

Unterstützung an der Basis: Der Bauelemente-Fachhandel zu Gast bei EGE

Gut aufgestellt für die Themen der Zukunft präsentierte sich der Fenster- und Haustürenspezialist EGE im Februar und März seinen Fachhandelspartnern. Rund 300 Bauelemente-Händler, Tischler und Schreiner kamen zu den insgesamt drei je zweitägigen Veranstaltungen nach Verl und Bamberg. Im Fokus standen Produkttrends und Montagehinweise bei Fenstern und Haustüren aus Aluminium und Holz, bei Hebe-Schiebe-Türen und Fensterlüftern sowie Vorträge zur Kundenorientierung. Das Highlight bildete die Präsentation der auf den neusten Stand gebrachten und für EGE-Partner lizenzkostenfreien Fachhändlersoftware „PrefWeb“.

Mit aktuellen Zahlen aus der Baubranche begrüßten Vertriebsleiter Uwe Klusmeyer und Geschäftsführer Dr. Markus Pauli die Teilnehmer. Auch wenn die Erwartungen des Marktes erfahrungsgemäß immer etwas pessimistischer und unsicherer ausfielen, sei die Lage gut. Viele harte Fakten sprächen dafür, optimistisch planen und Wachstum generieren zu können: die Verlängerung der KfW-Förderung, um Gebäude im Rahmen des Klimapaketes energetisch sanieren zu können, die Tatsache, dass es in den Ballungsgebieten noch immer zu wenig bezahlbaren Wohnraum gebe, die anhaltend niedrigen Bauzinsen sowie die Prognose zum Anstieg der Baugenehmigungen im Verhältnis zu den noch nicht fertig gestellten Gebäuden.

Bereits während der Auftaktveranstaltung Ende Februar 2020 in Verl drehten sich die Diskussionen aber auch darum, wie sich die Vorsichtsmaßnahmen gegen die Ausbreitung des neuartigen Corona-Virus auf die wirtschaftliche Situation auswirken. Inwieweit sich die Erwartungen damit eintrüben, sei schwer vorherzusagen.

Für EGE bleibt 2020 die Stärkung der Partnerschaften im Handelsgeschäft zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. Das Objektgeschäft will man regional fokussieren, Aufmaß- und Montageleistungen weiter an die eigenen Fachhandelspartner vermitteln. Als Grundlage dafür arbeitet EGE an der Aufrechterhaltung der kurzen Lieferzeiten in allen Materialgruppen, der Stabilisierung der Liefertreue, an der Verbesserung der Reaktionszeiten im Kundendienst sowie an der Unterstützung mit Schulungen sowie Zusatzservices aus dem Objekt- und Marketingbereich. Darüber hinaus will der Hersteller mit der Industrie spezielle „Smart home“-Pakete erarbeiten und die Online-Kompetenz seiner Fachhändler allgemein stärken.

Produkttrends bei Aluminium

Produktmanager Martin Kampwirth und Matthias Hollenhorst vom Innendienst entführten die Teilnehmer der Fachhandelstage in die Aluminium-Produktwelt von EGE. Mit zwei Serien für einbruchhemmende, RC2-geprüfte Aluminium-Haustüren profitieren Privatkunden von der KfW-Förderung; der Handelspartner kann sich mit dem Türenprogramm und dem von EGE zur Verfügung gestellten individualisierbaren Material als kompetenter und zuverlässiger Handwerker profilieren.

Daneben stellten Kampwirth und Hollenhorst Türenlösungen für Flucht- und Rettungswege, speziell in Kindergärten vor. Bei Außentüren in Fluchtwegen schärften die Referenten die Aufmerksamkeit ihrer Zuhörer für das EG-Konformitätszertifikat „Fähigkeit zur Freigabe“ (EN 14351-1). Es bezeugt die Zwängungsfreiheit der eingesetzten Profil- und Beschlagsysteme. Auch wenn zum aktuellen Zeitpunkt noch keine baurechtliche Forderung bestünde, empfahlen sie, den Ausschreibungstext zu lesen und das Zertifikat abzufragen – es könnte im Vertrag vereinbart sein. Bei den EGE-Produkten auf Basis der Alu-Türsysteme von Heroal und Schüco sei die EG-Konformität gegeben.

Zu den Neuheiten im Aluminium-Produktbereich gehören der serienmäßige Titan-Beschlag „Siegenia axxent“ mit verdeckter Bandseite in drei Sicherheitsstufen bis RC2 beim Aluminiumfenster „W 72“, die „W 72“-Alu-Fenstertür mit Flachschwelle sowie die Antriebstechnik „Heroal SF Drive“ für die „S 77“- und „S 77-SL“-Aluminium Hebe-Schiebe-Tür. Mittels Lock Controller lässt sich diese auch über Somfy Tahoma steuern; mit der entsprechenden App kann man die Tür dann einfach über das Smartphone bedienen.

Online-Multitool für den Fachhändler

Von der 3D-Fenster- und Haustürenkonfiguration mit BIM-fähigem DXF-Export über den Bestellprozess und die Auftragsabwicklung bis hin zur Kalkulation und Plausibilitätsberechnung aller technischen Daten – mit der

optimierten Version der Software „PrefWeb“ ließen sich nun datensicher online, orts- und geräteunabhängig, alle Geschäftsprozesse eines Fachhändlers managen. Jens Christiansen vom EGE-Business Process Modelling stellte den in Echtzeit arbeitenden und speziell für den EGE-Fachhandel entwickelten Alleskönner vor. Dieser käme nun sehr viel intuitiver, übersichtlicher und vor allem individuell konfigurierbar daher.

EGE hat damit im Blick, die digitale Kompetenz seiner Fachhandelspartner zu stärken und ihnen mit den für die Software einzigartigen Features langfristigen Mehrwert zu bieten. Dazu gehört nicht nur, dass der einzelne Partner unabhängig vom EGE-Innendienst arbeiten könne. Mit der professionellen und realistischen 3D-Visualisierung und den Möglichkeiten von Virtual Reality ließen sich in der eigenen Ausstellung überzeugende Verkaufsargumente erschließen und Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten.

EGE-Partner profitieren von einem speziellen Support und einem neuen Lizenzmodell, das keine Gebühren vorsieht und damit Kostenvorteile von jährlich 500 bis 600 Euro pro User generiert. In naher Zukunft, so Jens Christiansen, solle „PrefWeb“ zu einem Multitool weiterentwickelt werden, das Fachhandelspartner aller EGE-Gruppenfirmen bei der Auftragsabwicklung, der Kalkulation, Geschäftsorganisation, der Montagetechnik und im Vertrieb komplett unterstützt.

„Verkaufen findet drei Mal statt“

Er ist der Repräsentant des Unternehmens. Er verweilt die längste Zeit beim Kunden, bewegt sich gar in dessen Privatzone und steht als direkter Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung. Kerstin Lotter von der Profine-Partnerakademie verdeutlichte in ihrem Vortrag zum wirksamen Abnahmegespräch die Bedeutung der Aufgabe, die ein Handwerker, Monteur oder Kundendiensttechniker übernimmt, wenn er beim Bauherren Fenster oder Türen einbaut. Alle Erwartungen eines Kunden würden auf diese Person übertragen, weshalb es gilt, sie mit vielfältigen Skills auszustatten.

In den fünf Phasen des Handwerkeraufenthaltes betonte sie Anfang und Ende, also Vorbereitung, Begrüßung und Information sowie Abnahme und Verabschiedung. Das seien wie bei Start und Landung im Flieger die kürzesten, aber entscheidenden Phasen für eine für alle Beteiligten erfolgreiche Bauabnahme. „Verkaufen“, resümierte Lotter, „findet ähnlich wie bei einem Bühnenschauspieler drei Mal statt.“ Zwischen der Gesprächsvorbereitung und Unterschrift stünde die eigentliche Montagearbeit, zu der auch die Arbeitsplatzeinrichtung, der Schutz des Kundeneigentums und das Aufräumen gehöre.

Sichtbar im lokalen Netz

Sinnvoll in Werbung zu investieren, darum ging es im Vortrag von Verena Echterhoff. Im EGE-Marketingteam unterstützt sie die Fachhandelspartner mit individualisierbaren Werbemaßnahmen. Echterhoff stellte relevante Onlineverzeichnisse vor und warnte in diesem Zusammenhang vor schwarzen Schafen. Sie vermittelte aber auch Basiswissen zur Funktionalität von Suchmaschinen und zur Suchmaschinenoptimierung.

Auf den Fachhandelstagen erläuterte sie das kostenfreie lokale Onlinemarketing-Tool „Google My Business“. Hier hätten vor allem die mehr als 25 Prozent EGE-Fachhandelspartner, die keine eigene Webseite betreiben, Bedarf. Echterhoff zeigte aber auch, dass sich die lokale Sichtbarkeit derer, die bereits online präsent sind, dank dieses Tools durchaus noch steigern ließe. Das EGE-Marketingteam unterstützt den einzelnen Fachhändler beim Aufbau einer eigenen Webpräsenz und beim „Pimpen“ des „Google My Business“-Auftritts.

Absturzsicherung: Vorbeugen besser als heilen

Michael Kracht leitet das Technikzentrum bei EGE. Mit seinem Beitrag zur Absturzsicherung in Theorie und Praxis gestaltete er den Übergang vom ersten zum zweiten Tag. Der unabhängige Sachverständige zeigte einige Beispiele aus seiner Gutachtertätigkeit, wo die Bauabnahme aufgrund unsachgemäßer Absturzsicherung nicht erfolgen konnte. Kracht betonte, dass die Standsicherheit von Bauteilen, die gegen Absturz sichern, mittels technischer Baubestimmungen nachzuweisen ist. Ein detailliertes Angebot über die Montage von absturzsichernden Fenstern sei aber erst nach der Berechnung durch einen Statiker möglich – Befestigungsmittel, Dübel sowie der Befestigungsabstand änderten sich in Abhängigkeit von Holmlast, Fenstergröße, Einbausituation und Mauerwerksfestigkeiten. Am besten sei, so Kracht, der Bauelemente-Hersteller liefere wie im Fall von EGE den Nachweis zur Absturzsicherung gleich mit. Dass Fenster von EGE den Anforderungen

standhalten, demonstrierte Kracht in verschiedenen Pendelschlagversuchen.

Innovationen der EGE-Holzbau

Die Natur gleich mit liefert die EGE-Holzbau mit Sitz in Sangerhausen. Betriebsleiter Jörg Brauer stellte zu den Fachhandelstagen eine Edition RC2-geprüfter Holz-Haustüren vor, mit der Privatkunden in den Genuss der KfW-Förderung gelangen. Der Fachhandelspartner kann acht Modelle, 13 Oberflächen, zwei Holzarten und eine Blatttürkonstruktion mit ein bis vier Lichtausschnitten anbieten.

Mit verschiedenen Referenzprojekten aus dem Geschäfts- und gehobenen Wohnbereich führte Brauer in das Thema RC3 ein. EGE bietet in diesem Bereich auf Grundlage verschiedener Prüfungen Systemkonformität. Seine Produktunterlagen – Werks- und Montagebescheinigungen, Montageanleitungen und -hinweise – hat das Unternehmen auf den neusten Stand gebracht. Für die absturzsichere Verglasung bei Holz- und Holz-Alu-Fenstern erstellte EGE-Holzbau Prüfzeugnisse – nach den vom Prüfinstitut vorgegebenen, aber jeweils ungünstigsten Maßen und in verschiedenen Einbausituationen.

Bei den Oberflächen präsentierte Jörg Brauer die neue Lasur „Adler Aquawood Ligno+ Top“. Die hoch transparente Beschichtung soll Fichten-, Lärchen oder Eichenholz so natürlich wie möglich belassen. Sie bietet eine lange Haltbarkeit und aktiven UV-Schutz mit extremer Konstanz. Edel-matten Glanz, der den Holzcharakter optisch und haptisch betont und die Abwitterung ohne Abblättern ermöglicht, verleiht „Adler Aquawood Öl-Finish SQ“. Es enthält gut eindringende, wasserabweisende Öle auf Basis hochwertiger natürlicher und synthetischer Rohstoffe.

Lüftungskonzepte und Produktlösungen

In seinem zweiten Vortrag widmete sich Produktmanager Martin Kampwirth der sachgemäßen Lüftung von mit Kunststofffenstern ausgestatteten Räumen. Rechtlich vorgeschrieben sei eine Lüftung nicht, sagte er, es bestehe allerdings eine Hinweispflicht; am Ende liege die Verantwortung beim Fensterbauer. Kampwirth empfahl den EGE-Fachhandelspartnern, sich weiterzubilden, um Lüftungskonzepte kompetent erstellen und auslegen zu können. Mit der neuen Norm DIN1946-6 von Dezember 2019 habe man, so Kampwirth, die Berechnung des Außenluftvolumenstroms dem Stand der Technik angepasst. Danach gehe die Tendenz nun eher zu einer geringeren Lüfterleistung.

Das passende Produkt sei dann nach Druckdifferenz auszuwählen, die von mehreren Kriterien, wie Gebäudehöhe, Lüftungstyp, Anzahl der Fenster, Windstärke, Gebäudedichtheit, abhängen. Warnzeichen, die grundsätzlich für den Einsatz von Fensterlüftern sprechen, seien eine windschwache Lage, eingeschossige Gebäude und Querlüftung. Den Teilnehmern stellte Kampwirth ein umfangreiches Portfolio an Fensterfalzlüftern für verschiedene Profile vor, für Anschlag- und Mitteldichtung, feuchtegesteuert und jeweils unter Berücksichtigung von Schallschutz und Regendichte.

Den Abschluss der Fachhandelstage bildete die Vorstellung eines Schnellmontage-Kits für Hebe-Schiebetüren. Michael Kracht verdeutlichte die Vorteile: Die Türen können damit nahezu fehlerfrei und gerade eingebaut werden. Zudem behebt die neue Lösung Transportprobleme. Das Schnellmontage-Kit befindet sich noch in der Prüfungsphase bezüglich Schlagregendichtigkeit. Es soll im zweiten Quartal 2020 an den Start gehen.

Für seine Fachhandelspartner hat EGE alle Unterlagen zur Veranstaltung, Checklisten, Abnahmeprotokoll, „PrefWeb“-Handbuch, Leitfaden zu „Google My Business“, technische Merkblätter und vieles mehr, im Händlerbereich auf der Homepage zusammengestellt. Dort findet sich auch die aktuelle Version des Aufmaß- und Montageleitfadens.



Bildtext 1: Rund 100 Bauelemente-Händler, Tischler und Schreiner kamen zur Auftaktveranstaltung der EGE-Fachhandelstage 2020 nach Verl. Foto: EGE



Bildtext 2: Vertriebsleiter Uwe Klusmeyer und Geschäftsführer Dr. Markus Pauli begrüßten die Teilnehmer der Fachhandelstage 2020. Foto: EGE



Bildtext 3: Produktmanager Martin Kampwirth (links) und Matthias Hollenhorst vom Innendienst (rechts) entführten die Teilnehmer der Fachhandelstage in die Aluminium-Produktwelt von EGE. Anschaulich und mit Unterstützung eines Kunden stellten sie unter anderem Türenlösungen für Flucht- und Rettungswege vor. Foto: EGE



Bildtext 4: Jens Christiansen vom EGE-Business Process Modelling stellte die neue Fachhandelssoftware „PrefWeb“ vor. Sie käme nun sehr viel intuitiver, übersichtlicher und vor allem individuell konfigurierbar daher. Foto: EGE



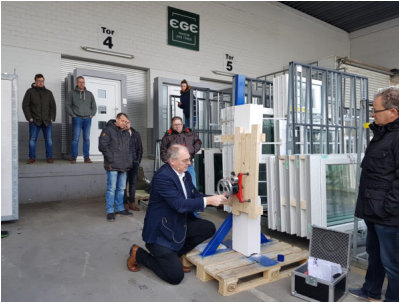
Bildtext 5: Betriebsleiter Markus Brunner (rechts) führte die Fachhandelspartner durch die Produktion in Verl. Hier entstehen in erster Linie Fenster und Haustüren aus Kunststoff. Foto: EGE



Bildtext 6: Kerstin Lotter von der Profine-Partnerakademie verdeutlichte in ihrem Vortrag zum wirksamen Abnahmegespräch die Bedeutung der Aufgabe, die ein Handwerker, Monteur oder Kundendiensttechniker übernimmt, wenn er beim Bauherren Fenster oder Türen einbaut. Foto: EGE



Bildtext 7: Sinnvoll in Werbung zu investieren, darum ging es im Vortrag von Verena Echthoff. Im EGE-Marketingteam unterstützt sie die Fachhandelspartner mit individualisierbaren Werbemaßnahmen. Auf den Fachhandelstagen erläuterte sie das kostenfreie lokale Onlinemarketing-Tool „Google My Business“. Foto: EGE



Bildtext 8: Michael Kracht vom EGE-Technikzentrum erläutert, wie die Standsicherheit von Bauteilen, die gegen Absturz sichern, beurteilt wird. Befestigungsmittel, Dübel sowie Befestigungsabstand änderten sich in Abhängigkeit von Holmlast, Fenstergröße, Einbausituation und Mauerwerksfestigkeiten. Foto: EGE



Bildtext 9: Großes Interesse zeigten die Teilnehmer der EGE-Fachhandelstage an den Pendelschlagversuchen zur Absturzsicherung. Foto: EGE



Bildtext 10: Mit verschiedenen Referenzprojekten aus dem Geschäfts- und gehobenen Wohnbereich führte Jörg Brauer, Betriebsleiter der EGE Holzbau, Sangerhausen, in das Thema RC3 ein. EGE bietet in diesem Bereich auf Grundlage verschiedener Prüfungen Systemkonformität. Foto: EGE



Bildtext 11: In seinem zweiten Vortrag widmete sich EGE-Produktmanager Martin Kampwirth der sachgemäßen Lüftung von mit Kunststofffenstern ausgestatteten Räumen. Foto: EGE