



Der gut besuchte Thementag von Asal fand insgesamt zum vierten Mal statt und sorgte für eine große Resonanz der Teilnehmer, die hier wichtige Informationen für ihren Berufsalltag mitnehmen konnten.

Fenstermontage für den Profi

Kundenbindung „Rund um das Fenster“ ging es beim traditionellen Thementag, den die Hermann Asal GmbH, Offenburg, im Europapark Rust veranstaltet hat. Die Redaktion war vor Ort dabei.

Dr. Klaus Fockenber

Alle zwei Jahre lädt der regional im Badischen aktive Fachhändler für Baubeschläge seine Kunden zu einem innovativen Thementag in den Europapark nach Rust ein. Diesmal stand die Veranstaltung ganz im Fokus des Fensters. „Wir konzentrieren uns als mittelständisches Großhandelsunternehmen auf die Versorgung des Handwerks mit Baubeschlägen, Befestigungstechnik, Werkzeugen, Betriebseinrichtungen sowie Arbeitsschutz und Sicherheitstechnik“, erklärt Philipp Stier, geschäftsführender Gesellschafter der Hermann Asal GmbH. „2019 haben wir den Schwerpunkt wieder auf die Fensterbauer sowie die Montagebetriebe gelegt.“

Das Unternehmen aus Offenburg sieht seine Aufgabe nicht allein im Vertrieb oder Verkauf von Produkten, sondern in der Verbindung von Dienstleistungen mit dem jeweiligen Produkt. Um sich vom Markt abzuheben, hat das Familienunternehmen, das Philipp Stier in zweiter Generation führt, schon frühzeitig erkannt, dass der Handel langfristig nur durch eine intelligente Vernetzung von Produkt, Beratung, Service und direkter Unterstützung der Handwerker wie der Verbraucher erfolgreich bestehen kann.

„Bei Asal beschäftigen wir deshalb auch im Innen- und Außendienst sehr viele Handwerker. Sie wissen, welche Herausforderungen für unsere Kunden in der täglichen Praxis bestehen, und sie sprechen die Sprache der Handwerker“, betont Stier. Neben dem umfangreichen Dienstleistungsangebot legt der Unternehmer auch großen Wert auf eine ausgeklügelte und zuverlässige Logistik und Lagertechnik. „Bestellungen, die bei uns bis 16.30 Uhr eingehen, werden in der Regel auch am Folgetag ausgeliefert“, betont Stier. Dazu unterhält das Unternehmen eine Flotte mit neun Fahrzeugen, die den Großteil der Bestellungen an vier Tagen in der Woche ausliefern.

Der mittelständische Familienbetrieb erzielte 2018 rund 22 Millionen Euro Umsatz und beschäftigt derzeit 120 Mitarbeiter. Über zehn Prozent von ihnen sind im Außendienst aktiv und besuchen die Kunden vor Ort in den Betrieben oder direkt auf der Baustelle. Das Einzugsgebiet sieht der Geschäftsführer im ehemaligen Großherzogtum Baden, also von der nördlichen Schweiz bis nach Walldorf, im Elsass und bis hin zum Bodensee.



Philipp Stier, geschäftsführender Gesellschafter der Hermann Asal GmbH, mit Peter Schwab, Teamleiter Fensterbeschlag (r.), und Mathias Lurk, technischer Fachkaufmann für Beschlagtechnik (l.).

200 Besucher aus der Region

Zum erfolgreichen Dienst und zur langfristigen Kommunikation mit seinen Kunden gehört für Stier auch ein regelmäßiger Thementag, der von seinem Team Fenster akribisch vorbereitet wird. Ziel ist es, Handwerker und Hersteller zusammenzubringen. Sie sollen sich hier über den aktuellen Stand der Technik und die praktische Umsetzung vor Ort informieren.

„Qualität und Dienstleistung rund um das Fenster stehen diesmal im Vordergrund unserer Veranstaltung“, erklärt Peter Schwab, Teamleiter Fensterbeschlag bei Asal. Sein Credo: „Wir müssen als Fachhändler eigentlich sogar besser sein als unsere Kunden und den Fensterherstellern und Montagebetrieben unsere Beratungskompetenz vorleben. Schließlich kommen sie ja zu uns, weil sie ein technisches oder konstruktives Problem haben, das sie in der Situation nicht lösen können. Unsere Aufgabe sehen wir darin, die verschiedenen geprüften Beschlags- und Montagesysteme unserer Lieferanten aufzuzeigen und eine maßgeschneiderte Lösung bereitzustellen. Viele Betriebe sind auf fachliche Beratung angewiesen und dankbar für unsere Unterstützung bei ihrer Arbeit.“

So kamen denn auch rund 200 Teilnehmer nach Rust, um sich bei den Vorträgen, Workshops und der begleitenden Ausstellung der Hersteller weiterzubilden und auch zu netzwerken. Die Vielfalt der einzelnen Workshops umfasste das komplette Gewerk „Fenster“ in allen Nuancen.

Eigene Rahmenfertigung von Holz-Aluminium-Systemen

Wichtige Trends sowie intelligente Lösungen im Bereich Sonnenschutz und Sicherheitssysteme für Fenster und Fassaden präsentierte Warema aus Marktheidenfeld. Außerdem zeigte das Unternehmen Lösungen zum Schutz vor Insekten, die bei offenen Fenstern und Türen in der warmen Jahreszeit gerne ins Haus kommen. Beim Thema Klappläden aus Aluminium stellte die Ehret GmbH aus Mahlberg bei Freiburg ihr Portfolio vor. Der Trend geht auch hier immer stärker zu Komfort in Verbindung mit Smart Home. Ehret bietet mittlerweile eine Reihe an komfortabler Antriebstechnik.

Dem heiklen Thema Fensterbankmontage widmete sich ein

Workshop von Gutmann aus Weißenburg. Der Anbieter von Bausystemen demonstrierte die Möglichkeiten der fachgerechten Montage mit geprüftem Systemzubehör. Diskutiert wurden Anschlussdetails, speziell bei Fensterbänken aus Aluminium, die zu beachten sind, um Folgeschäden am Bauwerk zu vermeiden. In einem weiteren Workshop zeigte Gutmann das modulare Bauen mit Metallverbundsystemen. Dabei standen vor allem Holz-Alu-Fenster und Absturzsicherungen im Fokus.

„Gerade die Herstellung und Konstruktion von kombinierten Holz-Aluminium-Fenstern stellt hohe Anforderungen an die Kompetenz aller Beteiligten“, sagt Schwab. „Deshalb haben wir bei uns im Asal-Team auch Glaser und Glasermeister, die hier die notwendige Erfahrung mitbringen.“ Das Unternehmen ist auch einer der wenigen Baubeschlaghändler in Deutschland, der auf diesem Gebiet über eine eigene Fertigung verfügt. „Unser Partner Gutmann liefert die Alu-Profile, die wir dann in eigener Fertigung für unsere Kunden beschichten, zuschneiden, bearbeiten, zusammenstecken und kleben“, ergänzt Mathias Lurk, technischer Fachkaufmann für Beschlagtechnik. Dabei geht es den Offenburgern um die Sicherstellung von kurzen Lieferzeiten, nicht nur von Standard-Holz-Alu-Rahmen, sondern auch von architektonisch anspruchsvollen Sonderlösungen, wie beispielsweise mit integrierter Absturzsicherung oder dem flexiblen Modernisierungssystem „Cora“.

Sichere und dichte Montage

Die immer komplexere und aufwendigere Fenstermontage erfordert auch umfangreicheres Fachwissen auf ganz anderen Gebieten. Maßgeschneiderte Befestigungssysteme für die Vorwandmontage, an der Laibungskante, für bodentiefe Elemente, Hebeschiebetüren oder absturzsichernde Fenster zeigte deshalb auch der Schweizer Befestigungsspezialist SFS intec. Und damit das eingebaute Fenstersystem auch dicht hält, bot der in Belgien beheimatete Dichtungsspezialist Soudal besonderes Expertenwissen für die Fensterprofis an. Im Fokus standen die neusten Entwicklungen und Systeme für mehr Sicherheit und Komfort beim Fenstereinbau mit Dichtstoffen.

Beim Thema „innere und äußere Abdichtung der Bauanschlussfuge“ hat sich in den letzten Jahren sehr viel getan. Die Kleb- und Abdichtungsspezialisten von Soudal stellten neben dem RAL-geprüften SWS-Fenstersystem noch eine echte Innovation vor: eine streich- und spritzbare Abdichtungsmembran, die eine sinnvolle Alternative zu herkömmlichen Klebebändern und -folien darstellt.

Der gut besuchte Thementag von Asal fand insgesamt zum vierten Mal statt und sorgte für eine große Resonanz der Teilnehmer, die hier wichtige Informationen für ihren Berufsalltag mitnehmen konnten. Die begleitende Fachausstellung mit den Unternehmen Bosig, Fenoplast, Hanno, KFV, Kontex, Maco, Menke, Renz, Roto, Selve, Siegenia und Werzalit rundete das umfangreiche und anspruchsvolle Programm des Thementags „Rund um das Fenster“ erfolgreich ab. Die Hermann Asal GmbH zeigt mit seinen umfangreichen Dienstleistungen und seiner Kundennähe, wie sich ein erfolgreicher Fachhändler in seiner Region nachhaltig etablieren kann und kluge Akzente für die weitere Entwicklung im Bauwesen setzt. Dazu zählt nicht zuletzt auch das Thema Smart Home, das Philipp Stier mit seinem Dienstleister askosi sowohl technisch als auch gestalterisch besetzt und hier für die regionalen Architekten, Planer und Handwerksbetriebe ein zukunftsorientierter Partner mit eigenem Profil ist. ■