

- METALLKONSTRUKTIONEN
- VERGLASUNGEN
- HAUS- UND ENERGIETECHNIK
- GEBÄUDESYSTEMTECHNIK



Hueck Hartmann auf der BAU 2009

Von Menschen für Menschen

Lüdenscheid. An der schon seit Jahren gleichen vertrauten Stelle auf der BAU 2009 in München – Halle B 1 Stand 103 – wird Eduard Hueck seine Kunden und alle interessierten Messebesucher begrüßen. Ein komplett neuer Messeauftritt wird dazu beitragen, die Produkte sowie das umfassende Neuheitenpaket von Hueck/Hartmann wirkungsvoll zu präsentieren. Eine Präsentation, der einige Jahre mit etlichen Veränderungen vorausgegangen sind.

Ein neuer Messestand unterstreicht das moderne, offene Konzept des Lüdenscheider Systemherstellers bei seiner Neuheitenpräsentation.
Bilder: Eduard Hueck GmbH

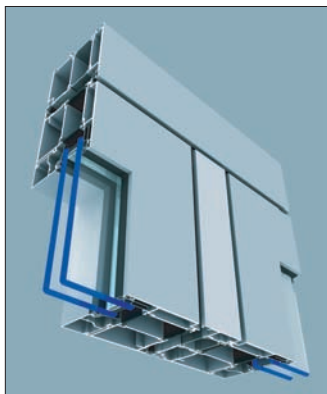
mbz: Während uns zurzeit eine Hiobs-Botschaft nach der anderen zumindest verbal vor sich her treibt, wie die berühmte Sau durchs Dorf, sitzen Sie uns hier sehr optimistisch gegenüber und berichten von Wachstum und Aufträgen.

Wolfgang Beck: Zunächst müssen wir akzeptieren, dass zurzeit keiner weiß, was uns das Jahr 2009 bringen wird. Aber als Unternehmen müssen wir darauf gefasst sein, dass sich die Rahmenbedingungen ändern und wir vor neue Herausforderungen gestellt werden. Wenn man sich vorbereitet hat, gelingt das natürlich besser. Als Eduard Hueck haben wir uns auf neue Herausforderungen eingestellt – sowohl was unsere Mitarbeiter angeht als auch unser Leistungsspektrum. Wir haben die letzten Jahre in vielfacher Hinsicht genutzt: Wir haben uns mit unseren Standardsystemen am Markt gut behauptet und haben gleichzeitig in die Entwicklung investiert. Wir haben neue Lösungen entwickelt ohne das Vorhandene zu vernachlässigen. Wir haben bestehende Märkte ausgebaut und sind erfolgreich in neuen Märkten aktiv geworden. Und zwar bedeutende Auslandsmärkte, die wir exzellent bedienen können. Auch hier spielen die Menschen wieder eine große Rolle. So ist unsere Mannschaft um viele „Muttersprachler“, ausgesprochene Fachleute, gewachsen, damit wir in der Lage sind, unsere ausländischen Kunden richtig zu verstehen und richtig zu unterstützen.

mbz: Sie haben bereits von Zielen und Visionen gesprochen. Lassen Sie mich hier noch einmal einhaken und nachfragen. Was sind Ihre Ziele, Ihre Visionen?

Ein Unternehmen für die Zukunft aufgestellt

Lange vor anderen hatte das Traditionsunternehmen aus dem Sauerland erkannt, dass ein Un-



Das neue Lambda-Türsystem ermöglicht variable Isolierungsleistungen sowie durch das Baukastenprinzip die serienübergreifende Verwendung von Beschlägen, Dichtungen und Werkzeugen.



Die Geschäftsführer Wolfgang Beck (rechts) und Rolf Semrau

ternehmen, je kundenorientierter es ist, umso eher in der Lage sein würde, den Anforderungen der internationalen Märkte und den damit verbundenen Anforderungen gerecht zu werden. Eine Erkenntnis, die sich heute jeden Tag bewahrheitet.

Wir befragten Wolfgang Beck, der kurz nach der Übernahme

der Hartmann System GmbH im Jahr 2003 neben Rolf Semrau in die Geschäftsführung der Eduard Hueck GmbH eintrat,.

mbz: Herr Beck, wenn Sie an die BAU 2003 zurückdenken, was fällt Ihnen dann am ehesten ein?

Wolfgang Beck: Wir blicken heute auf eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung zurück. Von der Übernahme der Hartmann System GmbH bis zur aktuellen Situation haben wir das Unternehmen ganz stark an den Kundenbedürfnissen ausgerichtet. Noch auf der BAU 2003 trat das Unternehmen mit einem sehr breiten Produktprogramm aus beiden Häusern auf. Die aus den unterschiedlichen Systemen resultierende Erfahrung haben wir jetzt erfolgreich in den Lambda-Aluminiumsystembaukasten überführt.

Wolfgang Beck: Eine eindeutige Kundenorientierung, indem wir die Wünsche des Kunden im Bezug auf das Produkt, die Logistik und Betreuung des Kunden von der Planung, Kalkulation über die fristgerichtete Lieferung bis zur Verarbeitung und Montage sicherstellen. Richtig spannend wird es doch aber immer dann, wenn Visionen in die oben beschriebenen Leistungen umgesetzt werden können. Visionen muss ein Unternehmen haben, um langfristig existieren zu können, im Tagesgeschäft überzeugen jedoch konkrete Lösungen. Das ist unser Ziel; Jeden Tag konkrete Lösungen anzubieten.

Anders formuliert ist es unser Ziel, bereits zum Produkt gewordene Visionen erfolgreich zu vermarkten. Natürlich haben wir unsere Visionen und unsere Entwicklungsabteilung arbeitet an zukunftsorientierten Lösungen. Unser Ziel sehen wir darin, marktgerechte Entwicklungen einer breiten Käuferschicht zugänglich zu machen. Wir bieten einfache Verarbeitung, gute Betreuung und Beratung. Dabei ist uns jeder Kunde wichtig und willkommen. Unsere Verkäufer sind so geschult, dass sie ihre Kunden von den Leistungen überzeugen und so den Kunden langfristig an unser Unternehmen binden.

mbz: Nun steht ja mit der BAU 2009 wieder ein bedeutendes Branchenereignis vor der Tür. Verraten Sie unseren Lesern doch schon vorab, was sie in München erwartet.

Wolfgang Beck: Ich bedanke mich an dieser Stelle für unser Gespräch und würde Sie gern an Guido Wortmeier übergeben, der bei uns seit 2004 als Leiter Produktmarketing und Entwicklung/Konstruktion verantwortlich. Er ist geradezu prädestiniert, Sie über unseren neuen Produkt-Highlights und den neuen Messeauftritt zu informieren.

Guido Wortmeier: Gerne stelle ich Ihnen und den Lesern der **mbz metallbauzeitung** die Highlights aus dem Hueck Hartmann-Programm vor. Im Mittelpunkt des Interesses wird sicherlich der neue hochwärmedämmte Aluminium-Türbaukasten Lambda stehen. Diese Neuentwicklung beweist mit seinem Delta-T-Verbund

zur effektiven Reduzierung des Bi-Metall-Effekts, variabler Isolierungsleistung sowie zahlreichen Sockel- und Schwellenlösungen, absenkbaren Bodendichtungen, Altbau- und barrierefreie Schwellen die Kompetenz unseres Unternehmens. Natürlich sind bei diesem System alle gängigen Öffnungsarten und der Einsatz als Fluchttüren nach EN 179 und 1125 möglich. Mit diesem Türsystem bietet Hueck Hartmann zusammen mit dem aktuellen Fenstersystem Lambda jetzt einen marktgerechten Systembaukasten für viele Anforderungen aus dem Fenster- und Türenbereich. Das konsequente Baukastenprinzip ermöglicht flexible Lösungen für alle gewünschten Isolierleistungen sowie eine ökonomische Planung und Fertigung durch die serienübergreifende Verwendung von Beschlägen, Dichtungen und Werkzeugen. Darüber hinaus werden wir eine durchgängige Software-Lösung von der CAD-Zeichnung über die Kalkulation, U-Wert-Berechnung, CE-Kennzeichnung bis hin zur Möglichkeit, das neue Lambda-Türsystem auf Profilmontagezentren zu bearbeiten, anbieten.

Nochmal zusammengefasst bieten wir unseren Kunden in der Lambda-Türkonstruktion folgende Vorteile:

1. Identisches, serienübergreifendes, „marktgängiges“ Zubehör und Beschläge für alle Lambda-Türserien
2. Uf-Werte bis 1,6 W/m²K möglich durch optionale U-Wert-Sperre und Einschiebblinge
3. Effektive Reduzierung des Bi-Metall-Effektes durch Delta-T-Verbund
4. Erhöhte Türflügelgewichte durch höhere Lastabtragung bei Rollen- und Aufsatzbändern

Komplett kompatibel

mbz: Lambda sorgte schon auf der BAU 2007 für breites Interesse bei den Besuchern Ihres Messestands. Wie hat Hueck Hartmann das System in den letzten beiden Jahren weiter entwickelt?

Guido Wortmeier: Mit dem neuen Fenstersystem Lambda präsentierte Hueck Hartmann schon zur Markteinführung ein stimmiges Konzept. In dem flexiblen Systembaukasten mit den

drei Serien 77 L, 65 M und 57 S sind sowohl die Serien selbst, als auch Beschläge und Zubehör untereinander kompatibel. Durch das modulare Konzept bleibt Lambda außerdem offen für Ergänzungen und Weiterentwicklungen, die sich aus Marktanforderungen und Kundenwünschen ergeben. Jetzt wurde der Lambda-Systembaukasten um eine neue High-End-Serie 77 XL mit weiter reduzierten U-Werten sowie zusätzliche Öffnungsarten, passende Blendrahmen und ein erweitertes Beschlagprogramm ergänzt.

Ein echtes High-End-Produkt ist die neue Serie 77 XL, die bei der Isolierung absolute Spitzenwerte erreicht. Möglich ist diese hohe Isolierleistung durch, eine vergrößerte, aber immer noch vergleichbar schmale Isolierzone. Vorteil: Auch diese Lambda-Serie ist nachträglich zu beschichten, so dass dem Verarbeiter in der Logistik keine Nachteile entstehen. Die nachträgliche Beschichtung wird durch den Einsatz von Stegen aus PA-6.6 möglich.

Neu im Lambda-Systembaukasten sind auch zusätzliche Öffnungsarten: So können bei den Serien 77 L, 65 M und 57 S die Senkklass-, Dreh- und Klappfenster für Lochfassaden jetzt auch auswärts öffnend gebaut werden. Diese Ausführungen haben im europäischen Ausland, insbesondere in Skandinavien und Großbritannien, einen hohen Marktanteil und damit entsprechende Bedeutung für unsere Kunden. Für diese Anforderungen wurde auch die Serie 57 S durch eine spezielle Variante, die Serie 57 S EU, als Senkklass-Fenster erweitert. Hier haben einige Profilergänzungen, neue Garnituren für die Senkklass-Beschläge und der Verzicht auf die Mitteldichtung zu einer deutlich ökonomischen Lösung geführt.

Besonders bei architektonisch anspruchsvollen Gebäuden spielt das integrierte Fenster eine wichtige Rolle. Bei dieser Konstruktion ist der verdeckt hinter einem speziellen Blendrahmen angeordnet Flügelrahmen von außen nicht sichtbar. Insgesamt acht dieser speziellen Blendrahmen für Lochfenster oder Einspannblendrahmen hat Hueck Hartmann jetzt unter den Bezeichnungen Lamb-

da 77 L IF und Lambda 65 M IF in das Programm aufgenommen. Diese Einspannelemente können in alle Varianten der Hueck Hartmann-Fassadenserien VF 50, VF 50 RR und VF 60 eingesetzt werden. Selbstverständlich ist der Lambda-Baukasten mit Zusatzprofilen, Beschlägen, Ergänzungs- und Klipsprofilen hier verwendbar. Die bei bisherigen Serien 1.0 IF und 72 E IF Einspanntiefe von 24 Millimetern wurde um Lösungen von 28 beziehungsweise 38 Millimeter erweitert. Dadurch kön-



Leiter Produktmarketing Guido Wortmeier

nen großflächige und starke Paneele, Dreifach-Verglasungen oder Absturzsicherungen realisiert werden, ohne dass es zu einem Flächenversatz in der Fassade kommt.

Last but not least wurde auch das Lambda-Beschlagprogramm erweitert: Die vorhandenen verdeckt liegenden Beschläge für Drehkipp- und Kipp-vor-Dreh-Fenster wurden um eine Version für Drehfenster ergänzt. Neue Scherengarnituren ermöglichen bei Senkklass-Fenstern jetzt Öffnungswinkel bis zu 50 Grad. Einem vielfach geäußerten Kundenwunsch entsprechend wurden außerdem aus der Serie 72 E die hohen Blendrahmen und eine Version ohne Anschlag übernommen.

mbz: Eine weitere Neuentwicklung präsentiert Hueck Hartmann mit der Schiebeserie Volato S. Was hat der Metallbauer davon zu erwarten?

Guido Wortmeier: Diese leichte, wärmedämmte Schiebekonstruktion ist besonders für die europäischen Märkte wie Frankreich, Benelux interessant. Durchweg mit geradem Stoß, EPDM-Formteilen, Laufschiene aus Edelstahl und Gleitdichtungen sowie flächenbündige Flügel und Rahmen sind die Eigenschaften die-

ser Serie. Natürlich ist über Adapterprofile auch ein Anschluss an die Lambda-Serien möglich beziehungsweise der Einsatz in die Hueck/Hartmann-Fassaden. Zusammengefasst bieten wir dem Kunden folgende Vorteile:

1. Glatte, gerade, flächenbündige Profilkonturen, verdeckte Entwässerung
2. Niedrige Gesamtansichtshöhe nur 105 mm, Ansichtsbreite im Mittelstoß nur 40 mm
3. Keine Fräsungen erforderlich, nur noch einfache Stanzungen
4. Nur gerade Schnitte, Profilstöße verschraubt, mittels EPDM-Formteilen abgedichtet
5. Austauschbare Edelstahl-Laufschienen

Kompetenz bei Fassaden: Structural-Glazing-Serie VF 50 RR SG

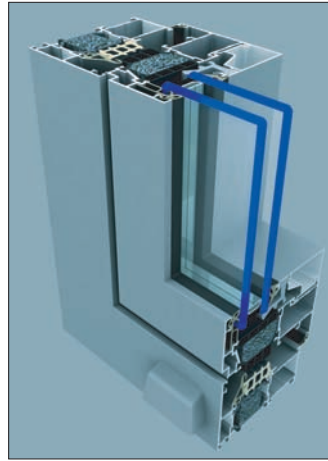
mbz: Ihre Kompetenz bei Fassaden sowie kompletten Objektlösungen beweisen Sie durch die Präsentation mehrerer Fassadenelemente aus Ihren Serien- und Sonderkonstruktionen. Hierzu zählt auch die Structural-Glazing-Serie VF 50 RR SG. Sie basiert auf der bekannten Pfosten-Riegel-Konstruktion VF 50 RR. Welche Erfahrungen haben Sie mit ihr bereits gemacht?

Guido Wortmeier: Die modifizierte Version hat ihre Praxistauglichkeit bereits bei zahlreichen Objekten in Europa bewiesen und zeichnet sich jetzt durch ihre Serienentwicklung durch eine besondere Montagefreundlichkeit aus. Sie beruht auf einer Modifikation der bewährten Pfosten-Riegel-Konstruktion. So verfügt man bei Hueck Hartmann über umfassende Erfahrung mit dieser Technik und konnte die Konstruktion für die neue Serie ausgiebig testen. Das bei der Umsetzung für individuelle Objektlösungen entwickelte Verbesserungspotenzial bei der Montagefreundlichkeit wurde für die Serienentwicklung berücksichtigt und umgesetzt.

Deutliche Vorteile für den Verarbeiter

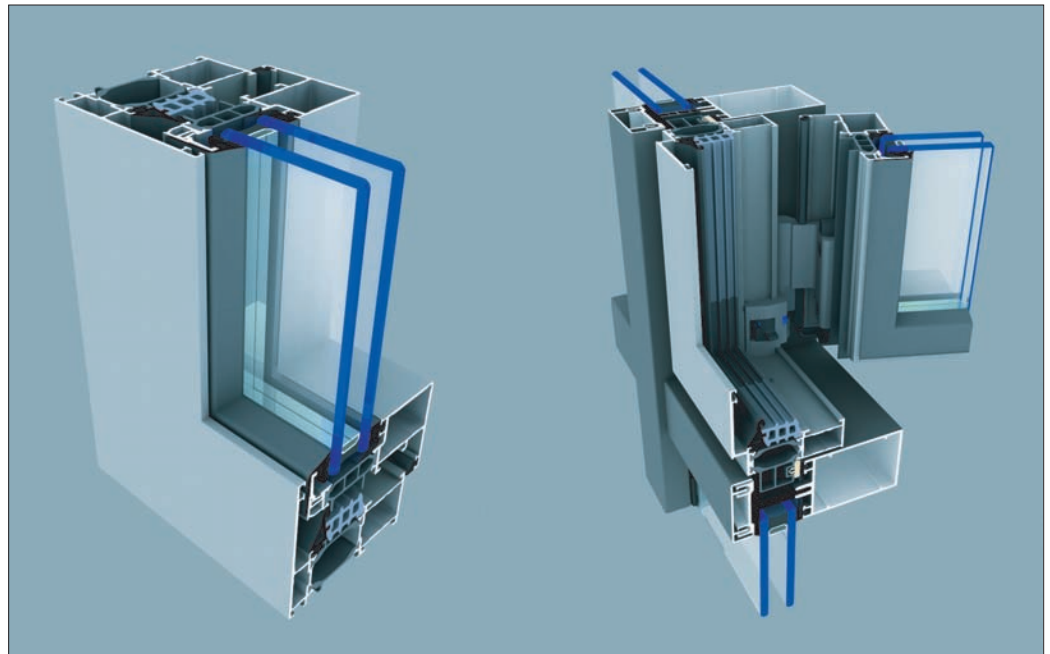
mbz: Aber welche Vorteile hat der Verarbeiter von dem modifizierten System?

Guido Wortmeier: Basierend auf den Erfahrungen im praktischen



Die hochwärmedämmenden Einschieblinge in einer erweiterten Isolierzone gewährleisten bei der Serie Lambda 77 XL minimale U-Werte bei einer vergleichsweise schmalen Isolierzone.

Die neue integrierte Fensterserie Lambda IF ist sowohl für Lochfenster (links) als auch als Einspannrahmen für Fassaden erhältlich.



Einsatz bringt die neue Serie vor allem für den Verarbeiter deutliche Vorteile. So werden die Scheiben einfach im Scheibenzwischenraum befestigt. Selbsthemmende Halter greifen beidseitig in die in den Glasscheiben eingelassenen U-Profile und halten die Isolierglasscheibe so auch bei starkem Windsog mechanisch an der Konstruktion. Druck- und Abdeckleisten werden bei der SG-Lösung nicht benötigt, denn wie bei einer klassischen Structural-Glazing-Fassade überdeckt die Außenscheibe das Fassadenprofil. So sind an der Außenfläche der Fassade nur das Glas und die schmalen Silikonfugen sichtbar. Die Größe der einsetzbaren Scheiben ist nahezu unbegrenzt, somit sind geschosshohe Verglasungen möglich. Als Öffnungsarten sind Senk-Klapp- und Parallel-Ausstellfenster sowie nach außen bzw. nach innen öffnende Türen vorgesehen.

Alle notwendigen Prüfungen für die neue VF 50 RR SG sind in Anlehnung an DIN EN 13830 bereits

positiv abgeschlossen, die Erteilung der Zulassung steht bevor. Geprüft wurden darüber hinaus die Absturzsicherung und die mechanische Sicherung der Halter.

mbz: Vielen Dank für Ihre ausführlichen Erläuterungen. Ich denke, die mbz-Leser sind schon gespannt, die neuen Entwicklungen live auf der Messe zu sehen.

Guido Wortmeier: Zum Abschluss des Gesprächs möchten ich Ihnen gerne noch Herrn Schubert und Herrn Feiler vorstellen, die Ihnen gerne Ihre Fragen zu den Vertriebschwerpunkten beantworten.

mbz: Herr Schubert, Sie haben als Vertriebsleiter Inland den direkten Kontakt zu den Hueck-Verarbeitern. Wie würden Sie Ihre Aufgabe dabei definieren?

Schubert: Die vorrangige Aufgabe von mir und meinem Team ist es, die Leistungen unseres Unter-

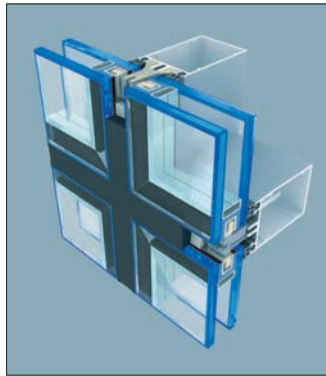
nehmens unseren Verarbeitern nahe zu bringen und natürlich als direkter Ansprechpartner bei Fragen zu Produkten zur Verfügung zu stehen. Dieser regelmäßige, persönliche Kontakt zu seinen Kunden ist wichtig für ein Systemhaus. Dabei möchte ich nicht verschweigen, dass wir von der jahrelangen praktischen Erfahrung unserer Verarbeiter genauso profitieren wie diese von unserer. Die regelmäßigen Besuche helfen uns, Vertrauensverhältnisse aufzubauen und zu intensivieren. Die Erfahrung unserer Verar-

beiter gibt immer wieder Anregungen, wie wir unsere Produkte noch weiter perfektionieren können – unsere oberste Maxime.

mbz: Herr Feiler, Sie sind für den Aufbau der internationalen Geschäftsfelder verantwortlich. Worauf legen Ihre Verarbeiter im Ausland besonderen Wert?

Feiler: Auch unsere ausländischen Kunden schätzen den umfangreichen Service und die technischen Vorteile der Hueck/Hartmann-Systeme. Wir freuen uns, dass unsere intelligent aufgebaute Modultechnik auch außerhalb des Kernmarktes Deutschlands immer stärker geschätzt wird, so dass wir unseren internationalen Vertrieb in den letzten Jahren noch deutlich weiter ausbauen konnten. Wir punkten mit unseren wärmetechnisch hochisolierten Standardsystemen und dort wo individuelle Lösungen gefragt sind, kommt die Stärke unseres umfassenden Know-How's

rund um die Systemtechnik und ihrer Anwendungen zum Tragen. Darüber hinaus ist es unser Ziel, gemeinsam mit Architekten und den ausführenden Metallbauunternehmen die perfekte Lösung für jede Herausforderung zu entwickeln. Als Beispiel möchte ich dabei nicht ohne Stolz den Flughafen Vnukovo in Moskau ins Feld führen. Natürlich läuft man bei dem großen internationalen Zuspruch immer Gefahr, sich zu verzetteln. Uns ist es aber wichtig, unseren Kunden im Ausland dieselbe intensive Betreuung zu bieten, die unsere deutschen Kunden kennen und schätzen. Deshalb sind wir bewusst nicht überall zur gleichen Zeit, sondern haben erst einmal die Zielmärkte im Blick, die großes Potenzial versprechen. Für die Zukunft planen wir, diese Märkte kontinuierlich auszubauen.



Durchgängige Glasfelder mit schmalen Silikonfugen vereinen die harmonische homogene Optik der Fassade mit reizvollen Spiegelungen und stets neuen optischen Effekten.

mbz: Meine Herren, wir bedanken uns, dass Sie sich die Zeit genommen haben, unsere Leser so detailliert zu informieren und wünschen Ihnen im besten Sinne arbeitsreiche Tage auf der BAU.

Sicherere und einfache Befestigung der Scheiben durch selbsthemmende Halter im Scheibenzwischenraum.

