

ELEKTRONISCHE SCHLIESSYSTEME BOOMEN

Burg fährt künftig eine Zwei-Marken-Strategie

Die Burg F.W. Lüling KG baut ihren Produktbereich für elektronische Schließsysteme aus. Mit der neuen Marke e.options stärkte man die Sparte mit enormem Wachstumspotenzial. Mechanische Schließsysteme fasst das Familienunternehmen aus Wetter (Ruhr) unter der Marke m.options zusammen.

Insbesondere die zunehmende Nachfrage nach elektronischen Schließsystemen hätte den Ausschlag für die Neuausrichtung gegeben. In Zukunft sehe man einen steigenden Bedarf an hochwertigen Schließsystemen vor allem in den Bereichen Ladenbau, Fitness-Studios, öffentliche Gebäude sowie Caravaning. Derzeit sind die elektronischen Schließsysteme als Zahlenpad- oder Kartenlösung erhältlich. Die mechanischen Schließsysteme werden zugleich unter der neuen Marke m.options zusammengefasst. Darunter fallen alle klassischen Schließlösungen, beispielsweise Beschläge für die Fensterindustrie. Burg als Dachmarke bleibe bestehen.

www.burg.de

RENSON

Umsatz um 12% gesteigert

Im letzten Jahr erwirtschaftete Renson mit knapp 600 Mitarbeitern über 100 Mio. Euro und konnte den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 12% steigern. Dieser Zuwachs sei der hohen Innovationskraft des Unternehmens zu verdanken, das jedes Jahr eine Vielzahl an Neuheiten auf den Markt bringe. Der Sonnenschutz- und Lüftungsanbieter erwartet auch für 2014 zweistellige Zuwächse, wobei die Exportmärkte dabei im Vordergrund stehen. Wer die Produkte des Anbieters live erleben möchte, dem sei ein Besuch am Stammsitz in Waregem, nordwestlich von Brüssel im Besucherzentrum „Exit 5“ empfohlen. Produkte sind dort in kleinen Häusern eingebaut und verdeutlichen, was das Unternehmen unter dem „Healthy Building Concept“ versteht. Besucher können die verschiedenen Aspekte der Lüftung und des Sonnenschutzes für sich entdecken und ausprobieren. Im Besucherzentrum werden auch regelmäßig Handwerker-schulungen durchgeführt.

www.renson.be

DISKUSSION UM CLEAROPAG 167

Wunderschaum-Debatte geht in die nächste Runde

Innerhalb des Tischler- und Schreinerhandwerks ist eine „heftige, zum Teil kontrovers und mitunter auch polemisch geführte“ Diskussion entbrannt. Es geht dabei um das Produkt ClearoPAG 167, einen Volumen-Aerosol-Klebstoff der Firma ClearoPAG GmbH. Auslöser war der Kommentar von Karl Ständer, „Wollen Sie Staubsaugervertreter werden?“ in der Mai-Ausgabe der GLASWELT, in dem das Vorgehen des Verbandes thematisiert wurde. Die Stellungnahme des Sachverständigenausschusses für das nordrhein-westfälische Tischlerhandwerk lautet: „Die Firma ClearoPAG ist mit dem vorbezeichneten Produkt und einer entsprechenden Marketingkampagne offensiv am Markt aufgetreten und man konnte aufgrund der propagierten Produkteigenschaften zunächst den Eindruck gewinnen, dass dieser fälschlich als Montageschaum bezeichnete Klebstoff revolutionäre Eigenschaften besitzt [...]

Da auch der Landesfachverband [...] in diesen Zusammenhängen in die Schusslinie der Kritik geraten war, hat sich der Sachverständigenausschuss des Fachverbandes in seiner Sitzung am 30. April 2014 sehr kritisch mit den Vertretern der Fa. ClearoPAG im Allgemeinen und dem Produkt ClearoPAG 167 im Besonderen auseinandergesetzt. [...] Im Nachgang dieser brisanten Sitzung fand am 4. Juni 2014 ein Fachsymposium in Lünen statt, bei dem sich die Vertreter der Fa. ClearoPAG einem ca. 40-köpfigen Fachpublikum aus zahlreichen Sachverständigen [...] erklären mussten. [...] Beide Veranstaltungen dürften dazu beigetragen haben, das Material ClearoPAG 167 richtig einzuordnen, seine Stärken und Schwächen zu erkennen und die richtigen Einsatzbereiche festlegen zu können. [...]

Abschließend und zusammenfassend ist zu konstatieren, dass ClearoPAG 167 ein Produkt ist, das durchaus bei genau geplantem Einsatz sowie handwerklich-technisch einwandfreier Anwendung Vorteile gegenüber anderen Produkten und Montagetechniken bietet. Dennoch sind Vorsicht und Sorgfalt bei der Anwendung geboten, wie dies im Übrigen auch aus den viel diskutierten Prüfzeugnissen, fachlichen Einlassungen und nicht zuletzt den Anwendungshinweisen des Herstellers hervorgeht.“ Die ungekürzte Version dieser Stellungnahme steht auf www.glaswelt.de – geben Sie dazu einfach „Clearopag“ in das Suchfeld ein.

www.tischler-nrw.de

„Gut ist, dass über einen vermeintlichen Wunderschaum innerhalb des Verbandes debattiert wurde.“

Bedenklich ist dagegen, dass in der Stellungnahme abschließend konstatiert wird, dass das Produkt Vorteile gegenüber anderen Produkten und Montagetechniken bietet. Das ist eine deutliche Produktempfehlung eines Verbandes, der sich doch bei solchen Fragen eher neutral verhalten sollte.

GLASWELT Chefredakteur Daniel Mund



Anzeige



Der schnellste Pfostenverbinder

die perfekte Verbindung aller Vorteile

- ✓ Kontur wie gewohnt
- ✓ Montage am losen Stab
- ✓ Gemeinsame Verarbeitung
- ✓ Keine Platzhalter oder Pufferzeiten
- ✓ Vormontieren - einlegen - verschweißen - fertig!!!
- ✓ 1 Produkt für T- und Kreuzverbindungen

Ab sofort verfügbar für VEKA 82

Partner für
Handwerk und
Industrie

www.phi-info.de