



Bei der Maschinenübergabe (v.l.): Alex Makuc (Forel), Thomas Queitsch (GF Hoffmann Glas), Udo Hornung (GF Pro Glas) und Martin Kressner (Anlagentechniker Hoffmann Glas)

HOFFMANNGLAS SETZT AUF ISO-LINIE VON FOREL

Mit Isolierglas lässt sich Geld verdienen

HoffmannGlas aus Landsberg hat eine neue Isolierglas-Linie installiert und setzt jetzt auf Anlagentechnik von Forel. Im Gespräch mit der GLASWELT erläutert GF Thomas Queitsch die Gründe seiner Wahl und wie sich die HoffmannGlas-Gruppe, die seit rund 80 Jahren als Glasgroßhändler tätig ist, künftig in Sachen Isolierglas positioniert.

GLASWELT – Wie sehen Sie Ihr Unternehmen heute schwerpunktmäßig positioniert?

Thomas Queitsch – Wir sind heute als konzernunabhängiger Vollsortimenter sehr breit aufgestellt. Einen Schwerpunkt bildet unsere ISO-Fertigung. Wir verfügen an allen drei Standorten über moderne Isolierglas-Linien. Darüber hinaus bieten wir in Landsberg für das Objektgeschäft ein umfassendes Serviceangebot. In Peine liegt ein weiterer Schwerpunkt in der Glasveredlung. Und als klassischer Glasgroßhandel (Glas und Beschlag) sind wir in Peine und in Berlin aktiv.

GLASWELT – Welche Arbeitsfelder stehen im Fokus?

Queitsch – Vorrangig sind wir für den Objektbau tätig, insbesondere in der Objektbetreuung und Dienstleistung für den Metallbauer. Von der Beratung über die Fertigung von Systemlösungen bis hin zur Lieferung und Verglasung auf

der Baustelle mit eigenem Personal bekommt der Kunde/Metallbauer von uns alles aus einer Hand. Der Fuhrpark ist speziell dafür ausgerüstet: mehrere unserer Lkw haben einen 22 m Kran mit Knickspitze.

GLASWELT – Wie setzen sich Ihre Kunden zusammen?

Queitsch – Unsere Kunden sind Fassadenbauer, Fensterhersteller, Glaser, Tischler und Innenausbauer. Privatkunden betreuen wir nicht.

GLASWELT – Wächst im Objektbau die Nachfrage nach komplexen Isoliergläsern sowie nach veredelten Interieurgläsern?

Queitsch – Sagen wir so: Die Nachfrage ist stabil mit leicht steigender Tendenz, jedoch nimmt der Anteil an Sicherheitsgläsern ständig zu. Ebenfalls wird Isolierglas mit geschliffenen Kanten häufiger nachgefragt. Durch die Investition in neue

Forel-Anlagen haben wir darauf reagiert. Zudem wächst die Nachfrage nach Interieurgläsern.

GLASWELT – Wie verteilt sich bei Ihnen im Unternehmen der Anteil an Fassadengläsern gegenüber Interieurgläsern?

Queitsch – Fassadengläser überwiegen nach wie vor bei uns. Jedoch hat sich unser Mutterhaus am Standort Peine auf Interieurglas spezialisiert und verzeichnet hier einen wachsenden Anteil. Sandstrahlungen, Lackierungen und gelaserte Gläser setzen wir dort um.

In der Fassade richten wir unseren Schwerpunkt auf die Dienstleistung und den Service. Und bei den Innenraumgläsern sind wir auf Modelscheiben bzw. individuelle Anfertigungen ausgerichtet. Als Beispiel möchte ich hier unsere Dekor- und Spiegelglas-Serie Mirobel nennen.

GLASWELT – Zurück zum Isolierglas: Kann man heute mit ISO eigentlich noch Geld verdienen?

Queitsch – Gute Frage: Der Markt ist nach wie vor hart umkämpft. Wer erfolgreich sein will, benötigt den richtigen Produktionsmix. Hochwertige Gläser haben ein hohes Ausfallrisiko und man benötigt gutes Personal, um diese zu fertigen. Mit ISO lässt sich Geld verdienen, bei den aktu-

ell steigenden Rohglaspreisen ist es aber für Glasverarbeiter eine Herausforderung. Das gilt auch für uns.

GLASWELT – Was für Arten von Isoliergläsern fertigen Sie heute vorrangig und in welchen Formaten?

Queitsch – Für den Objektbau fertigen wir das komplette Sortiment. Das beginnt bei 2-fach und 3-fach-ISO. Dann haben wir Schall- und Sonnenschutzglas im Programm (alle Anbieter), vorrangig in Verbindung mit VSG und ESG-Gläsern. Zudem fertigen wir spezielle Aufbauten, wie Stufen-Isolierglas, übergroße Formate bis 3210 x 6000 und größer (bis 1,5 t). Alle Gläser liefern wir auf Wunsch auch auf die Baustelle und montieren sie vor Ort.

GLASWELT – Welche Serviceangebote machen Sie Fenster- und Fassadenbauern neben dem Bereitstellen von Isolierglas?

Queitsch – Wir leisten vor und während der Projekte technische Beratung, entwickeln für den Fassadenbauer zudem Verglasungskonzepte. Weiter erstellen wir Logistikkonzepte für Baustellen sowie die Objektverglasung mit eigenen Monteuren und stellen dazu spezielle Saugbatterien bereit sowie unsere Kran-Lkw mit 22 m Ausleger. Weiter machen wir Glasreparaturen bei komplizierten Einbaubedingungen.

GLASWELT – Sie haben kürzlich in neue Maschinenteknik von Forel investiert, warum?

Queitsch – Wir haben einen Kantenschleifautomaten geordert, der in eine bestehende ISO-

Wir wollen langsam wachsen und kein Massenproduzent werden. Auf Marktveränderungen muss man kurzfristig reagieren, wobei unser Hauptgeschäft das Isolierglas bleiben soll.

Thomas Queitsch, Geschäftsführer HoffmannGlas

Linie (3210 x 6000 mm) integriert wurde, um die Nachfrage nach geschliffenen Isoliergläsern (auch mit Beschichtung) zu decken. Weiter haben wir die neue Isolierglaslinie von Forel als Ersatzinvestition angeschafft. Vor allem haben uns die Beratung von Pro Glas (Service-Partner von Forel) sowie der solide Maschinenbau der Anlage überzeugt. Dazu kommt, dass die mittelständischen Strukturen von Forel zu uns passen.

GLASWELT – Seit wann genau läuft die neue Isolinie und sind Sie damit zufrieden?

Queitsch – Unsere neue Isolierglaslinie wurde im Februar 2016 installiert und läuft von Anfang an sehr rund, auch die Versiegelungsqualität ist optimal. Heute nach einem halben Jahr Laufzeit, kann ich das nur bestätigen. Das gleiche gilt auch für die Kantenbearbeitungsmaschine.

GLASWELT – Welchen Service erhielten Sie von Forel neben dem Bereitstellen der Anlagen?

Queitsch – Wichtig war, dass der Aufbau der Maschinen vor allem problemlos funktionierte. Unsere Mitarbeiter wurden zudem ausführlich eingearbeitet. Die „Pro Glas“ als Servicepartner ist

ständig erreichbar und unser erster Ansprechpartner. Die Servicemonteure bei Forel sprechen englisch und sind alle sehr motiviert.

GLASWELT – Was können Sie heute mit der neuen Isolierglas-Linie umsetzen, was bisher nicht ging? Und was läuft besser als früher?

Queitsch – Im Produktionslauf unserer Isoliergläser ist jetzt auch der Kantenschliff integriert (Saumkante, KGN und KPO), und auch bei beschichteten Isoliergläsern jetzt möglich. Weiter können wir Stufenisoliergläser automatisch mit PS sowie mit Silikon versiegeln. Und wir fertigen nun 3-fach-Einheiten bis zu einer Stärke von 80 mm.

GLASWELT – Welche Veredelungstechniken bieten Sie an?

Queitsch – Kantenbearbeitung haben wir genannt, dazu kommen die CNC-Bearbeitung, Lackieren (RAL, NCS), Sandstrahlen, UV-Verkleben sowie Laserbearbeiten/-gravieren.

GLASWELT – Bedrucken Sie auch selbst?

Queitsch – Unser Stammhaus bietet in Kombination mit der eigenen Lackiererei und mit Digitaldruck an. Seit letztem Jahr bieten wir zudem Veredelungen mittels Laser an. Gerade die Anwendungsmöglichkeiten der Lasergravur auf und im Glas sind sehr faszinierend.

GLASWELT – Welche Rolle spielt für Ihre Fassaden- und Interieurprodukte die saubere Kante? »



Der Glasspezialist setzt auch auf eigene Montageteams: Hier eine Glasdachmontage in Leipzig



Montage großer ISO-Elemente in Hamburg



Montage in Göttingen mit dem 22 m Auslegerkran



Aufwendiger Scheibeneinbau über Wasser in Hamburg



In Großstädten ist das Zeitfenster für die Montage oft sehr eng oder muss wie hier in den Abendstunden erfolgen.

Queitsch – Eine sauber bearbeitete Kante spielt bei Fassadengläsern eine immer wichtigere Rolle. Hier steigt insbesondere die Nachfrage nach nass geschliffenen Gläsern. Und im Interieursegment sind die Qualitätsanforderungen an die Glaskante ungleich höher. Der optisch-ästhetische Aspekt der Glaskante als Sichtkante kommt hier in vollem Umfang zum Tragen.

GLASWELT – Welche Kanten-Bearbeitungen setzen Sie im Detail um?

Queitsch – Dazu zählen neben dem reinen Schleifen auch die Saumkante, KGN und KPO

GLASWELT – Und warum ist heute eine hohe Kantenqualität so wichtig?

Queitsch – Moderne Isoliergläser – vor allem Sonnenschutzgläser – werden immer leistungsfähiger und die Grenzen des Machbaren werden

immer weiter ausgereizt. Somit steigt die Absorption und der Kantenqualität fällt eine große Bedeutung zu. Die Gläser werden teilweise mit dem Rahmen verklebt und diese übernehmen statische Funktionen. Ein Austausch defekter Gläser, insbesondere im Objektgeschäft, ist sehr teuer. Um Glasbruch vorzubeugen, bearbeiten wir die Kanten, um auf Nummer sicher zu gehen.

GLASWELT – Worauf fokussiert sich Ihr Unternehmen gegenwärtig noch?

Queitsch – Wir beschäftigen uns mit Glasbeschichtungen. Unser Produkt „HG-MP 2008 Liquide Safe“ ist eine nachträglich applizierte Schicht, die die Resttragfähigkeit des Glases erhöht und somit auch die Verkehrssicherheit. Vor allem bei ESG-Fassadenplatten sowie bei Profilbauglas ist diese Anwendung in einigen deutschen Großstädten bereits zum Einsatz gekommen.



VERTIKAL MIT FOREL

Einer der führenden Hersteller für Vertikale Glasbearbeitungsmaschinen ist Forel aus Vallo di Roncade (bei Treviso). Das Unternehmen hat sich bereits seit seiner Gründung vor 40 Jahren strategisch in diesem Segment positioniert. Warum vertikal?

Ein wichtiges Argument für vertikale Anlagen ist ihr geringerer Flächenbedarf in der Werkhalle.

Die ISO-Linien von Forel wurden insbesondere für die effiziente Herstellung großformatiger Isoliergläser konzipiert und sind in allen Bauteilen auf schwere Scheibengewichte ausgelegt.

Den technischen Service für den Hersteller leistet in der DACH-Region Udo Hornung, Geschäftsführer und Verkaufsleiter von Pro-Glas. Er und sein Techniker-Team installieren die Forel-Anlagen im deutschsprachigen Raum und führen darüber hinaus auch die Maschinenschulungen und Vor-Ort-Beratungen bei den Glasverarbeitern durch.

www.forelspa.com

www.pro-glas.at

GLASWELT – Wo sehen Sie die Stärken von HoffmannGlas gegenüber dem Wettbewerb?

Queitsch – Wir sind ein inhabergeführtes Familienunternehmen, Entscheidungen fallen schnell und oberstes Ziel ist, sich auf die Kundenbedürfnisse einzustellen. Wir sehen uns als Problemlöser, Dienstleister und als Partner unserer Kunden. Schnell, flexibel und zuverlässig. Unsere drei Standorte haben in Ihrer Ausrichtung sowohl Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede, die sich im Ergebnis gut ergänzen. Generell lösen wir Herausforderungen unproblematisch.

GLASWELT – Wie schätzen Sie Ihre künftige Geschäftsentwicklung ein?

Queitsch – Wir wollen langsam wachsen und kein Massenproduzent werden. Auf Marktveränderungen muss man kurzfristig reagieren, wobei unser Hauptgeschäft das Isolierglas bleiben soll. Dafür hat die Gruppe bereits eine zweite ISO-Linie für Formate bis 2800 x 5000 mm bei Forel bestellt.

GLASWELT – Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten aktuellen Trends in der Glasbranche?

Queitsch – Die DIN 18008 hat uns einige Veränderungen gebracht. Der Bedarf an vorgespannten Gläsern sowie an VSG wird weiter stark steigen. Und den Gestaltungsmöglichkeiten von Glas für den Innenbereich sind nahezu keine Grenzen gesetzt.

Die Fragen stellte Matthias Rehberger