

durchblick

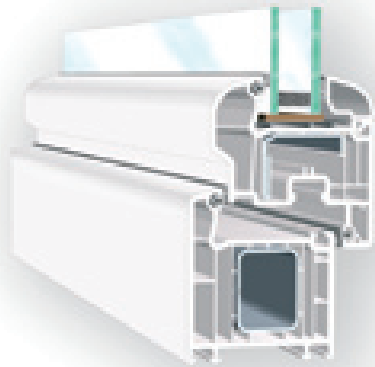
Das Infomagazin von VEKA Schweiz

Das lebendige Fenster?

Müssen sich die Wünsche am Angebot orientieren? Oder kann das Angebot Wünsche und Markttrends beleben? Weil nichts so stetig ist wie der Wandel, lebt das VEKA Angebot!



Das VEKA Angebot lebt! (S. 2)



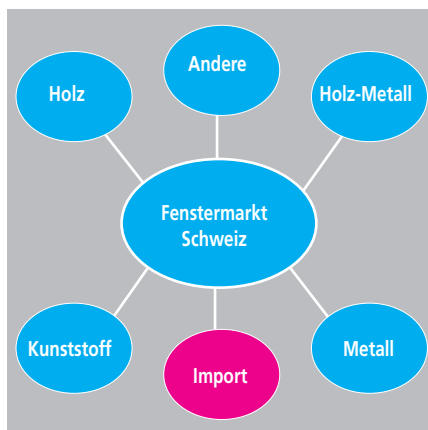
Neu: Systemkompatibilität total (S. 3)



Der FFF unterstützt VEKA Anliegen (S. 4)



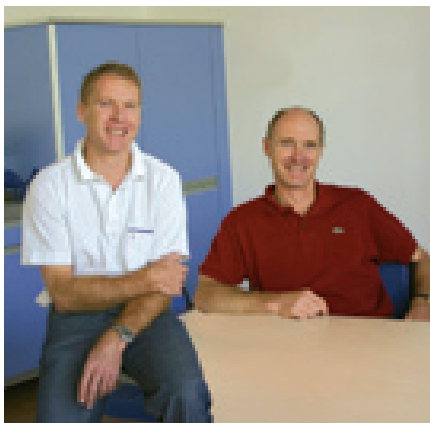
Schweizer Qualitäts-Kunststofffenster (S. 5)



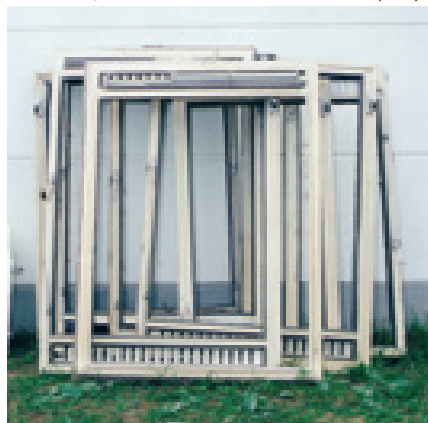
Der FFF fördert Schweizer Produktion (S. 6)



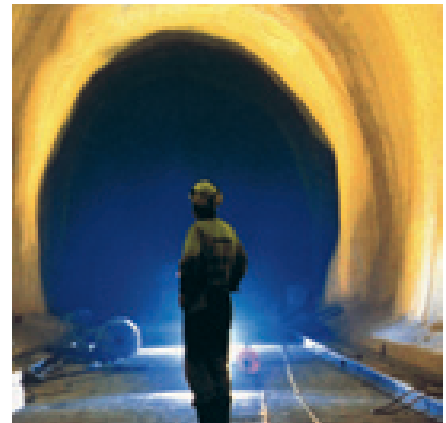
VEKA Verarbeiter auf Erfolgskurs (S. 7)



Expansion bei Gindraux in St-Aubin (S. 8)



Aus alten Fenstern das Beste (S. 10)



PVC dichtet NEAT-Tunnels ab (S. 12)

Das VEKA Angebot lebt!

Es gibt kaum ein Bauteil, das sich in den letzten 20 Jahren so grundlegend gewandelt hat.



Ernst Allgöwer

Innovationsgeist – verbunden mit hochmotivierten Mitarbeitern – haben die VEKA AG zu einem weltweiten Marktführer für Kunststoff-profilesysteme für Fenster, Türen und Rollläden werden lassen. Das aktuel-

le Ergebnis von kreativem Know-how sind die 70-mm-Systeme TOPLINE, SOFTLINE 70 und SWINGLINE. Äusserlich unterscheidet die drei Systeme ein sehr individuelles Design. Trotzdem, und das ist in der Branche einzigartig, sind alle Profile uneingeschränkt untereinander kompatibel. Damit bietet sich dem Verarbeiter eine grösstmögliche Gestaltungsvielfalt. Zudem beinhaltet die Kompatibilität erhebliche Vorteile in der Produktion und Lagerhaltung, da bei den 70-mm-Systemen gleiche Stahlprofile und Zusatzkomponenten eingesetzt werden. Je nach Geschmack lassen sich Flügelprofile eines Systems mit Glasleisten eines anderen Systems aus der Produktfamilie kombinieren. So wird für die Aussen- wie für die Innenseite der Fenster eine grösstmögliche Gestaltungsfreiheit gewährleistet. Die Verarbeiter können ihren Kunden dadurch eine deutlich gesteigerte Variantenvielfalt anbieten.

Modernes Design und Flexibilität sind nicht nur bei den konstruktiven Details gewährleistet, sondern auch hinsichtlich der Farbauswahl. Der Trend zu farbigen Fensterprofilen hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verstärkt. Die VEKA AG entspricht den veränderten Marktbedürfnissen mit einer Anpassung der Farbpalette und ausgereifter Logistik. Mit einem umfangreichen Programm an Unifarben und Holzdekoren bietet VEKA individuelle Fenstersysteme für jeden Geschmack. Mittlerweile beträgt der Anteil an foliierten VEKA Profilen bereits bis 30 Prozent. Insgesamt stehen derzeit 33 unterschiedliche Holzdekor- und Farbfolien zur Wahl. Damit lassen sich VEKA Kunststofffenster harmonisch auf jeden Haustyp und jede Fassadengestaltung abstimmen. Je nach Kundenwunsch können innen und aussen auch unterschiedliche Folienvarianten aufgebracht werden. Gemeinsam ist allen Ausführungsvarianten, dass sie stets gleichmässige Strukturen und Farben sowie eine hohe Witterungs- und Farbbeständigkeit aufweisen.

Neben dem Trend zu farbigen Fenstern hat sich auch die von den Kunden am stärksten favorisierte Farbe verändert. VEKA hat auf diese Verschiebung flexibel reagiert und auch die Farbe beim Trägermaterial umgestellt. Während zum früher

stark nachgefragten Farbton „Eiche hell“ am besten ein beiges Trägermaterial passte, wird nun auf caramelfarbenes umgestellt. Dieser Farbton harmoniert nicht nur sehr gut mit favorisierten Farben, sondern bietet dem Verarbeiter auch Vorteile in der Fertigung. Aufgrund der sich nur um Nuancen unterscheidenden Farbtöne erübrigt sich nämlich zumeist das Nacharbeiten der Schweissnähte.

Als eines der ersten Unternehmen der Branche war VEKA auch im Bereich der „Neuen Medien“ aktiv. Entsprechend umfangreich ist das heutige Serviceangebot des Systemherstellers. Auf der Internetplattform www.fenster-infoline.de stellt das Unternehmen überaus erfolgreich viele praktische Informationen für Fensterbauer, Architekten, Bauherren und die Presse zur Verfügung. Die Homepage bietet neben aktuellen Informationen aus der Baubranche und monatlichen Schwerpunktthemen rund um Fenster, Türen und Rollläden eine ganze Reihe von Spezialinformationen für jede der vier Zielgruppen.

Besonders hervorzuheben ist dabei der virtuelle Showroom für Bauherren auf www.fenster-infoline.de



www.fenster-infoline.de



Kompatibilität grenzenlos!

Jedes Profildesign lässt sich mit den anderen für uneingeschränkte Individualität kombinieren.

Systemkompatibilität steht im Mittelpunkt

Die Kompatibilität der Kunststofffenstersysteme TOPLINE, SOFTLINE 70 und SWINGLINE ist das Hauptthema der VEKA AG auf der Swissbau 2005. Zudem zeigt der Systemgeber eine Fülle weiterer Innovationen aus den Bereichen Fenster, Türen, Rollläden und EDV.

Wie gewohnt präsentiert die VEKA AG sich und ihre Produkte mit einem sehr offen gestalteten und einladend wirkenden Stand. Für die informative Präsentation der Produkte und ihrer Leistungsmerkmale stehen zahlreiche Exponate und Ausstellungsstücke sowie einige Bildschirmplätze zur Verfügung.

Im Mittelpunkt des Messekonzeptes stehen die Kunststofffenstersysteme TOPLINE, SOFTLINE 70 und SWINGLINE. Getragen vom Systemfamiliengedanken hat VEKA die Profilsysteme so aufeinander aufgebaut, dass der Verarbeiter sie ganz flexibel miteinander kombinieren kann. Es stehen nun drei in sich geschlossene Systeme mit 5-Kammer-Profilen und 70 mm Bautiefe zur Verfügung, deren Profilgeometrien optimal aufeinander abgestimmt sind. Alle Systeme sind auch in Bauhöhen und Ansichtsbreiten identisch. Damit bietet VEKA ein im Markt einzigartiges 70-mm-Systemkonzept. Durch die Kombinationsmöglichkeiten, beispielsweise eines SOFTLINE 70-Flügels mit einem TOPLINE-Blendrahmen, können bei der Gestaltung von Fenstern und Türen nahezu alle Kundenwünsche

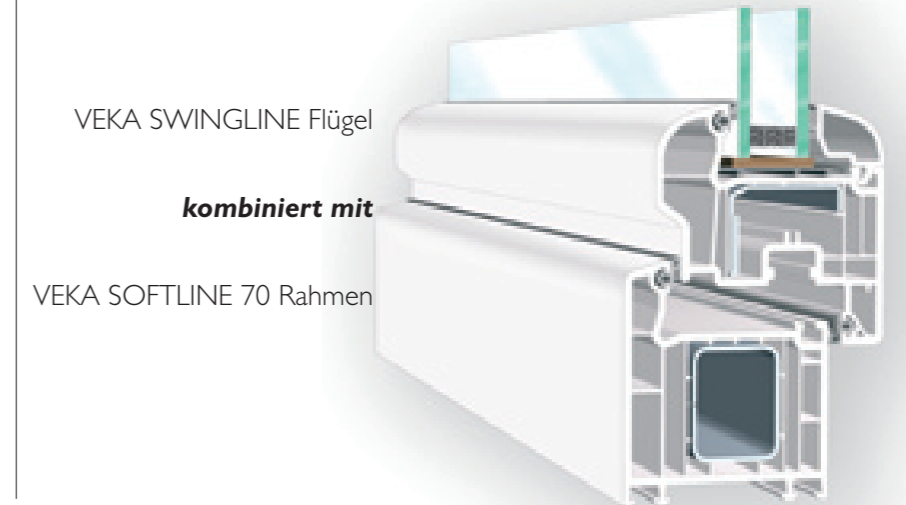
erfüllt werden. Zudem bietet die Kompatibilität erhebliche Vorteile in der Produktion, da bei den 70-mm-Systemen gleiche Stahlprofile und Zusatzkomponenten eingesetzt werden. Alle drei Systeme sind in klassischem Weiss und in vielen farbigen Ausführungen lieferbar. Die breit gefächerte Palette der VEKA Folienfarben bietet auch hier eine ausserordentliche Gestaltungsfreiheit.

Die Vorteile der weitreichenden Systemkompatibilität der VEKA Fenstersysteme können Messebesucher auf der Swissbau 2005 selbst an einem Bildschirmplatz testen. Je nach Belieben lassen sich dort individuelle Wunschfenster aus den verschiedenen Systemkomponenten zusammenstellen.

Neben der Systemtechnik für Fenster und Türen lenkt VEKA das Augenmerk der Messebesucher auf die umfassenden Unterstützungsmöglichkeiten im Bereich der Neuen

Medien. Innovativ und praxisorientiert ist die VEKA Planungssoftware für Verarbeiter und Architekten, die auf dem Stand getestet werden kann. Der neue Internetauftritt unter der Adresse www.veka.ch ist ebenfalls freigeschaltet worden und steht zur Begutachtung zur Verfügung. Die Internetplattform www.fenster-infoline.de, auf der der Systemgeber seit mehr als zwei Jahren erfolgreich Fensterbaubetrieben, Architekten und Bauherren eine Fülle praktischer Informationen, hilfreiche Tools und nützliche Dokumente bietet, kann darüber hinaus eingesehen werden.

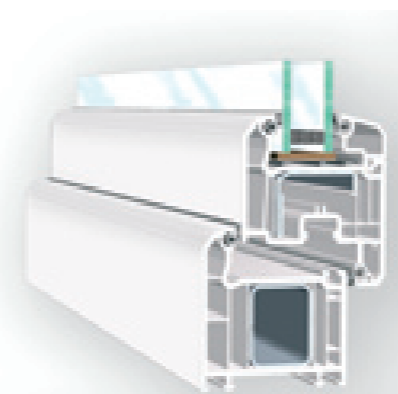
Der VEKA Stand auf der Swissbau 2005 ist 150 qm gross, befindet sich diesmal im Obergeschoss der Halle I, Standnummer D 36/38. Die VEKA Standbesetzung freut sich schon heute darauf, interessierte Besucher der unterschiedlichsten Fachrichtungen zu empfangen und zu beraten.



VEKA SWINGLINE Flügel

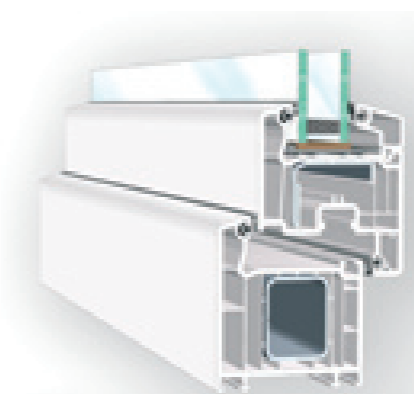
kombiniert mit

VEKA SOFTLINE 70 Rahmen



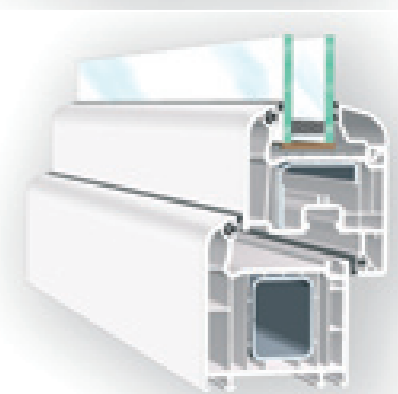
VEKA TOPLINE

kompatibel mit



VEKA SOFTLINE 70

kompatibel mit



VEKA SWINGLINE

Der FFF unterstützt die Anliegen von VEKA im Bereich Kunststofffenster

Im Umfeld des "Generationenwechsels" im FFF und neuer Verantwortungen an verschiedenen Funktionen fand ein Gedankenaustausch und eine Standortbestimmung zwischen dem neuen FFF-Verbandspräsidenten Lic. iur. Bodo Elbert und Ernst K. Allgöwer, Repräsentant der VEKA AG in der Schweiz, statt.

Erste herausfordernde Frage von Bodo Elbert (BE) an Ernst K. Allgöwer (EKA): Warum ist VEKA nicht Mitglied im FFF?

EKA: PVC wurde lange Zeit – und wird von einigen Exponenten immer noch – als nicht vollwertiger Werkstoff für die Fensterproduktion angesehen. Es sind wohl einige VEKA Verarbeiter mit eigener Fensterproduktion in Holz und Holz-Metall Mitglieder, für VEKA selber war diese Diskriminierung aber nicht nachvollziehbar und stellt auch eine andauernde Herausforderung dar.

Ein zweiter Grund ist die Situation rund um den Minergie-Standard Fenster. VEKA hat sich seit je für optimale Isolationswerte ihrer Fenster eingesetzt. So wurde vor Jahren von der EMPA als erstes ein Fenster mit VEKA Profilen ein Prüfzeugnis mit einem K-Wert von 1.5 erstellt. Auch bei der Lancierung des Minergie-Standards mit U_w 1.3 stieg VEKA mit viel technologischem und finanziellem Engagement ein und in einer ersten Phase unterstützte VEKA gleich die Zertifizierung von 6 Verarbeitern. Weitere sollten unmittelbar folgen, sodass über die Hälfte der VEKA Verarbeiter den



Minergie-Standard anbieten könnten. Mit der Verschärfung auf U_w 1.0 stiegen die Mehrkosten für ein Minergie-Fenstermodul von 1 bis 3 auf plus 30-40 %. Das können sich einzelne Idealisten leisten, Architekten und GU sind nicht bereit, solche Mehrkosten zu akzeptieren. Von ursprünglichen Prognosen, dass bis 2005 rund 50% der Häuser nach Minergie-Standard gebaut würden, sind wir weit entfernt. Der Tenor im Markt ist, dass die ursprünglich gute Sache nun als „Werbegag“ angesehen wird: Man muss es als Verarbeiter anbieten, aber es bringt kein Volumen.

Neues Reglement für Kunststoff-Qualitätsfenster.

BE: Der FFF hat doch zügig das neue Reglement für Qualitäts-Kunststofffenster durchgezogen, auch mit aktiver Unterstützung von U. Offers, des technisch Verantwortlichen von VEKA für die Schweiz. Dies ist ein klares Bekenntnis, dass Kunststoff im Verband belebt werden sollte. Der Verband möchte Aggressionen der

„Hölzigen“ und der Kunststoff-Anbieter mildern – sie müssen sich ja nicht gerade in den Armen liegen. Die Verhandlungen mit dem VKFS sind auf gutem Weg und es war auch sehr gut, wie sich U. Offers von VEKA da eingebracht hat.

EKA: VEKA will mitarbeiten! VEKA ist in Deutschland selbst Mitglied im Gkv und es ist anerkannt, dass mehrere Leute von VEKA aktiv dabei sind. Dies gilt auch für die Schweiz. Angesichts des bereits erheblichen Anteils an Importfenstern – nicht nur aus grenznahen Gebieten – haben alle ein gemeinsames Interesse, die Schweizer Produktion zu fördern. Zumal praktisch alle Fabrikate angeboten werden. Es wäre doch ideal, wenn hier Minergie als Aufhänger für das gesamte Angebot dienen könnte und sukzessive – nicht schlagartig – eine weitere Verbesserung der Fenster-U-Werte auf breiter Basis erreicht wird.

BE: Es ist wichtig, dass die Branche ein einheitliches Bild zeichnet. Wir können durchaus Vorteile für



PVC aufzeigen, solange sie die anderen nicht benachteiligen. Wo bisher mit unterschiedlichen Interessen aufgetreten wurde, sollten sich Synergien kreieren lassen. Aber die Schweiz muss sich gegenüber dem Ausland bewähren. Sie muss die Berechtigung für einen höheren Preis rechtfertigen, die Wahrheit wird am Markt gemessen!

Schluss mit Schwarzpeterspiel rund um den Minergie-Standard Fenster.

BE: Es war bereits bei der Lizenzvergabe vom Verein Minergie an den FFF festgelegt, dass der U_w-Wert von 1.3 auf 1.0 verschärft wird. Dies musste der FFF unterzeichnen. Der FFF wäre auch mit 1.3 zufrieden, aber der Anspruch des Vereins Minergie in Richtung Passivhaus führte zu dieser Situation. Falsche, nicht praxisgerechte Normen sind nicht Anliegen des FFF und es ist schade, wenn sich Funktionäre im Bereich Minergie von der Praktikabilität verabschieden. Auch für eine Klassifizierung wie sie VEKA in der Dis-

Links: Ernst K. Allgöwer, VEKA Schweiz
Rechts: Lic. iur. Bodo Elbert, FFF

kussion aufbrachte, und wie sie zum Beispiel bei Elektrogeräten oder Personenwagen eingeführt wurde, wäre der FFF offen. Ob es nun Minergie standard, Minergie plus oder sonst wie heisst, wäre zu diskutieren.

EKA: Das sind neue Töne. Bisher wurde vom Verein Minergie immer der FFF als für die Normen-Verschärfung verantwortlich bezeichnet. Wir müssen also erreichen, dass weder beim FFF noch beim Verein Minergie Verantwortungen hin und her geschoben werden können und wir zu einer praktikablen Lösung kommen. Die Entwicklung beim CO₂ macht die Bemühungen um Minergie sinnvoller denn je, aber keiner redet, oder nur übers Kreuz.

BE: Der FFF unterstützt die Anliegen von VEKA und schlägt vor, gemeinsam vorzusprechen beim Geschäftsführer und beim technischen Chef Minergie, zusammen mit dem technischen Verantwortlichen vom FFF. Denn es ist unerlässlich, dass technische Entscheide die wirtschaftliche Prüfung am Markt bestehen.

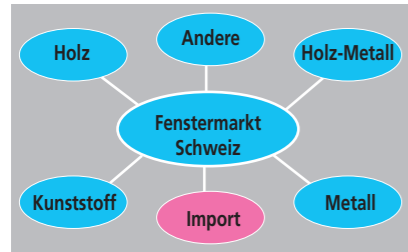
Dank neuem Reglement könnten alle VEKA Verarbeiter FFF-geprüfte Qualitäts-Kunststofffenster anbieten.



Das neue Reglement über die Verleihung der Qualitätssignete Schweizer Qualitäts-Kunststoff-Fenster *geprüft* und die Technischen Anforderungen zur Erlangung des Schweizer Qualitäts-Kunststoff-Fenster *geprüft* sind erhältlich beim FFF Schweizerischer Fachverband Fenster- und Fassadenbranche: info@fensterverband.ch

FFF fördert Schweizer Produktion

Der Markt bleibt für alle Materialien gleich gross. Wenn wir diesen Markt halten wollen, ist es an der Zeit auch gemeinsam zu handeln.



Präsentation anlässlich der VEKA Kundentagung 2004.

Der Druck von aussen

Der Druck von aussen nimmt ständig zu. Im Bereich der Kunststofffenster ist dies schon lange bekannt. Im Bereich der Holzfenster steigt er in letzter Zeit, und im Bereich der Holz-Metall-Fenster drängen jetzt vermehrt auch Anbieter aus dem Ausland auf den Markt. Aus unserer Sicht steht hier Österreich an vorderster Stelle, gefolgt von Deutschland und Italien. Zunehmen wird jetzt aber sicher der Druck aus den neuen EU-Mitgliedsländern.

Gemeinsamer Auftritt als Chance

Unsere Branche hat sich zu stark aufgesplittert: FFF • SZFF • VKFS • If • ERFA-Gruppen. Damit gehen Kräfte und Ideen verloren. Ein gemeinsamer starker Auftritt, um die Interessen der Schweizer Fensterhersteller zu demonstrieren und in den Vordergrund zu stellen, ist nicht möglich. Jeder versucht sein eigenes Gärtlein zu hegen und zu pflegen und vergisst, dass man eigentlich gemeinsam ein höheres Ziel anstreben müsste, um den Markt beeinflussen zu können. Gemeinsam wären wir stärker.

Die Ausführungen von Oswald Malz vom FFF stossen auf grosses Interesse und fördern auch animierte Pausengespräche.

Die Konsequenz daraus

Die eigenen Interessen in den Dienst des gemeinsamen Auftritts stellen. Damit den Markt beeinflussen und mit grossem Fachwissen, besserer Qualität und Firmenimage die Marktanteile erhöhen. Damit werden wir im eigenen Land aktiv und erkannt. Durch Reduzierung des Importes werden die Anteile für jeden Einzelnen grösser. Ein starker Verband kann hier enorm viel leisten.

Die eigentliche PR-Arbeit

Der FFF hat zum Zweck einer intensiveren PR-Arbeit bis heute zwei Hauptgefässe eingerichtet.: Verein Pro Holz-Metall-Fenster. Die zwei einzigen Mitglieder sind der FFF und die SZFF. Der Erfolg dieses seit 1995 bestehenden Vereins ist ausgewiesen. Ganz neu ist wood4windows. Dieser Verein entstand nach der Auflösung des if. Beide Vereine werden von ihren Trägerverbänden mit einem Spezialbeitrag finanziert und von Sponsoren unterstützt.

Ein gleiches Gefäss kann für Kunststofffenster aufgetan werden. Die Finanzierung müsste aber, wie bei den anderen Verbänden, über einen Sonderbeitrag erfolgen. Der FFF ist hier auf Empfang.

Das Qualitätssignet

Der FFF hat das Qualitätssignet für Kunststofffenster geschaffen. VEKA war hier Geburtshelfer. Anschliessend wurden das Reglement und die technischen Anforderungen vom VKFS weiter bearbeitet und in Kraft gesetzt. Dieses Vorgehen deckt eine Qualitätssicherung für eine hochstehende Fertigung im Betrieb ab.

Das Qualitätssignet ist der Garant für den Kunden, dass er ein qualitativ hochstehendes, dem Stand der Technik entsprechendes Fenster, aus kontrollierter Produktion erhält. Mit der Erlangung des Qualitätssignetes verpflichtet sich der Hersteller, freiwillig die Umweltschutzbestimmungen einzuhalten. Mit dem Qualitätssignet soll der festgelegte Standard der Fenstertypen erreicht, bzw. erhalten werden, der jeweils den neuen technischen Erkenntnissen bezüglich Herstellung des Produktes wie auch dessen fachgerechten Montage entspricht.

Das Qualitätssignet ist auch Grundlage für das Minergielabel: Im Reglement zur Erlangung des Labels Minergie-Modul-Fenster wird die Qualitätssicherung im Betrieb verlangt. Dies kann mit dem Qualitätssignet Kunststofffenster erreicht werden.



VEKA Verarbeiter auf Erfolgskurs

Die VEKA Kundentagung ist Standortbestimmung, Ausblick auf gemeinsame Ziele und Plattform für kollegialen Gedankenaustausch aller VEKA Verarbeiter in der Schweiz.

VEKA - Pionier bei EMPA

Gestartet wurde die Kundentagung mit einem Besuch bei der EMPA in Dübendorf. Dort wurde vor Jahren als erstes einem Fenster mit VEKA Profilen ein Prüfzeugnis mit einem K-Wert von 1.5 erstellt. Nach der Live-Demonstration der U_w-Messungen, Schlagregenprüfungen am Fenster, Solarprüfstand und Demonstration von Bauschäden gings bei abendlicher Sonne zum Apéro ins Waldhaus Dolder. Was lag näher, als beim wenige Gehminuten entfernten «König der Kalbskoteletts», Jacky Donaz, im FIFA-Restaurant Sonnenberg, den Abend bei herrlicher Aussicht gemütlich ausklingen zu lassen?

Langjährige Partnerschaft als Firmenphilosophie

Im Grand Hotel Dolder traf man sich zum Frühstück. Und gleich anschliessend präsentierte der VEKA Exportleiter, Hans-Dieter Hödl, die neuesten Entwicklungen und übergeordneten Zielsetzungen. Nach der FFF-Präsentation von Oswald Malz (S. 6) stellten in Workshop-Manier Jürgen Herbe (VEKA Sendenhorst) und Ernst K. Allgöwer die konkreten realisierten und anstehenden Projekte vor. Zum Ausklang wurden in einer kleinen Feier gleich 5 VEKA Verarbeiter für die 10-jährige Partnerschaft ausgezeichnet (Bild oben, v.l.n.r.): Daniel Gindraux, Gindraux Fenêtres SA, St-Aubin. Dr. Toni Steinmann, Dörig Fenster Service AG, Mörschwil/SG. Thomas Délèze, Délèze frères S.à.r.l., Sion. Francesco Rosa, Rosa GmbH Fensterfabrik, Busswil. Erwin Rüsi, Blumer-Techno Fenster AG, Herisau.



10 Jahre Partnerschaft - das war schon eine kleine Feier wert. Die Diplome wurden überreicht von VEKA Exportleiter Hans-Dieter Hödl an Gindraux Fenêtres SA, Dörig Fenster Service AG, Délèze frères S.à.r.l., Rosa GmbH, Blumer-Techno Fenster AG.



Demonstration der hochpräzisen EMPA U_w-Messstation für alle Fenstertypen.



Hans-Dieter Hödl überrascht mit der Frage: «Woher kommt die Marke VEKA?»



Die Abendsonne animierte zu manchem freundschaftlichem Gespräch.



Hier geht es um künftige Entwicklungen, die das ganze Interesse wecken.



Die grandiose Aussicht auf den Zürichsee begleitet die kulinarischen Höhepunkte.



Die neuesten Profilentwicklungen werden vom fachkundigen Gremium begutachtet.

Die Fensterbauer Gindraux bauen auf dem ehemaligen Trasse der SBB

Der Erfolg hat klare Wurzeln: Die richtigen Produkte in tadelloser Qualität und versehen mit einem auf den Kunden ausgerichteten Service!

Die Fensterbauer Gindraux setzen auf den gepflegten Service.

Bei den Gebrüdern Gindraux wird der Begriff „Synergie“ zur „gelebten Realität“! Daniel, mit seiner Schreiner Ausbildung, hat die Vision, die technologischen Möglichkeiten in der PVC-Fensterproduktion aufs Maximum auszuschöpfen. André, mit einer Hotelier- und Marketingausbildung hat innerhalb der Mövenpick Gruppe ein Unternehmen geführt, in dem die Kundenzufriedenheit Tag für Tag über den Erfolg des ganzen Teams entschieden hat. Sie waren die ersten, die sich im Kanton Neuenburg ins neue „Abenteuer PVC“ gewagt hatten. Seither führte die Entwicklung weiter bis zur Montage einer vollautomatischen Produktionslinie mit dem neuesten Bohrautomaten Thorwesten, dem ersten in der Schweiz. Vor der letzten Expansionsetappe produzierten 5 Personen rund 25 Fenster



pro Tag, während heute 6 – 7 Personen rund 50 Fenster erreichen! Seit 1998 ist im Betrieb die ISO-Norm 9001:2000 eingeführt.

Zwei Engpässe auf einen Schlag!

Während vielen Jahren führte die noch letzte Einspurverbindung der SBB von St-Aubin nach Vaumarcus, direkt einige Meter vor den Gebäuden der Gindraux Fensterfabrik vorbei. Im Rahmen der Modernisierung des Schienennetzes haben die SBB

einen zweispurigen Tunnel von 2 km Länge gebaut, der diesmal hinter den Gindraux Gebäuden durchführt. Vor dem Betrieb mit Blick auf den Neuenburgersee öffnete sich so ein ideales Gelände für eine neue Expansion der PVC-Produktion, die bereits aus allen Nähten platzte.

Mit der Verdoppelung der Produktionsfläche haben die Gebrüder Gindraux auch ein grosszügiges, lichtdurchflutetes Atelier für Verkauf und Technik realisiert.

Kundennähe über allem.

Mit der anvisierten Verdoppelung der PVC-Produktion entstand zur Realisation der optimalen Kundennähe in Genf ein Büro für Verkauf und Technik. Eröffnet im Frühling 2004 sind dort bereits 5 Personen beschäftigt. Es ist aber nicht nur die räumli-



Das ehemalige SBB-Trasse führte direkt vor den Fabrikationsgebäuden vorbei, jetzt verläuft es direkt hinter den Gebäuden in einen Tunnel.

che Distanz, sondern auch die emotionale Nähe, die der Kunde fühlen muss: Ein eigenes Informationssystem registriert alle Kundendaten, seine Installationen und die ausgeführten Arbeiten. Sobald ein Anruf eingeht, aktiviert sich das System automatisch und erlaubt den Mitarbeitern, den Kunden so kompetent und persönlich wie nur möglich zu beraten.

Jedes Fenster kommt mit einem eigenen Garantiezertifikat: 5 Jahre auf die Verglasung, 10 Jahre auf die PVC-Rahmen. Und jede Rechnung wird von einem Fragebogen begleitet, der die Optimierung von Kundenzufriedenheit auf jeder Stufe ermöglicht. Die Resultate werden von den Mitarbeitern bei den monatlichen Sitzungen jeweils mit grossem Interesse verfolgt. Ein weiteres entscheidendes Detail: Die Ausstellungsräume sind durchwegs rollstuhlgängig.



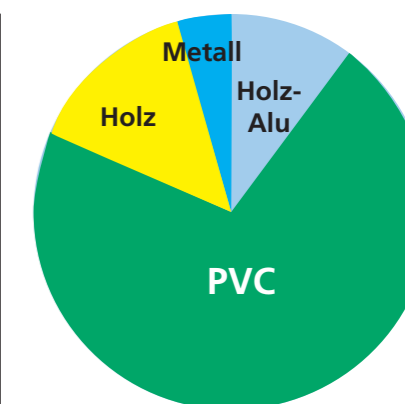
Das ganze Programm – aber mit klaren Präferenzen.

Die Holzfenster sind seit 5 Jahren stagnierend und das Holz-Alu-Programm stösst auf ein gewisses Interesse, aber oft führt das Preis-Leistungs-Verhältnis zu PVC-Lösungen. Vor allem seit das breite Angebot an Holzdecor foliierten Profilen durch VEKA verfügbar ist. Das Privatkundensegment beträgt bis zu 60% und die Gebrüder Gindraux betreuen diese mit gleichem Engagement: „Wer bei uns ein Fenster von 50 x 50 cm bestellt, ist uns genauso wichtig, denn wir haben klein angefangen und so jeden Kunden schätzen gelernt!“

Die Schiebe- und die Eingangstüren sind ein weiteres starkes Segment für Gindraux. In diesem Sektor spielt die Individualität eine grosse Rolle und der Preisdruck wird eher aufgefangen durch Lösungen, die aus dem normalen Rahmen fallen.

Die Ausstellungen „Expo du Port“ in Neuenburg und „Habitat et Jardin“ in Lausanne sind für das Unternehmen eigentliche Schlüsselaktivitäten. Es ist genau da, wo sich die persönlichen Beziehungen mit den Kunden knüpfen und vertiefen lassen.

Das Team Verkauf und Technik mit vorne links Daniel Gindraux, rechts daneben François Matthey, der soeben sein 20-Jahr-Jubiläum gefeiert hat und hinten in der Mitte André Gindraux.



■ PVC 67% ■ Holz-Alu 11%
■ Holz 17% ■ Metall 5%

Facts and figures:

Die Gindraux Fenêtres SA gehört zu den bedeutendsten Fensterfabrikanten der Westschweiz. Auf einer Produktionsfläche von 3900 m² stellt das Unternehmen mit rund 30 Mitarbeitern alle 3 Fenstertypen vollumfänglich selbst her: PVC VEKA SOFTLINE und TOPLINE, Holz und Holz-Alu. Der Anteil des PVC-Programms liegt in der Schweiz im Schnitt um 50%, bei Gindraux sind dies bereits stattliche 67% - Tendenz weiter steigend!

Das Unternehmen wurde 1907 von Arthur Gindraux im Zentrum des Städtchens St-Aubin gegründet. Im Jahr 1981 wurde ein neues Gebäude mit 800 m² in Grand-Verger für 10 Mitarbeiter erbaut. Die Produktion von PVC-Fenstern startete im Jahr 1985. 1989 musste für die Produktion der PVC-Fenster der Betrieb um 615 m² erweitert werden und 2003 erfolgte die Eröffnung der neuerlich verdoppelten Produktionsfläche für eine ebenfalls verdoppelte Produktionskapazität im PVC-Bereich.

Gindraux Fenêtres SA
Grand-Verger, 2024 St-Aubin-Sauges
Tel. 032 836 26 80, Fax 032 836 26 88
info@gindraux.ch
www.gindraux.ch

Verkauf und Technik PVC:
Gindraux Daniel, daniel@gindraux.ch
Verkauf, Administration, Marketing:
Gindraux André, andre@gindraux.ch

Alte Fenster - wir machen das Beste draus

Norbert Bruns, Geschäftsführer der VEKA UT, über die verschiedenen Optionen bei der Verwertung von Fenstern.

Was tun mit ausgedienten Kunststofffenstern?

Man kann sie auf Deponien ablagern, aber dann beanspruchen sie Platz, und wiedereinsatzbarer Rohstoff bleibt ungenutzt. Man kann sie verbrennen. Immerhin haben sie etwa den gleichen Brennwert wie Braunkohle. Viel besser ist es aber, die Zusammensetzung der Fensterrahmen beizubehalten, die raffinierte Mischung aus PVC und Additiven, für den gleichen Zweck wieder zu verwenden. Jeder Bestandteil der Rezeptur erfüllt dann im nächsten Produktleben die gleiche Funktion wie vorher. Andere Stoffe, bei Fenstern sind das Glas, Metalle, Dichtungen und Schmutz, müssen natürlich abgetrennt werden. Dazu kann man

PVC mit geeigneten Lösemitteln in Lösung bringen und anschliessend wieder ausfällen. Die Fremdstoffe gehen nicht in Lösung und können daher separiert werden. Das Löseverfahren eignet sich z.B. sehr gut für LKW-Planen; die lösliche PVC-Auflage wird vom unlöslichen Gewebe der Plane getrennt. Fenster entstehen, indem man Profile aus Hart-PVC, Beschläge, Dichtungen und Glasscheiben montiert. Die Trennung beim Wiederverwerten erfolgt am besten durch mechanisches Zerkleinern in einem Schredder und anschliessendes Separieren der Bruchstücke. Unsere Anlage ist darauf ausgelegt, komplette, auch grosse Bauteile zu verarbeiten. Ziel ist die Rückgewinnung des Rahmenmaterials, damit es erneut für die Profilproduktion genutzt wird. Es gibt eben nicht ein Verfahren für alle Fälle. Aus jeder Art von Altprodukten sollte man möglichst viel Nutzen ziehen. Für Fenster mit PVC-Rahmen bedeutet das: klein hacken, das Rahmenmaterial isolieren und für die Neuproduktion von Profilen einsetzen.

Wussten Sie...

dass heute jährlich rund 20'000 Tonnen Material die Anlage durchlaufen, was einem Volumen von über 1000 Güterwagen entspricht.

dass das Recyclat die technischen Anforderungen genau so gut wie Neuware erfüllt.

dass bereits über 1000 Fensterbaubetriebe in Europa die Entsorgungsdienstleistungen der VEKA Umwelttechnik nutzen.

dass das Recycling von Fensterprofilen aus PVC mehrmals möglich ist, so dass man in der Tat von einem geschlossenen Kreislauf für die nächsten paar hundert Jahre sprechen kann.

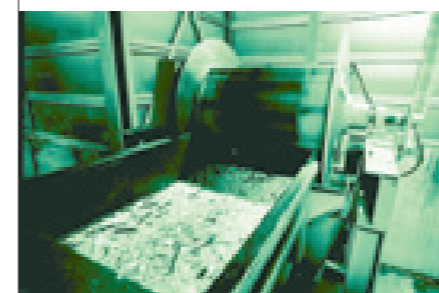
dass es genügt, die PVC-Fenster separat von anderen Bauabfällen zur Verfügung zu halten. Eine Sortierung oder Trennung ist nicht notwendig, d.h. die Fenster können inklusive Gummi, Beschlägen und auch Glas an uns abgegeben werden.

dass neben der Einsparung von kostbarem Deponieraum das Recycling oftmals zu einem günstigeren Preis als die mögliche Alternative Deponie realisiert werden kann.

Der Aufbereitungsprozess von A bis Z:

Altfenster werden komplett mit Glas, allen Metallteilen und Dichtungen vollautomatisch zerkleinert. In einem mehrstufigen Aufbereitungsprozess werden die einzelnen Werkstoffe mit physikalischen Verfahren voneinander getrennt.

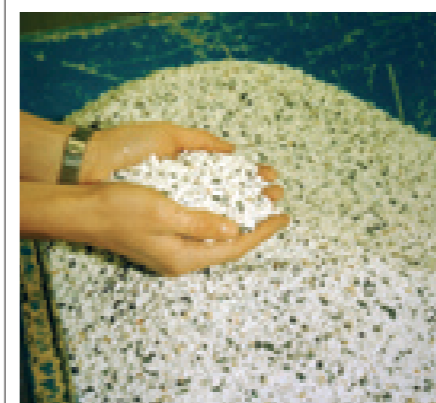
Ein Zerdirektor vom Typ eines Autoschredders zerschlägt mit seinem Hammerwerk die aufgegebenen Fenster, Türen und Rollläden.



Aus dem Grobgemisch aus PVC, Metall, Glas und Gummi zieht ein Magnet eisenhaltige Metallteile heraus.

Ein Wirbelstrom-Abscheider trennt die übrigen Metallteile ab (Aluminium aus Stegen des Doppelscheibenglases, Beschläge und Griffe).

Ein Gummiseparator sortiert die beim Schreddern zerrissenen Gummidichtungen aus.

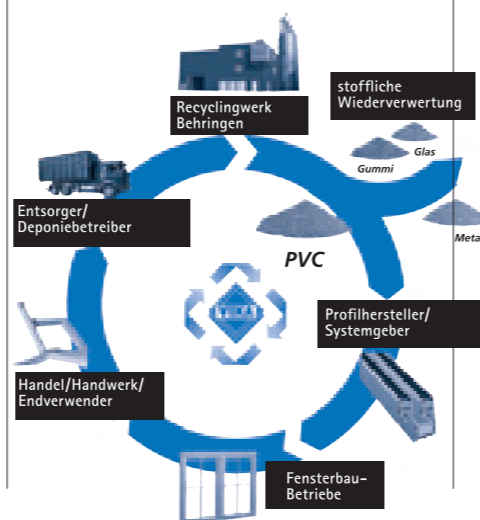


Die Abtrennung von Glas erfolgt auf Vibrationstischen.

Die verbleibenden PVC-Teilchen werden mit Hilfe von Messermühlen auf eine Grösse von 2 bis 8 mm zerkleinert, gewaschen und getrocknet. In Farbsortieranlagen wird durch optische Erkennung weisses von nichtweissem PVC-Korn getrennt.

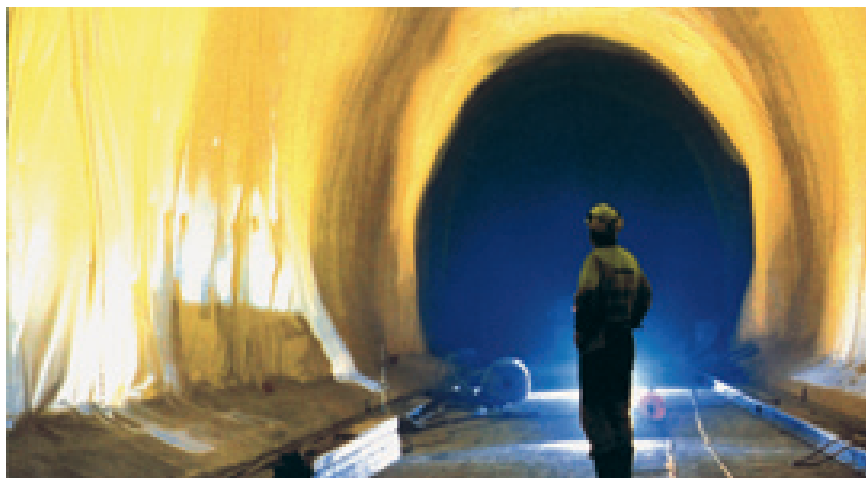
Die letzte Stufe ist eine Schmelzfiltration, die letzte Reste von Fremdpartikeln (vor allem Gummi) entfernt und ein Granulat liefert.

Zusatzstoffe werden bei der Aufarbeitung nicht benötigt. Klares Washwasser wird im Kreis geführt; die Kanalisation wird also nicht beansprucht. Staub und flugfähige Teilchen (Folienreste, Papier) werden an mehreren Stellen abgesaugt.



Die VEKA Umwelttechnik GmbH (VEKA UT) mit Sitz in Behringen (Thüringen) wurde als Tochterunternehmen der VEKA AG gegründet und arbeitet seit November 1993. Ihre Aufgabe ist die werkstoffliche Rückgewinnung von Fensterrahmenmaterial aus PVC zum Zweck des Wiedereinsatzes in neuen Fensterprofilen.

PVC-Mosaik



PVC-Bahnen dichten NEAT-Tunnels ab.

In der Schweiz soll ein Jahrhundertprojekt das LKW-Problem lösen: Experten bauen derzeit am Lötschberg und am Gotthard an zwei Tunneln der Superlative. Dabei setzen sie PVC-Bahnen zur Abdichtung ein.

Spezialfirmen fertigen die Tunnelverkleidung aus mehreren Schichten: Einem äusseren Betonring, der direkt auf den rohen Fels gespritzt wird, und einem inneren Betongewölbe, durch das später die Züge fahren werden.

Dazwischen liegt die dünnste Schicht, die für die Lebensdauer des Tunnels von entscheidender Bedeutung ist: Ein ausgefeiltes Drainage- und Dichtungssystem schützt das Gewölbe vor Bergwasser, das aus dem Fels sickert. Eine nur zwei Millimeter dünne

Dichtungsbahn aus PVC-P verhindert, dass Feuchtigkeit in den Betonmantel eindringt und ihn langsam zersetzt.

Bevor das Drainagesystem für den Lötschbergtunnel zugelassen wurde, musste es drei Jahre lang umfangreiche Belastungstests bestehen. Das Material sollte leistungsfähiger sein als alle bisherigen Systeme.

So müssen beispielsweise die PVC-Bahnen jahrzehntelang enormen Belastungen standhalten: Hitze, Druck, aggressiven Stoffen im Bergwasser und Mikroorganismen wie Pilzen und Bakterien, die sich auf dem Kunststoff ansiedeln können. PVC bietet den Vorteil, dass es alle diese Anforderungen erfüllt und sich dabei noch sehr gut verarbeiten lässt.

PVC hilft bei der Nutzung erneuerbarer Energie

Energie aus Biogas liegt europaweit im Trend – die Zahl der Anlagen wächst. Gasspeicher aus PVC-beschichteten Planen spielen dabei eine wichtige Rolle. Über hundert Anlagen sind in der Schweiz bereits in Betrieb.

In solchen Gasspeichern wird das aus biologischen Abfällen gewonnene Biogas zwischengelagert, bevor es zur Produktion von Strom und Wärme genutzt werden kann.

Der Gasspeicher besteht aus hochfesten Membranen aus beidseitig PVC-beschichtetem Polyestergewebe. Durch die PVC-Beschichtung haben die Membranen eine minimale Gasdurchlässigkeit, sind resistent gegen Witterungseinflüsse, UV-Strahlung, Pilz- und Mikrobenbefall, flexibel und gleichzeitig äusserst robust. Die Innenmembran des Speichers hebt und senkt sich je nach Füllmenge.



Hart im Nehmen

Sie sind wahre Stehaufmännchen – PVC-Skistangen, die selbst starken Schlägen widerstehen.

Daher werden für Pistenmarkierungen und Rennläufe auch nur Skistangen aus PVC verwendet: Kein anderes Material ist so biegsam und kältebeständig wie PVC. Sie geben bei jedem Schlag sofort nach und die Verletzungsgefahr für die Fahrer ist damit sehr gering. PVC-Stangen werden seit Jahren bei Skiwettkämpfen eingesetzt.

Herausgeber

VEKA AG Vertriebsbüro Schweiz
Büntacher 19, 5626 Hermetschwil-Staffeln
Tel. 056 633 55 28, Telefax 056 633 50 91
e.allgoewer@greenmail.ch
www.veka.ch

Quellen

Schweizerischer Fachverband der Fenster und Fassadenbranche FFF
www.PVCH.ch: PVC-News „starke Seiten“

Redaktion

Promocom Group GmbH
Forchstrasse 239, 8032 Zürich