Bericht in der Bauelemente Bau
aus dem Heft 9/2018, Seite 27-29
zum HÖHBAUER Partnertag
am 20. Juli 2018.

bauelemente
bau.
DAS MARKETINGMAGAZIN FÜR BAUAUSSTATTER

Verlag für Fachpublizistik GmbH
Mörikestraße 15
70178 Stuttgart
www.bauelemente-bau.eu

HÖHBAUER
FENSTER
TÜREN
WINTERGÄRTEN

HÖHBAUER GmbH
Kohlberger Str. 2
92706 Luhe-Wildenau
www.hoehbauer.com

bb-Rückblende: Höhbauer Partnertag 2018

Erfolgreiche Differenzierungs-strategie wird fortgesetzt

Der neue Fenstergriff mit erhöhtem Sicherheitsstandard war nur eine von vielen Neuheiten, die zum Partnertag von Höhbauer präsentiert wurden.

Wenn die Höhbauer GmbH zu ihrem im zweijährigen Turnus veranstalteten Partnertag einlädt, dann lohnt der Weg in die Oberpfalz. Auch in diesem Jahr hatte das Familien-Unternehmen seine Gäste mit einer Fülle an Produktneuheiten überrascht. Neu eingeführt wird der neue Roto NX-Beschlag sowie ein Fenstergriff, der einen erhöhten Sicherheitsstandard bietet. Das neue faserverstärkte Fenstersystem Soleo 2.0 wird eine erhöhte Profilsteifigkeit und Temperaturbelastbarkeit bieten können. Zudem wurde mit „Infinia" ein neues Holzhaustüren-Programm mit drei Modellreihen aufgelegt.

Für Christoph Höhbauer war es schon der zweite Partnertag in seiner neuen Funktion als Geschäftsführer. Anfang 2016 hatte der Vertreter der dritten Generation von seinem Vater Hans-Günther Höhbauer die Geschäftsführung übernommen. Seither nutzt er die neuen Gestaltungsmöglichkeiten, um die Organisation und die Prozessstruktur des Unternehmens zu optimieren. Dazu hat Höhbauer ein Team von Mitarbeitern um sich geschart, mit der er das Unternehmen fit für die zukünftigen Herausforderungen machen will.

Vorgestellt wurde mit der Höhbauer direkt-Bestellung ein erstes Pilotprojekt, mit dem der Prozess rund um die Auftrags-Erfassung und -Erteilung deutlich vereinfacht und beschleunigt werden soll, um so kürzere Lieferzeiten bieten zu können. Davon später mehr. Nichts ändern soll sich dagegen an der Strategie, den Erfolg im Markt nicht über den Preis, sondern über die Differenzierung und Alleinstellungsmerkmale zu suchen. „Das ist mittlerweile recht schwierig geworden", räumt Höhbauer ein. Umso wichtiger seien deshalb gelebte Partnerschaften mit den Zulieferern und den Kunden. „Die zum diesjährigen Partnertag präsentierten Neuheiten sind allesamt das Ergebnis dieser Partnerschaft".

Fotos: bb

Christoph Höhbauer: „Unser Produktprogramm ist das Ergebnis einer gelebten Partnerschaft mit unseren Zulieferern".

Lässt Einbrecher verzweifeln

Es mehren sich die Meldungen über Einbrüche, bei denen über ein Loch in der Scheibe der Griff unter Einsatz roher Gewalt manipuliert wird, um sich Zugang zu verschaffen. Damit das verhindert werden kann, wird Höhbauer den neuen Fenstergriff „SecuForte" von Hoppe ins Programm aufnehmen. Dieser sichert das Fenster gegen das Verschieben des Beschlages, zudem beim Durchstechen des Glases oder Durchbohren des Rahmens. Denn die „SecuForte"-Griffe können nur von innen und nur durch Drücken des Griffs in Richtung Rosette betätigt werden. Wird versucht, den Griff abzudrehen, so ist dank einer Sollbruchstelle dafür gesorgt, dass der Griff ab einer Kraftaufwendung von 50 Nm abfällt, um ein Aufdrehen des Fensters zu verhindern. Für die Bestückung von Fenstern in RC2-Ausführung steht auch eine abschließbare Variante zur Verfügung.

An der Entwicklung des neuen Griffkonzeptes war Höhbauer gemeinsam mit anderen Unternehmen beteiligt. Bernhard Behner, Bereichs-

Bernhard Behner, Bereichsleiter Vertrieb stellte den neuen Fenstergriff vor.

leiter Vertrieb berichtet den Teilnehmern des Partnertages von seinen Erfahrungen mit der Entwicklungsmethode „Lead Innovation Management“.

Lüften ohne Sicherheitsrisiko

Schon seit vielen Jahren verarbeitet Höhbauer die Beschläge von Roto. „Mit dem Unternehmen verbindet uns eine gelebte Partnerschaft. Auch vertrieblich ist das Unternehmen ein Vorbild für uns. Denn die Mitarbeiter bringen eine Kompetenz mit, die uns weiter hilft“, macht Christoph Höhbauer deutlich.

Mit „protectHome“ bietet das Unternehmen einen hohen Standard in der Sicherheitsausstattung. Sämtliche Fenster werden umlaufend mit Sicherheits-Pilzzapfen und Sicherheits-Schließstücken ausgestattet. Die Vorteile des von Roto zur Fensterbau vorgestellten neuen Beschlagsystems Roto NX haben die Höhbauers überzeugt, sodass das neue Beschlagsystem im Laufe des nächsten Jahres eingeführt werden soll.

„Bei der Entwicklung des neuen Beschlages wurden wichtige Aspekte wie Komfort, Design und Einbruchsicherheit berücksichtigt. Wir können damit unseren Kunden eine attraktive Lösung bieten“, erläutert Johannes Dorner, Leiter der Entwicklung.

Das neue „protectHome“ Beschlagkonzept wird neben der umlaufenden Pilzzapfenverrieglung erstmals – dank der TiltSafe-Technologie – auch eine gesicherte Lüftungsstellung bieten können.

Johannes Dorner, Leiter der Entwicklung: „Mit dem neuen Roto NX Beschlag können wir unseren Kunden eine attraktive Lösung bieten“.

Mit einer Standard-Traglast von 130 Kilogramm ist der neue Beschlag leistungsfähiger. Für eine gefällige Optik ist mit schlanken Eck- und Scherenlagern sowie einer verdeckten Verschraubung gesorgt. Neben Abdeckkappen in vielen Farben bietet der Beschlaghersteller auch die Möglichkeit der Pulverbeschichtung. Ganz ohne Zusatzteile ist auch eine Spaltlüftung möglich. Der neue V-Zapfen macht einen einfachen Toleranzausgleich möglich.

Für große Elemente und Gewichte

Auch mit dem Profilhersteller Rehau arbeitet das Unternehmen eng zusammen. So hat Höhbauer bei der Entwicklung des Lüftungsfensters Geneo Inovent seine Erfahrungen mit integrierten Lüftungslösungen eingebracht.

Das Premium-Fenster Soleo, das Höhbauer seit 2013 im Programm führt, basiert auf dem faserverstärkten System Rehau Geneo. Zur Fensterbau hatte Rehau die zweite Generation dieses Systems, bestehend aus dem optimierten Faserverbund-Werkstoff Rau-Fipro X, vorgestellt. Für Höhbauer die willkommene Gelegenheit, das Fenstersystem Soleo 2.0 aufzulegen. Auf Grund des hohen Farbanteils von über 50 Prozent bei diesem Fenstersystem sieht Höhbauer in der erhöhten Profilsteifigkeit und der höheren Temperaturbeständigkeit die entscheidenden Vorteile.

„Damit können wir auch bei großen und farbigen Elementen eine hohe Gebrauchstauglichkeit bieten“, ist sicher Dorner sicher.

Zusätzlich mit ins Programm genommen wird die Konstruktion Lunea 88, die auf dem 88-Millimeter-System der profine basiert. Das Mitteldichtungssystem erreicht mit Stahlverstärkung einen Uf-Wert von 0,95/m²K, bei Einsatz einer 0,6er-Verglasung einen Uw-Wert von 0,8 W/m²K. Eingesetzt werden können Verglasungen bis zu einer Stärke von 56 Millimetern.

An Ausbauvarianten sind ein Verbundfenster mit integrierter Verschattung, eine statisch tragende Alu-Vorsatzschale sowie eine zertifizierte Passivhauslösung möglich.

Die neue Bestellmöglichkeit über die Höhbauer-Cloud sorgte bei den Gästen für lebhafte Diskussionen.

Seit einiger Zeit bietet Höhbauer in Zusammenarbeit mit Groke auch Aluminium-Haustüren als Handelsware an. „Das Angebot ist bei unseren Kunden gut angekommen. Wir konnten uns damit neue Märkte und Kundengruppen erschließen“, berichtet Höhbauer.

Dies nimmt das Unternehmen zum Anlass, auch das Profil des Holzhaustür-Programms zu schärfen und auf den neuesten Stand zu bringen. Die neue Holzhaustür-Marke „Infinia“ umfasst die drei Modellreihen „line“, „choice“ und „me“.

Die preiswerte Reihe „line“ mit 68 Millimeter Bautiefe bietet festgelegte Modelle und Glasausschnitte und Handhaben. Schon deutlich

mehr Gestaltungsmöglichkeiten bietet die Reihe „choice“. Flächenbündige oder flächenversetzte Elemente in 78 Millimeter Bautiefe und einem Ud-Wert von 1,0 W/m²K können mit Edelstahlapplikationen und Sonderverglasungen ergänzt, zweifarbig oder mit Furnierbildern gestaltet werden. Die Möglichkeit, individuelle Haustürideen umzusetzen, bietet die Reihe „me“. Möglich sind Bautiefen von 68, 78 Millimetern und darüber hinaus, der Du-Wert tendiert dabei schon in Richtung Passivhaus. Mit einem speziellen Trägerplattenkonzept können neben Aluminium und Glas auch Materialien wie spezielle Hölzer, Stein, Keramik oder Stahl zum Einsatz kommen.

Neue Konzepte zur Auftragsbearbeitung

Unter der Regie des neuen Geschäftsführers wurde bei Höhbauer die altbekannte Auftragsmappe bereits durch ein elektronisches Dokumenten-Managementsystem ersetzt, um alle Dokumente

und Informationen schnell im Zugriff zu haben. Mit dem Pilotprojekt Höhbauer direktBestellung wird die Digitalisierung des Betriebes jetzt weiter vorangetrieben. Ziel ist es, die übliche nochmalige Eingabe von Bestelldaten sowie den zeitaufwändigen Prozess der Freigabe überflüssig zu machen.

Um die Umsetzbarkeit zu testen, bietet das Unternehmen einigen Testkunden die Möglichkeit, in der Höhbauer-Cloud mit Hilfe von 3E Look die Aufträge zu erfassen. Der Kunde erhält daraufhin nur noch eine Auftragsbestätigung mit den Preisen sowie der Lieferzeit, zeitgleich geht der Auftrag schon in die Produktion. Davon verspricht sich das Unternehmen eine Verkürzung der Lieferzeiten im Umfang von einer Woche. Wie das funktioniert, wurde den Besuchern live von Reinhard Steindl demonstriert.

Nach Abschluss des Vortragsprogramms konnten die Gäste den Tag bei einer lauen Sommernacht auf der „Höhbauer Wiesn“ ausklingen lassen. Wer wollte, konnte sich sogar einmal im Schuhplattln versuchen. ■

www.hoehbauer.com