlossenem Fenster“, so Jedamski. „Die Anforderungen an die Wohnraumlüftung sind gestiegen. Die heutigen Gebäudehüllen sind so dicht, dass die Wärme im Raum bleibt, um Energie und Heizkosten zu senken. Allerdings wird die Feuchtigkeit, die im Raum entsteht, dann auch nicht mehr nach außen transportiert. Luftfeuchtigkeit, die nach DIN 1946-6 nutzernunabhängig und bedarfsgerecht abgeführt werden muss, eben auch bei Abwesenheit der Bewohner.“

Mit dem Austausch zwischen trockener Außenluft und feuchter, verbrauchter Raumluft werden Feuchteschäden wie beispielsweise Schimmelpilzbildung verhindert und damit die Gesundheit und Bausubstanz geschützt. Zu- und Abluft werden dabei über nur ein Gerät gesteuert. Der integrierte Wärmetauscher sorgt für eine behagliche Zuluft-Temperatur und spart Energie. Wird die Druckdifferenz bei heftigem Wind zu groß, reduziert Ventra® selbsttätig den Zustrom und vermeidet damit den unangenehmen Eindruck von kalter Zugluft. Die neue Generation des Ventra® verfügt über einen implementierten Feuchtesensor. Ab einer Luftfeuchtigkeit von 40 Prozent erhöht dieser automatisch die Luftwechselrate, ohne dass der Mensch aktiv werden muss. Beim Erreichen des optimalen Feuchtigkeitsgrades wird wieder in den Flüsterbetrieb zurückgeschaltet.

Ventra® ist auch manuell und intuitiv bedienbar und verzichtet dabei auf komplizierte Bedienoberflächen. Der Luftvolumenstrom ist in vier Stufen regelbar. Die Handhabung ist sowohl für junge als auch für ältere Bewohner einfach und komfortabel. Einbruchschutz und Schlagregendichtigkeit des Fensters bleiben erhalten. Die guten akustischen Eigenschaften eignen sich für den Einsatz in

geräuschsensiblen Bereichen wie Schlaf- und Kinderzimmern oder Besprechungs- und Büroräumen.

Einfache Nachrüstung möglich

Der Fensterlüfter ist werkstoffübergreifend, profilneutral und lässt sich flexibel mit allen Profilsystemen aus Holz, Kunststoff und Aluminium und gängigen Rollladenarten kombinieren. Die Montage ist für Fensterfachbetriebe ohne Zusatzqualifikation möglich. Selbstverständlich kann der Betreiber des Vorgängermodells jederzeit auf den neuen Ventra® mit Feuchteschutzsensor nachrüsten lassen. Auch dies muss über den Fachbetrieb erfolgen.

Durch die kompakte Bauweise des Ventra® und den verdeckten Einbau wird die Architektur und Ästhetik des Gebäudes nicht verändert oder beeinträchtigt. Auch im Innenbereich passt sich der Fensterlüfter harmonisch in das Gesamtbild des Fensters ein, da er im seitlichen Laibungsbereich verborgen ist. Sichtbar bleibt lediglich die Blende mit zwei Lüftungsgittern und Bedientasten sowie LEDs, die die Betriebsstufen anzeigen. So verzichtet die dezentrale Lüftungslösung auf zusätzliche Rohrsysteme und sorgt unauffällig mit kompakter und präziser Technik für Frischluft. Der Ventra® von Hautau ist ab sofort lieferbar. Durch

den optionalen Pollenfilter ist der Fensterlüfter bestens geeignet für Allergiker.

Weitere Beispiele der Heimautomation

Die Heimautomation mit mediola® Gateways ermöglicht ebenso die Bedienung des Oberlichtantriebs Primat S kompakt 195 im Fassadenelement. Die Lösung für das Oberlicht hat trotz der kompakten Abmessungen und dem absolut geräuscharmen und leichtgängigen Auftreten viel Power und ist ein zuverlässiger Begleiter für viele Einsatzbereiche. Verschiedene Parameter wie Öffnungsweite oder -geschwindigkeit lassen sich per Smartphone oder Tablet einstellen.

Darüber hinaus können die Produkte von Maco ebenfalls über EnOcean integriert werden. Der Maco mTronic gibt Rückmeldung über den Status des Fensters. Die Maco EnOcean Funk-Verschlusskontrolle wird direkt am Fenster positioniert und ermöglicht damit eine unmittelbare Überwachung der Fenster. Ein integrierter Funkkontakt signalisiert der Lüftungssteuerung und/oder der aufgeschalteten Gebäudeleittechnik, ob das Fenster geschlossen oder geöffnet ist. Auf dem Messestand wird der Funksender über das mediola® Gateway in die Smartphone- beziehungsweise Tablet-Oberfläche eingebunden.



Unter anderem über ein Tablet können die Elemente von Hautau – die über mediola® in die Haustechnik eingebunden sind – angesteuert werden. Weitere Möglichkeiten gibt es über Smartphones, PCs oder per Sprachbefehl.

Foto: Hautau

Fachgerechter Bauanschluss

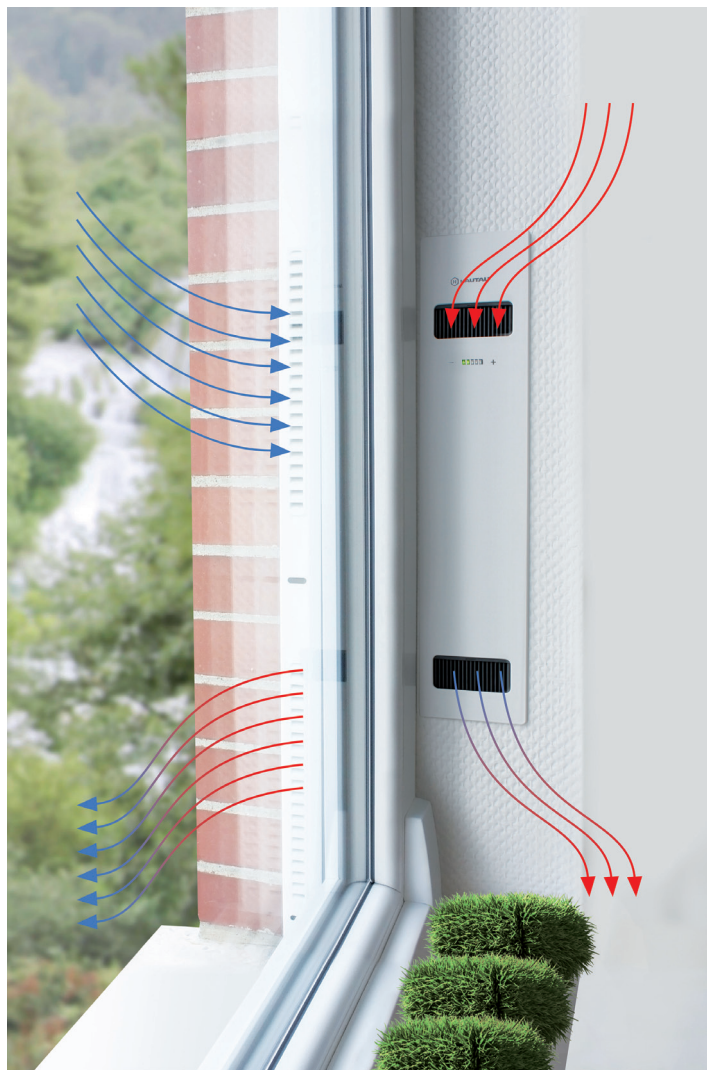
Als fünftes und letztes Messe-Highlight zeigt Hautau zwei Ausstellungsstücke zum Thema Bauanschluss. Diese präsentieren die Anpassungen der Bodenschwelle Atrium® HS ThermoTop 2.2 für einen bündigen Bauanschluss. Das Exponat verdeutlicht im Querschnitt den komplexen Zusammenhang zwischen Schwelle, Zarge und Baukörper in zwei Varianten bündig mit dem Mauerwerk.

In Abhängigkeit des Außenwandsystems und der Einbausituation ergeben sich unterschiedliche Anschlussverhältnisse. Ein Klinker-Element sowie ein Wärmedämmverbundsystem zeigen in Nürnberg die optimale Abdichtung einer Hebe-Schiebe-Tür zusammen mit der Bodenschwelle Atrium® HS ThermoTop und dem entsprechenden Drainagesystem. Die Variante ThermoTop 2.2 comfort besitzt statt einer „Stufe“ nur eine „Fünf-Millimeter-Barriere“.

Die Schwellenausführung der Atrium® HS ThermoTop 2.2 bietet Schutz der seitlichen Außenwand unter Berücksichtigung der empfohlenen Abdichtungshöhe von mindestens 150 mm ab Oberkante Nutzschrift. Darüber hinaus werden die Bodenplatte und die unten angrenzende Außenwand mit einem dauerhaft dichten Anschluss im Übergang zum seitlichen Baukörperanschluss geschützt. Eine konstruktiv geeignete Schwellenausbildung sorgt für den fachgerechten Anschluss an die angrenzenden Gewerke. Dadurch ergibt sich ein optimales Zusammenspiel von Hebe-Schiebe-Tür, Bodenschwelle und Entwässerungssystem.

Aus den Expertentagen gelernt

„Wir haben die Bodenschwelle auch dahingehend optimiert, dass der Einbau jetzt noch fachgerechter durchgeführt werden kann. Den dafür notwendigen Austausch und Rückmeldungen dazu bekommen wir beispielsweise bei den Expertentagen, die in unserem Hause stattfinden. Durch den Dialog haben wir uns alle weiterentwickelt“, so Jedamski. Gemeinsam mit anderen Unternehmen aus der Branche, darunter die Stadur Produktions GmbH & Co. KG und SFS intec GmbH, hat das Beschlaghaus aus Helsen den Expertentag im Jahr 2018 ins Leben gerufen, der nun regelmäßig stattfindet. Dazu hat Hautau sowie die anderen beteiligten Firmen ein mögliches System für den Unterbau einer Hebe-Schiebe-Tür entwi-



Schematische Funktionsweise des Fensterlüfters Ventra®.
Grafik: Hautau

ckelt und die Details den Kunden und Interessierten vorgestellt. Neben dem theoretischen Teil gibt es in der Werkstatt auch einen praktischen Teil, in welchem Probleme bei der Montage explizit angesprochen werden können. „Der Expertentag soll unter anderem auch die klassische Wertschätzung für den Handwerker wieder ins Bewusstsein rücken, welche unserer Ansicht nach in der Vergangenheit abhandengekommen ist“, schließt Jedamski.

Sichtbar, was sonst verborgen ist

Den Ausflug in die Praxis wird es auch auf dem Messestand von Hautau geben. Wie bei der vorherigen Ausgabe der Fensterbau Frontale befindet sich im Erdgeschoss des Messestandes unter dem Gastro-Bereich die Hautau-Bench. „Wir bezeichnen es als Spezialistenecke, wo wir die Funktionsweisen eines bestimmten Beschlags auf spezielle Weise präsentieren. Der Besucher kann hier selber Hand anlegen und viel bewegen, so entsteht ein vollkommen anderes und besseres Verständnis für den Beschlag und wie er funktioniert“, erklärt Reißner.

Unter anderem findet sich im Rahmen der Bench auch die neue Technik des Atrium® Move für Kunststoff-Elemente sowie die des Hebe-Schiebe-Beschlags Atrium® HS. An beiden Funktionselementen finden die Fachbesucher der dazugehörigen Werkbank sichtbare Beschlagteile zum Anfassen und Begreifen. Die Transparenz verdeutlicht anschaulich das Zusammenspiel der einzelnen Komponenten beim Öffnen und Schließen.

Hautau hat für die Fensterbau Frontale also einiges im Gepäck. „Wir verstehen uns als Partner und Impulsgeber für hochmoderne Beschlaglösungen. Mit unserer am Stand präsentierten Produktvielfalt, bestehend aus bekannten und neuen Produkten möchten wir allen Besuchern eine informative Einsicht in unsere Hautau-Produktwelt bieten“, schließt Jedamski.

Hautau finden Sie in Nürnberg auf der Fensterbau Frontale „so wie immer“ (Frank Jedamski) in Halle 4 am Standplatz 113. ■

**bb im Gespräch
mit der Geschäftsführung
von Maco und Hautau**

„Gemeinsam stärker“

Im Juni 2018 hatte Maco 75 Prozent der Gesellschaftsanteile von Hautau, Spezialist für Schiebebeschläge, übernommen. Für den Salzburger Beschlaghersteller die Chance, sein Portfolio an Beschlägen für großflächige Elemente zu erweitern, für die Gesellschafterfamilie in Helpsen die strategisch optimale Nachfolgelösung. Seither sind nur wenige Informationen an die Öffentlichkeit gedrungen. Mark Hamori, seit Sommer letzten Jahres Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing bei Maco, berichtet über die Kooperation der beiden Unternehmen. Im Gespräch erläutern die Hautau-Geschäftsführer Martin Reißner und Frank Jedamski zudem Details zur Marken-Strategie sowie zur Betreuung der diversen Zielgruppen.

Herr Hamori, welche Ziele verbinden sich für Maco mit der Übernahme von Hautau?

Hamori: Im Wesentlichen geht es darum unsere Kräfte zu bündeln, nach dem Motto $1 + 1 = 3$. Mit der Power und den Kompetenzen von Hautau und Maco wollen wir unseren Kunden das beste Marktangebot bereitstellen und die Wettbewerbsfähigkeit für die Kunden aber auch für uns selbst weiter erhöhen.

Wie haben Ihre Mitarbeiter auf die Übernahme durch Maco reagiert?

Jedamski: Wie sonst üblich, kam natürlich erst einmal die Sorge auf und die Frage: „Was wird jetzt?“. Als dann die Details bekannt wurden, haben unsere Mitarbeiter schnell die Chancen erkannt, die sich aus dem Zusammenschluss ergeben. Deutlich wurde zudem, dass wir sowohl in der Markt- als auch der Technikexpertise an Stärke gewonnen haben. Wir sind im Nachhinein froh, dass es sich auch bei Maco um ein Familienunternehmen handelt. Da passen einfach die Kulturen perfekt zueinander.

Seit der Übernahme sind nun bald zwei Jahre vergangen. Welche strategischen Entscheidungen wurden in diesem Zeitraum gefällt, wie die Zusammenarbeit und die Betreuung der Kunden und Märkte organisiert?

Hamori: Ziel ist die Ein-Markenstrategie für alle Schiebeprodukte. Dazu gehören ein gemeinsamer Marketingauftritt und ein gemeinsamer Messeauftritt ab der Frontale 2022. Im Vertrieb wird eng zusammengearbeitet, die bewährten Ansprechpartner bleiben weitgehend die gleichen. Die gemeinsamen Kunden haben jeweils Zugriff auf das volle Maco- und Hautau-Produktsortiment.

Reißner: Auf technischer Seite haben wir uns intensiv ausgetauscht. Dabei ging es nicht nur um den gemeinsamen Einkauf, der uns auf

Mark Hamori.
Foto: Maco



Grund des größeren Volumens deutliche Vorteile bringen wird. Auch vom spezifischen Know-how, über das Maco im Bereich der Oberflächenbehandlung verfügt, können wir künftig profitieren. Maco verfügt über weitreichende Fertigungstechnologien, die Hautau zum Teil bislang nicht als Kernkompetenzen beherrscht. Der interne Zukauf von Komponenten ist daher eine naheliegende Option.

Jedamski: Die beiden Unternehmen verfolgen nicht nur in der Produktion, sondern auch im Vertrieb unterschiedliche Konzepte. Maco liefert sowohl über den Handel, aber auch direkt an Fensterbauer. Wir bedienen neben dem Handel auch OEM-Kunden als auch die Kunststoff- und Aluminium-Systemhäuser. Damit es zu keinerlei Überschneidungen kommt, ist es also notwendig, entsprechende Regelungen für die jeweiligen Märkte und klare Verantwortlichkeiten zu definieren. Dieser Prozess läuft gerade.

Welche Formen der Zusammenarbeit gibt es zwischen den beiden Unternehmen?

Reißner: Bei der Entwicklung neuer Produkte wie dem Beschlagsystem Atrium® move wird heute bereits ein gemeinsames Lastenheft erstellt.

Jedamski: Dabei fließt jetzt auch die Markt- und Produktpertise aus beiden Häusern ein.

Reißner: Um einen einfacheren Austausch unter den Unternehmen möglich zu machen, haben wir unsere CAD-Systeme auf den gleichen Stand gebracht.

Herr Hamori, Maco hat erst kürzlich sein neues Forschungs- und Innovationszentrum eröffnet. Kann dieses auch für Projekte von Hautau genutzt werden?

Hamori: Selbstverständlich, und das passiert auch bereits. In unserem FIZ (Forschungs- und Innovationszentrum) haben wir die komplette Maco-Produkt- und Projektentwicklung für alle unsere Geschäftsbereiche vereint. Wir können dadurch rasch und mit kurzen Wegen intern zusammenarbeiten und natürlich auch mit Hautau, wenn es um den Bereich Schieben geht. Das läuft bereits und der Austausch zwischen Helpsen und Salzburg ist sehr intensiv.

Vor zwei Jahren haben wir im Rahmen der letzten Titelgeschichte ausführlich über die neue strategische Ausrichtung von Hautau berichtet. Hat sich durch die Übernahme daran etwas geändert?

Beißner: Nach wie vor positionieren wir uns als Spezialist für hochwertige Schiebeteknik. Hautau wird unter dem Dach der Maco-Gruppe das Synonym für Schiebebeschläge sein. Beide Vertriebsorganisationen haben zukünftig Zugriff auf das komplette Sortiment, was uns zusätzliche Wachstumschancen eröffnet.

Jedamski: Selbstverständlich werden wir auch die anderen Produktsegmente wie Oberlicht-Öffner, RWA-Anlagen und Automation, um einige Beispiele zu nennen, weiter ausbauen und anbieten.

Ihre Position als Marktführer für hochwertige Schiebebeschläge konnten Sie behaupten?

Beißner: Ja, das konnten wir, und wir gehen davon aus, dass wir diese gemeinsam mit Maco noch weiter ausbauen können.

Martin Beißner.

Foto: bauelemente bau



Jedamski: Mit der Übernahme sind zwei Produktprogramme mit unterschiedlichen Stärken zusammengekommen. Das ist eine Power, die es jetzt vertrieblich zu nutzen gilt! Zukünftig bieten wir gemeinsam am Markt das größte Schiebeprogramm weltweit an.

Kommt die Fensterautomation nach Ihrer Auffassung schnell genug voran?

Jedamski: Wir würden uns schon wünschen, dass es etwas schneller geht. Aktuell sind wir da erfolgreich, wo wir die Automation mit unserem Beschlagprogramm verknüpfen können, zum Beispiel mit unseren Oberlichtbeschlägen oder dem Comfort Drive für schwere Hebeschiebe-Elemente. Damit haben wir die richtigen Felder besetzt, denn wir gehen fest davon aus, dass der Markt größer wird.

Beißner: Wo es mechanische Lösungen gibt, wird es auf kurz oder lang auch elektromechanische Lösungen geben. Die Frage ist nur in welchen Anteilen.

Wie entwickelt sich der Geschäftsbereich der Lüftungstechnik?

Jedamski: Das Geschäft ist noch sehr objektlastig und damit auch beratungsintensiv. Wir konnten aber eine ganze Reihe interessanter Objekte mit dem Ventra-Lüfter ausstatten. Wichtig ist, die Planer und Architekten für die Lösung zu gewinnen. Die Fensterbauer beschäftigen sich unserer Ansicht nach aber noch zu wenig mit dem Mehrwert rund ums Fenster, somit auch mit Lüftungslösungen.

Noch einmal zurück zur Zusammenarbeit mit Maco. Wie frei sind Sie in Ihren Entscheidungen?

Beißner: In das operative Geschäft mischt sich Maco nicht ein. Die wichtigen Themen werden im Beirat besprochen, der je zur Hälfte mit Vertretern von Maco und Hautau besetzt ist. Dabei werden Strategien und Budgets festgelegt und freigegeben. Wir liefern monatliche Ergebnisberichte, aber das war vorher auch nicht anders.

Frank Jedamski.

Foto: bauelemente bau



Jedamski: Unternehmerisch denken und handeln ist ausdrücklich erwünscht. Wenn jemand erfolgreich ist, lässt man ihn auch machen ...

Welche Vorteile haben die Kunden von Maco und Hautau von der engeren Zusammenarbeit von Maco und Hautau?

Hamori: Wir arbeiten daran, unseren Kunden den Zugriff auf das komplette Portfolio von Hautau und Maco zu ermöglichen. Dadurch wird ein enormer Wettbewerbsvorteil für unsere Kunden geschaffen. Zudem haben wir in beiden Häusern hervorragende Mitarbeiter mit großem Know-how. Auch davon profitieren unsere Kunden enorm.

Jedamski: Maco verfügt über Schiebe-Systemlösungen für Holzelemente, die wir bisher so nicht anbieten konnten. Darüber hinaus kann das Unternehmen eine Vielzahl an Systemprüfungen für einbruchhemmende Elemente bieten. Das bietet unseren Kunden neue Möglichkeiten und Chancen. Die Maco-Kunden hingegen haben jetzt auch den Zugriff auf Produkte aus dem Hautau-Schiebeprogramm sowie Oberlichtöffner und weitere Lösungen.

Beißner: Wir schaffen dafür jetzt die Voraussetzungen. Beispielsweise arbeiten wir gerade daran, die logistische Abwicklung, also von wo aus die Lieferungen erfolgen, zu klären und zu optimieren.

Kann Hautau vom internationalen Vertriebsnetzwerk von Maco profitieren?

Jedamski: Selbstverständlich. Die Vertriebsmannschaft von Maco ist um ein Vielfaches größer als unsere. Gemeinsam haben wir in den Märkten eine wesentlich höhere Präsenz und wir sind noch näher an unseren Kunden.

Hautau ist nach wie vor mit einem selbständigen Marktauftritt unterwegs. Soll das auch in Zukunft so bleiben?

Jedamski: Im Rahmen der Marken-Strategie wird die Marke Hautau unter der Dachmarke von Maco als der Schiebespezialist positioniert.

Beißner: Zukünftig wird für alle Schiebebeschläge der Gruppe und natürlich für die bewährten Hautau-Produkte für Oberlichtlösungen, Schwingfenster und Fensterautomation das vertraute Hautau-Logo verwendet. Oben drüber steht die gruppenweite Corporate Identity der Maco-Gruppe.

Mit den Expertentagen, die Sie in Kooperation mit anderen Unternehmen durchführen, setzen Sie auf ein neues Veranstaltungsformat. Wie bewährt sich das?

Jedamski: Wir sind damit sehr zufrieden. Wir würden uns freilich noch mehr Quantität wünschen. Mit vielen Entscheidern waren die



Hautau wird unter dem Dach der Maco-Gruppe als der Spezialist für Schiebebeschläge positioniert.

Foto: Maco

Vom neuen Maco- Forschungs- und Innovationszentrum in Salburg kann auch Hautau profitieren.



Foto: Maco

bisherigen Veranstaltungen qualitativ sehr gut besetzt. Das Format hat sich also bewährt, denn auch die Partnerunternehmen sind begeistert, da wir gemeinsam umfassende Lösungen präsentieren können.

Beißner: Meine Erwartungen wurden sogar übertroffen. Denn wir konnten nicht nur unsere Kompetenz zeigen, sondern für uns auch einen großen Know-how-Gewinn mit jedem Expertentag verzeichnen. Der doppelte Benefit war mir vorher so noch gar nicht bewusst.

Jedamski: Mit dem Unternehmensstandort haben wir die optimale Location angeboten. Damit haben wir natürlich überwiegend die norddeutschen Kunden ansprechen können. Wir denken daher darüber nach, mittelfristig auch im Süden Deutschlands Expertentage zu veranstalten.

Wie wird der Auftritt der beiden Unternehmen auf der Fensterbau Frontale und anderer Messen aussehen?

Beißner: Auf der kommenden Fensterbau Frontale werden wir noch getrennt auftreten. Das war so kurzfristig nicht anders zu machen. Auf zukünftigen Messen werden wir dann gemeinsam auftreten.

Herr Hamori, wo will Maco in den nächsten Jahren den Schwerpunkt bei der Entwicklung setzen?

Hamori: Klare Schwerpunkte sind die Themen Qualität und Innovation. Produktseitig investieren wir in alle unsere drei Geschäftsfelder, also Fenster, Tür und Großfläche. Dabei spielen Oberflächentechnik, Motorisierung, SmartHome-Integration und Systemlösungen eine große Rolle. Natürlich gilt es aber auch unsere Prozesse zu verbessern, um schneller und effizienter zu werden. All das dient dazu, unsere Kunden und natürlich auch uns selbst noch wettbewerbsfähiger zu machen. ■

Herr Hamori, Herr Jedamski, Herr Beißner,
wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!

www.hautau.de · www.maco.eu