

bauelement+ technik

Die Fachzeitschrift für Fachhandel, Handwerk und Planer

Haustüren

Visitenkarte des Eigenheims

Nach dem Lesen weitergeben: *LEBO S.6!*

- PM & Technik
- Vertrieb Inland
- Vertrieb Export
- Betriebsleitung
- Sonstige

39

VFF:
**Lange folgt
auf Tschorn**

BAU 2019:
**Größer als
je zuvor**

Neue Rubrik:
**Smarte Gebäude
entwickeln sich**

kurz gemeldet

Seinen **Katalog 2019** hat jetzt der **Türhersteller Lebo** veröffentlicht. Darin zu finden sind zwei neue Tür-Serien und eine neue Oberfläche, dazu neue Accessoires und Wohnideen, die mittels Milieubildern vermittelt werden. Die vier Stilwelten des Herstellers wurden nach eigenen Angaben im Katalog konsequent fortgeführt. Neben dem 2018 neu gestalteten Ganzglassortiment, können Fachhändler auch Türdrücker in einer Bestellung gleich mitliefern lassen. Den neuen Katalog gibt es in deutscher und englischer Sprache, die Vorgängerversion auch in Französisch mit passendem Neuheitenprospekt. Das 144-seitige Werk kann unter www.lebo.de unter Service/Downloads heruntergeladen werden.

Anfang November haben die acht Teilnehmer des 8. Lehrganges zum **Technischen Fachkaufmann für Bauelemente des ZHH-Bildungswerks** erfolgreich die letzte Hürde genommen und die mündliche Abschlussprüfung gemeistert. Diese berufliche Fortbildung wird berufsbegleitend durchgeführt und ist auf circa 1,5 Jahre angelegt. Während dieser Zeit finden fünf einwöchige praxisorientierte Seminarteile im Blockunterricht statt. Zwischen den Seminarteilen belegen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein Fernstudium, das den Lehrstoff ergänzt beziehungsweise vertieft. Der nächste Lehrgang startet in der Woche vom 13. bis zum 17. Mai 2019 und wird auch von der EDE-Stiftung spendiert. Anmeldungen werden gern vom ZHH-Bildungswerk entgegen genommen.

Die **Unternehmensgruppe Krapp** hat zum 1. November eine **Verkaufsniederlassung in Berlin eröffnet**. Unter der Leitung von Andreas Lüth bearbeiten vier Mitarbeiter den Raum Berlin und planen, projektieren, verkaufen und montieren Bauelemente.

Krapp setzt mit dieser Neugründung seinen Expansionskurs fort – das Lohner Unternehmen mit insgesamt 120 Millionen Euro Jahresumsatz und 500 Mitarbeitern projiziert inzwischen bundesweit Tore und Türen. Die Unternehmensleitung schildert für den Sortimentsbereich Bauelemente ihren ehrgeizigen Wachstumspfad: In den kommenden fünf Jahren den Umsatz auf 50 Millionen Euro zu steigern und 50 neue Arbeitsplätze zu schaffen.

Plan-One, ein Start-up, das als **Initiative von Schüco International gegründet** wurde, um Services von Architekten für Architekten zu entwickeln, geht mit seiner gleichnamigen interaktiven Such- und Vergleichsplattform für Architekten und Planer nach Zielgruppentests optimiert und mit neuen Funktionen an den Markt. Die Plattform ermöglicht laut Unternehmensangaben das schnelle Auffinden und herstellerübergreifende Vergleichen von Bauprodukten und schlägt so die digitale Brücke zwischen Planern und Herstellern im Bauwesen.

Akteure der Immobilienwirtschaft haben sich auf die **Gründung der „Initiative Digitaler Türzugang“**, kurz IDiT, verständigt. Die Initiative verfolgt drei Hauptziele: Sie will sich für Aufklärung über digitale Türzugangssysteme einsetzen, Geschäftsmodelle über Einzelinteressen hinweg aus wirtschaftlicher, technischer und rechtlicher Sicht untersuchen und sich für einheitliche technische und rechtliche Standards für digitale Türzugangssysteme einsetzen. Ein Konzeptpapier wurde bereits verabschiedet. Zu den beteiligten Gründungsunternehmen gehören Deutsche Wohnen, Kiwi, Schindler Deutschland, Gegenbauer, Greenberg Traurig, Prüm, Garant, Immobilien Service Deutschland, Abus und Hager Group mit Türsprechanlagen der Marke Elcom.

Assa Abloy übernimmt Lorient in Großbritannien



Foto: Screenshot

Einen führenden Entwickler und Hersteller von Hochleistungs-Türdichtungssystemen mit Sitz in Großbritannien hat Assa Abloy mit Lorient übernommen. Die Hälfte des Umsatzes erwirtschaftet das Unternehmen außerhalb Großbritanniens und der EU. „Ich freue mich sehr, Lorient und seine Mitarbeiter in der Assa Abloy-Gruppe willkommen zu heißen. Diese Übernahme setzt unsere Strategie fort, unsere Position in den reifen Märkten durch ergänzende Produkte und Lösungen in unserem Kerngeschäft zu stärken“, sagt Nico Del-

vaux, Präsident und CEO von Assa Abloy.

Lorient ist nach Unternehmensangaben aufgrund seiner starken Position im britischen Brandschutzmarkt eine attraktive Ergänzung für den Unternehmensbereich EMEA. „Damit können wir ein umfassendes Türdichtungsportfolio und Fingerschutzlösungen von Planet GDZ anbieten, die wir Anfang dieses Jahres erworben haben“, sagt Neil Vann, Executive Vize Präsident und Leiter der Division EMEA. 1979 gegründet, beschäftigt Lorient heute rund 135 Mitarbeiter. Der Hauptsitz befindet sich in Newton Abbot, Devon/Großbritannien. Der Umsatz für 2018 wird voraussichtlich rund 19 Millionen Britische Pfund (umgerechnet 21,13 Millionen Euro) betragen. ■

Gira hat einen Showroom in Sankt Petersburg eröffnet



Foto: Gi-Land

Mit der Eröffnung eines Showrooms im russischen Sankt Petersburg (Foto) baut Gira, Radevormwald, seine internationale Präsenz weiter aus. „Durch diese Repräsentanz vor Ort und die damit verbundene Nähe zu potenziellen Kunden im Nordwesten Russlands wollen wir uns diesen wichtigen Teil des russischen Markts besser erschließen und so insgesamt unseren Marktanteil vergrößern“, meinen Guido Schmitz, Leiter des Vertriebs

Süd-, Mittel- und Osteuropa, und Alexander Epifanov, Geschäftsführer der russischen Gira-Vertretung „Gi-Land“. Die Metropole gilt mit über fünf Millionen Einwohnern nach Moskau als das zweitwichtigste Zentrum der Bautätigkeit in der Russischen Föderation. Mit der Ausstellung im Herzen der Stadt will der Mittelständler seine Marke bei Bauherren, Architekten und Immobilienentwicklern bekannter machen. Gira ist seit circa 1995 im russischen Markt aktiv, repräsentiert durch die Handelsvertretung „Gi-Land“ mit Sitz in Moskau sowie Niederlassungen in vier weiteren Städten. ■