

Lindabdirect



Das Magazin von Lindab – Lösungen, die das Bauen einfach machen

Januar 2011

Ventilation • Innenklima • Gebäudesysteme • Baukomponenten

www.lindabgroup.com

Effiziente Energielösungen – heute und in Zukunft

Lindab Trollhättan
Neue Filiale eröffnet

Lindab Rainline Center
massenweise Vorteile

Spannende Architektur
mit Lösungen von Lindab-Astron

Neue Strategie
Kundennutzen satt

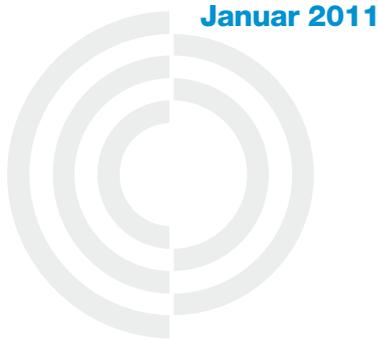
30 % geringere Energiekosten
mit dem neuen Konzept eHybrid



 Lindab

 Lindab®

Wir vereinfachen das Bauen



Januar 2011

Lindabdirect®

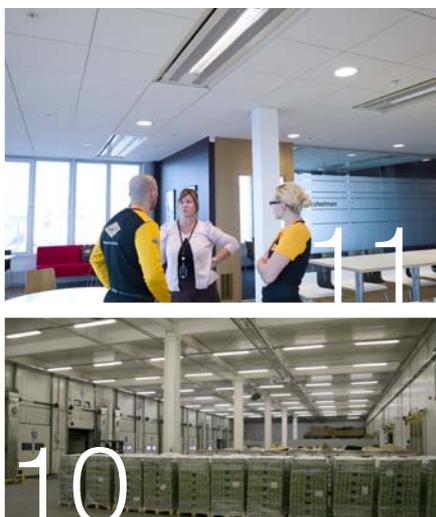
Ventilation • Innenklima • Gebäudesysteme • Baukomponenten

Lindab Direct ist ein Magazin für Lindab-Kunden und andere Interessenten.
 Auflage: Insgesamt ca. 22.000 Exemplare in mehreren Sprachen.
 Verantwortlicher Herausgeber: Anders Persson. Produktion: Repetera AB.
 Übersetzungen: Amesto Translations.
 Ohne schriftliche Genehmigung von Lindab darf der Inhalt nicht vervielfältigt werden.
 © Lindab 2011. www.lindabgroup.com. Foto © Lindab, falls nicht anders angegeben.

Kurzmeldungen

- 5 Konzernnotizen und Börseninformation
- 21 Kurzmeldungen aus unseren Geschäftsbereichen

Das Umschlagbild zeigt die Galeriefassade des Gebäudekomplexes Lindholmspiran 3, für den Lindab das komplette Luftleitungssystem und sämtliche Kühlbalken geliefert hat (Artikel auf Seite 12).



Artikel

- 7 Herzlichen Glückwunsch Trollhättan!
Lindabs neue schwedische Filiale setzt ganz auf „vereinfachtes Bauen“
- 8 Nähe, neue Märkte und Produkte
Lindabs Konzernleitung präsentiert aktualisierte Strategie mit deutlichem Kundennutzen
- 10 Kühlhaus in Moskau
Neues Kühlterminal und Logistikcenter stärken Moskaus Distributionskette
- 11 eHybrid – bedarfsgesteuertes Raumklima
Unabhängiger Fachplaner weist 30 % geringeren Energieverbrauch mit eHybrid nach
- 12 Hohe Anforderungen und gute Erfahrungen
Älvstranden Utveckling und EU Ventilation wählen Lindab für weiteres Projekt
- 14 Kundenorientierte Lösungen
Climat Tre Län und Peab Schweden erhalten verschiedene Produktsysteme, aber gleichguten Service
- 16 Lust an bautechnischen Herausforderungen
Lindab-Astron trägt zu spannenden architektonischen Lösungen eines französischen „Life Science“-Konzerns bei
- 17 „Einfamilienhaussystem Lindab“
Lindab Polen präsentiert neuen „Fertigbausatz“, bei dem Energie, Qualität und schnelle Montage im Mittelpunkt stehen
- 18 Rainline Center – näher, schneller
64 neue Rainline Center in MOE bieten Fachhändlern, Lüftungsinstallateuren und Spenglern massenweise Vorteile
- 20 Markante Leistungsverbesserungen mit besserer Luft
Dozent Geo Clausen von der dänischen DTU berichtet, wie gutes Raumklima die Leistungsfähigkeit erhöht
- 21 Maßgeschneiderte Fassade
Südschwedisches Hotel erstrahlt in neuem Glanz – dank maßgeschneiderter Fassadenlösung von Lindab

Wie gewohnt durfte Lindab auch beim diesjährigen letztjährigen Tennisturnier Swedish Open in Båstad nicht fehlen. An Lindabs Ausstellungsstand sorgte ein geschickter Jongleur für atemberaubende Unterhaltung. Mehrere Bälle gleichzeitig in der Luft zu halten und dabei nie die Kontrolle zu verlieren – darum geht es auch bei gutem Kundensupport.

Eine gute Grundlage für unsere neue Vision

Einem Sprichwort zufolge soll man einen Menschen nicht an seinen Worten, sondern an seinen Taten messen. Ich bin davon überzeugt, dass dies auch auf Organisationen und Unternehmen zutrifft. Diese Ausgabe von Lindab Direct enthält eine Reihe von positiven Aussagen von Kunden und Partnern mit einer eindeutigen Botschaft. Die täglichen Bemühungen und Initiativen unserer Mitarbeiter zur Vereinfachung von Konstruktionen sind der entscheidende Unterschied bei der Verbesserung der Effizienz und in der Folge der Rentabilität unserer Kunden.

Darauf bin ich natürlich stolz. Ich bin auch davon überzeugt, dass unsere gesamte Organisation dadurch einen weiteren Schub erhält, den Anforderungen der Kunden allerhöchste Bedeutung beizumessen. Die Kernwerte von Lindab (einfacher Bauen, Bodenständigkeit und Ordnung) stehen schon seit der Gründung von Lage Lindh im Mittelpunkt unseres Denkens. Die erste Produktidee stand ganz im Zeichen des Versuchs, den Alltag von Spenglern und Baumeistern zu vereinfachen. Unter diesem Leitstern haben wir seitdem unsere Arbeit verrichtet. Unser Programm für soziale Verantwortung und Nachhaltigkeit (Lindab Life) beinhaltet wichtige Hinweise, Werkzeuge und Richtlinien, mit deren Hilfe wir die Interessen unserer Kunden nicht aus den Augen verlieren, aber dennoch als verantwortungsbewusster und engagierter Arbeitgeber in unserer Gesellschaft auftreten. In diesem Zusammenhang dürfen wir nicht vergessen, dass einer unserer wichtigsten Beiträge darin besteht, Produkte mit einer aus Lebenszyklusperspektive bestmöglichen Effizienz zu fertigen – sowohl in wirtschaftlicher als auch ökologischer Sicht. Gute Beispiele hierzu finden Sie auf Seite 11, auf der unser neues Konzept eHybrid vorgestellt wird, und im Bericht zur Green-Building-Zertifizierung auf den Seiten 12 und 13.

Auf den folgenden Seiten haben wir auch andere gute Beispiele dafür zusammengestellt, wie Lindab arbeitet und wie wir versuchen, zum Erfolg unserer Kunden beizutragen. Im Rahmen unserer aktualisierten Strategie sind wir außerdem bemüht, das Angebot von Lindab weiter zu verbessern.

Diese neue Strategie zielt darauf ab, die unseren Kunden und Partnern angebotenen Vorteile auf der Grundlage von drei grundlegenden Eckpfeilern auszubauen. Wir erweitern unser Sortiment dahingehend, dass jeder einzelne Geschäftsbereich die Produkte, Dienstleistungen und Lösungen anbieten kann, die unsere jeweiligen

Kundengruppen brauchen und nachfragen. Nur so können wir uns als einzige Anlaufstelle unserer Kunden weiter verbessern. Zweitens werden wir unsere Präsenz und Nähe auf vorhandenen und neuen Märkten stärken und so die Verfügbarkeit der Produkte von Lindab verbessern. Nicht zuletzt werden wir auf der Grundlage unserer Produktentwicklung neue Produkte vorstellen, die uns dabei helfen, das Bauen zu vereinfachen sowie zu Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung beizutragen.

In Verbindung mit der Aktualisierung unserer Strategie haben wir auch eine neue Vision für Lindab formuliert. Wir werden bemüht sein, unsere Stellung ständig auszubauen und *„bei den Lindab-Kernprodukten europaweit der bevorzugte Partner von Bauprofis zu sein“*.

Ich bin davon überzeugt, dass wir mit unserer neuen Strategie, den Kernwerten unseres Unternehmens und der Konzentration auf die Anforderungen und Wünsche unserer Kunden über eine gute Ausgangsposition zur Verwirklichung unserer neuen Vision verfügen.

Auch wenn jetzt, Anfang Dezember, positive Anzeichen in einigen unserer Märkte zu erkennen sind, ist es dennoch schwer abzuschätzen, wann eine gesamtwirtschaftliche Erholung eintreten wird. Trotz der Wirtschaftskrise haben wir nichts unversucht gelassen, unseren Service und Support aufrecht zu erhalten und sogar zu stärken. Im Rahmen unserer neuen Strategie und Vision schlagen wir jetzt eine neue Seite auf, die unseren Kunden und auch uns hoffentlich bessere Geschäfte bringen wird.

Abschließend möchte ich mich bei allen Kunden und Mitarbeitern für das ablaufende Jahr bedanken und Ihnen allen ein erfolgreiches Neues Jahr wünschen.



David Brodetsky
Geschäftsführer und Konzernchef
Lindab AB



„bei den Lindab-Kernprodukten europaweit der bevorzugte Partner von Bauprofis zu sein“.

Lindab in Kürze

Lindab entwickelt, produziert und vermarktet Produkte und Systemlösungen aus Dünnsblech und Stahl für **vereinfachte Bauprozesse** und **verbessertes Innenraumklima**.

Der Konzern ist in drei Geschäftsbereiche unterteilt: Ventilation, Building Components und Building Systems. Die Produkte zeichnen sich durch hohe Qualität und einfache Montage aus. Diese Leistungsmerkmale, der Fokus auf Energieeinsparungen und Umweltfreundlichkeit und der hohe Servicegrad tragen zweifellos zu gesteigertem Kundennutzen bei.

Der Konzern mit seinen ca. 4 500 Mitarbeitern in 31 Ländern setzte vergangenes Jahr (2009) 7 019 Mio. SEK um. Der hauptsächliche Absatzmarkt sind die Firmen der Baubranche. Sie machen 80 Prozent des Verkaufs aus, während die restlichen 20 Prozent im kommunalen Wohnungsbau erwirtschaftet werden. Im Jahr 2009 erzielte man 42 Prozent des Umsatzes in Skandinavien, 21 Prozent in MOE/GUS (Mittel- und Osteuropa/ehemalige Sowjetunion) und 32 Prozent in Westeuropa. Die übrigen 5 Prozent stammten aus den restlichen Märkten.

Lindab ist unter dem Kürzel LIAB als Large Cap an der Nasdaq OMX Nordic Exchange, Stockholm, notiert. Die größten Aktieninhaber sind Ratos, Sjötte AP-fonden und Skandia Liv.

Geschäftsbereiche

Ventilation

Luftleitungen mit Zubehör sowie Raumklimalösungen zum Belüften, Kühlen und Heizen von Gebäuden.

Building Components

Produkte und Systeme aus Dünnsblech für die Dachentwässerung, Fassaden- und Dachbekleidungen und Stahlprofile für Wand-, Dach- und Geschossdeckenkonstruktionen.

Building Systems

Vollständige, montagefertige Stahlgebäudesysteme. Zum Leistungsumfang gehört die gesamte Außenkonstruktion einschließlich Tragwerk, Wänden und Zubehör.



Lindab fördert Chancengleichheit

Lindab Life, Lindabs Programm zur unternehmerischen Sozialverantwortung, kommt in unterschiedlichem Gewand daher. Ein anschauliches Beispiel dafür, wie Lindab sich für die Gesellschaft einsetzt, ist Lindab in Tschechien. Dort unterstützt man C4C – *Chance 4 Children* –, eine Organisation, die die Lebensbedingungen von Kindern in Kinderheimen und anderen Institutionen verbessern will. „Es gibt unzählige Möglichkeiten, Menschen in Not zu helfen, da fällt die Wahl nicht immer leicht“, kommentiert Karel Kleinmond. „Dass wir uns für Chance 4 Children entschieden, lag daran, dass ich die Organisation und ihr großes Engagement schon lange kannte. Örtliche Organisationen und Initiativen zu fördern, die sich für eine bessere Gesellschaft einsetzen, ist für uns nur natürlich.“

„Ich traf den charismatischen Gründer und Vorsitzenden Manfred Franke und sein Team erstmals vor ca. 7 Jahren und war sofort davon fasziniert, mit welchem Enthusiasmus diese Leute Kindern in Not helfen“, setzt Kleinmond fort. „Kurz darauf begannen meine Frau und ich, die Organisation mit Spenden zu unterstützen und uns ehrenamtlich bei verschie-

denen Veranstaltungen zu engagieren. Ich erhielt tiefe Einblicke in die Arbeit des Vereins, sodass ich wusste, dass C4C der richtige Partner für Lindab sein würde.“

Chance 4 Childrens Aktivitäten sind in drei verschiedenen Programmen zusammengefasst – Robin Hood, Springboard to Life und Dr. Clown. „Der Grundgedanke hinter dem Robin-Hood-Programm ist genauso einfach und alt wie die Legende selbst. Wir nehmen von denen, die im Überfluss haben, und geben es an Bedürftige weiter“, erklärt Manfred Franke lächelnd. „Durch multinationale und örtliche Unternehmen erhalten wir Zugang zu einem großen Überschusslager an Kleidern, Essen und Haushaltsgegenständen, die direkt von den Kindern und ihren Institutionen verwendet oder von uns verkauft werden. Über die Verkäufe haben wir bisher einen Fond von mehr als 12,2 Mio. EUR erwirtschaftet, mit dem wir Ausbildungsprogramme für die Kinder oder Maßnahmen zur Verbesserung ihrer Wohnsituation finanzieren. Springboard for Life geht davon aus, dass jedes Kind ein Recht auf Ausbildung hat. Mit diesem Programm bieten wir Kindern in Institutionen

ergänzende Ausbildungen, um ihre Integration in die Gesellschaft zu erleichtern. Und mit Dr. Clown wollen wir das Leben schwer kranker Kinder in Krankenhäusern erträglicher gestalten.“

Lindab unterstützt C4C seit 2008, zunächst durch den Erwerb des jährlichen Wohltätigkeitskalenders und Beiträgen zu den Werbekampagnen für Dr. Clown. Als 2009 die Finanzkrise zuschlug, reduzierten viele Unternehmen ihre Spenden oder stellten die Zahlungen ganz ein. „Wir sahen dies als Möglichkeit, unser Engagement zu steigern und C4C-Fördermitglied zu werden, d. h. regelmäßig Spenden zu überweisen“, schließt Kleinmond ab. „Wir spenden keine astronomischen Summen, aber dass die Beträge jeden Monat auf dem Konto von C4C eingehen, ermöglicht dem Team langfristige Planung. Bei C4C können wir sicher sein, dass unser Geld ankommt und effizient und sinnvoll verwendet wird. Deshalb wollen wir unser Engagement weiter ausbauen und unsere Mitarbeiter direkt in die verschiedenen Aktivitäten von C4C einbeziehen. Dies ist ganz im Sinne von Lindab Life.“



Durch die Förderung der tschechischen Kinderhilfsorganisation Chance 4 Children trägt Lindab dazu bei, dass Kinder, die in Institutionen leben oder schwer krank sind, einen besseren Start ins Leben erhalten.



Lindab Life fasst Lindabs langfristiges Engagement für Kunden, Mitarbeiter, die Gesellschaft und nicht zuletzt die Umwelt zusammen.

Produktentwicklung und Qualität, Umweltschutz, Mitarbeiterfragen und soziale Fragen stehen ganz oben auf der Tagesordnung von Lindab. Ziel ist es, diese Bereiche in Lindabs tägliche Arbeit einzubinden, um sie umweltfreundlich und sozial nachhaltig zu gestalten.

Neue HR-Leiterin will Lindab-Geist fördern

Christina Imméll ist seit Kurzem neue HR-Leiterin der Lindab-Gruppe und sitzt auch in Lindabs Konzernleitung. Zuvor war sie bei IKEAs Industriekonzerne Swedwood mit ähnlichen Aufgaben betraut. „Als man mir die Stelle bei Lindab anbot, hatte ich eigentlich überhaupt kein Interesse an einer beruflichen Veränderung. Dass ich mich doch zu diesem Schritt entschied, lag daran, dass ich die Möglichkeit erhielt, die übergreifende HR-Arbeit in einem in großen Teilen marktführenden und internationalen Unternehmen weiterzuentwickeln. Einem Unternehmen mit deutlichen Kernwerten und starken, stolzen Traditionen“, erzählt Christina Imméll enthusiastisch, als wir sie in ihren ersten Wochen bei Lindab interviewen.

„Die HR-Arbeit bei Lindab soll zur Gesamtheit beitragen und zur Umsetzung der Unternehmensstrategie. Da die Konzernleitung unsere Mitarbeiter als wichtigste Ressource des Unternehmens sieht, ist es von großer Bedeutung, dass sie aktiv zur Priorisierung unserer HR-Bereiche beiträgt“, meint Frau Imméll. „Dies entspricht den Zielen der übergreifenden HR-Arbeit, bei denen es im Grunde darum geht, die Organisation und alle Vorgesetzten dabei zu unterstützen, die 'richtigen' Mitarbeiter auf Lindab aufmerksam zu machen, sie zu rekrutieren,

weiterzuentwickeln und langfristig an das Unternehmen zu binden. Unter den 'richtigen' Mitarbeitern verstehen wir solche, die die richtigen Werte und die passende Kompetenz mitbringen. Je besser wir diese Aufgabe erfüllen, desto besser können wir unsere Kernwerte umsetzen, bei denen der Fokus ganz klar auf 'vereinfachtem Bauen' liegt. So ermöglichen wir unseren Kunden, effizienter und erfolgreicher zu arbeiten“.

„**Wir wissen**, dass Mitarbeiter mit der richtigen Einstellung und den richtigen Werten schon seit langem einer der Erfolgsfaktoren von Lindab sind“, setzt sie fort. „Da das Unternehmen nicht zuletzt aufgrund von Firmenübernahmen wächst, wird es immer wichtiger, auf einfache und konkrete Weise klarzustellen, was die Kernwerte des Unternehmens für die tägliche Arbeit bedeuten.“ Das Ergebnis ist eine neue, kurzgefasste Beschreibung des „Lindab-Geistes“, der in direkter Beziehung zu den drei Kernwerten des Konzerns steht: Vereinfachtes Bauen, Bodenständigkeit sowie Ordnung und Klarheit.

„Die Beschreibung wird in verschiedenen Zusammenhängen zum Einsatz kommen und einen wichtigen Teil des Dialogs mit Mitarbeitern und Kunden bilden. Wir arbeiten nun daran, konkrete



Christina Imméll ist neue HR-Leiterin im Lindab-Konzern und somit Nachfolgerin von Anders Persson, der nun in den Ruhestand geht.

Formen zu finden, um den Lindab-Geist im gesamten Konzern umzusetzen. Ziel ist es, dass alle Mitarbeiter in unseren 31 Ländern den Lindab-Geist verstehen, verinnerlichen und umsetzen, der schon heute große Teile unseres Konzerns trägt“, fasst Imméll das Konzept zusammen.

*HR, Human Resources, d. h. Personalwesen.

Drittes Quartal mit starken Zahlen

Lindabs Zwischenbericht für das dritte Quartal 2010 zeigt eine finanzielle Entwicklung auf, die die Trends und Erwartungen des Konzerns bestätigt. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stieg der Umsatz um 3 % auf 1 881 Mio. SEK (1 825). Beim Betriebsergebnis EBIT konnte eine Verbesserung um 46 % auf 212 Mio. SEK (145) verzeichnet werden. Für den Zeitraum Januar bis September 2010 zeigt der Bericht einen Abfall der Verkaufszahlen um 11 %, gleichzeitig aber einen leichten Anstieg des Betriebsergebnisses EBIT und eine Verbesserung der EBIT-Marge auf 5,6 % (4,9).

Am Ende des zweiten Quartals 2010 konnte der Konzern organisches Wachstum verzeichnen. „Um Währungskurseinflüsse und Akquisitionen bereinigt, hatten wir einen höheren Umsatz als im Vorjahreszeitraum“, erklärt Nils-Johan Andersson. „Wir sehen auch, wie sich der Trend zu steigenden Volumen im dritten Quartal 2010 fortgesetzt hat. Dieser gesteigerte Auftragseingang wird sich auf unsere Umsatzzahlen im vierten Quartal 2010 und im ersten Quartal 2011 auswirken. Am Ende des zweiten und Anfang des dritten Quartals stiegen die Stahlpreise so drastisch, dass wir die Preissteigerungen nicht ausgleichen konnten, sondern an unsere Kunden weitergeben mussten.“

Die stärkste Nachfrage lässt sich im Geschäftsbereich Building Components verzeichnen. „Dies erklärt sich hauptsächlich dadurch, dass der Geschäftsbereich ca. 50 % seines Umsatzes im Wohnbau erwirtschaftet – dem Sektor, bei dem die deutlichsten Nachfragersteigerungen zu verzeichnen sind“, meint Andersson weiter. „Wir sehen auch positive Zeichen auf dem russischen und mitteleuropäischen Markt, was zu einem Aufschwung für Building Systems und entsprechenden Auftragssteigerungen geführt hat. Diese Geschäfte werden sich jedoch erst im vierten Quartal in unseren Zahlen widerspiegeln, da die Durchlaufzeiten bei den Stahlgebäudesystemen länger sind.“ Was die geografischen Märkte betrifft, so zeigt Schweden den deutlichsten Aufwärtstrend. „Dass wir in Schweden den derzeit vielleicht stärksten Markt Europas haben, ist für Lindab natürlich positiv, schließlich ist Schweden

unser größter Einzelmarkt“, so Andersson. „Die zu erwartenden allmählichen Nachfragersteigerungen und das Wachstum vor allem auf dem Wohnbaumarkt sind Teil einer Entwicklung, die wir bei unseren Einschätzungen berücksichtigt haben. Bei unserem Hauptmarkt, dem gewerblichen und industriellen Sektor (Non-residential), gehen wir davon aus, dass wir erst in der zweiten Jahreshälfte 2011 einen Aufschwung sehen. Hier liegt der wichtigste Markt der Geschäftsbereiche Ventilation und Building Systems, und auch wenn Building Systems gute Zuwachsraten verzeichnen wird, dürfen wir doch nicht vergessen, dass die Ausgangslage nicht optimal ist. Der Trend ist somit deutlich: Building Components zeigt gute Wachstumsraten, während sich die verbesserte Marktsituation bei Ventilation noch nicht in den Zahlen widerspiegelt. Bei Building Systems stehen uns wie gesagt gute Wachstumsraten und gute Auftragszahlen bevor, vor allem dank der Entwicklungen auf dem russischen Markt.“

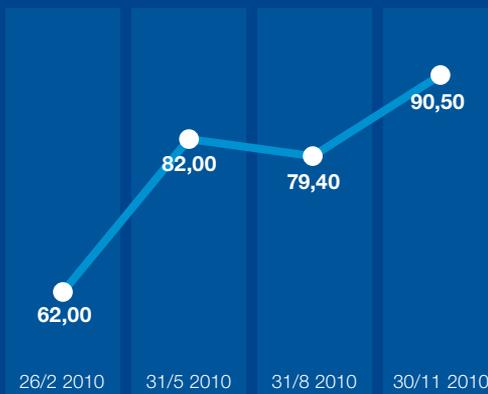
„Die Verbesserung der Ergebnisse, die der Zwischenbericht für das dritte Quartal zeigt, freut uns natürlich sehr“, fährt Andersson fort. „Dies erklärt sich nicht zuletzt dadurch, dass wir es geschafft haben, die Kontrolle über die Kostenentwicklung zu behalten – ein Punkt, auf dem auch in Zukunft unser Augenmerk liegen wird –, aber auch durch die erwähnten Volumensteigerungen. Der Cashflow liegt unter dem Wert des Vorjahreszeitraums. Dies liegt daran, dass derzeit mehr Kapital „arbeitet“, in erster Linie aufgrund höherer Stahlpreise und größerer Lagerbestände. Wir erwarten aber eine Normalisierung der Cashflow-Werte bis Ende 2010. Abschließend möchte ich betonen, welche Bedeutung unsere neue Strategie hat. Hier konzentrieren wir uns auf unsere drei Kernbereiche: in erster Linie runde Luftleitungssysteme mit Lindab Safe, dann das Dachentwässerungssystem Rainline und schließlich unsere großen Stahlgebäudesysteme von Lindab-Astron. Diese Priorisierung wird ausschlaggebend für die weitere positive Entwicklung von Lindab sein.“



Das Dachentwässerungssystem Rainline, das runde Luftleitungssystem Lindab Safe und Lindab-Astrons große Stahlgebäudesysteme bilden die Kernbereiche für die weitere Entwicklung von Lindab.

Die Lindab-Aktie

Kursangaben in SEK



Kennzahlen 2010

Zwischenbericht Januar – Sept. 2010
(Entspr. Vorjahreszeitraum in Klammern)

Umsatz	4 830 Mio. SEK (5 417)
Betriebsergebnis (EBIT)	272 Mio. SEK (267)
EBIT-Marge	5,6 % (4,9 %)
Cashflow	67 Mio. SEK (474)
Börsenwert per 30.11.2010	7 151 Mio. SEK

Kalendarium 2011

Zwischenbericht, 4. Quartal, 2010 und Abschlussbericht 10. Februar, 2011
Zwischenbericht Jan.–März, 1. Quartal, 2011 28. April, 2011



Ein weiterer weißer Fleck auf der Karte wird blau –
„vereinfachtes Bauen“ mit Lindab auf Expansionskurs

Herzlichen Glückwunsch Trollhättan!

WAS | Einweihung der ersten neuen Lindab-Filiale in Schweden seit 1991

WO | Trollhättan, Schweden

„Weiße Flecken“ auf der Lindab-Karte aufzuspüren und zu beseitigen, gehört zur neuen Lindab-Strategie. Die Einweihung der Filiale in Trollhättan ist ein gutes Beispiel dafür, wie Lindabs Distributionsnetz das Konzept des vereinfachten Bauens verbreitet. Bei den Einweihungsfeierlichkeiten selbst drehte sich aber alles um gutes Essen, Spiel und Spaß, Produktdemonstrationen, Führungen durch die Räumlichkeiten und nicht zuletzt geselliges Beisammensein und Fachsimpeleien zwischen Kollegen.

Die neue Filiale in Trollhättan liegt genau zwischen den Filialen Göteborg, Skövde und Karlstad. „Auf der Lindab-Karte war hier ein weißer Fleck“, erklärt Filialleiter Niklas Selin. „Früher hatten wir eine Filiale in Uddevalla, die von vielen schmerzlich vermisst wird. Sie und viele andere, die an marktführenden Bau- und Lüftungslösungen interessiert sind, sprechen wir nun mit unserer neuen Filialen in Trollhättan an.“

Und an Interesse von Lüftungsbauern, Installateuren und Bauunternehmen hat es seit der Eröffnung im Sommer 2010 nicht gemangelt. „Die Resonanz ist mehr als positiv, und wir haben schon jetzt zahlreiche neue Stammkunden, die unseren Service und unser Produktangebot schätzen. Unsere hohe Qualität, die leicht zu montierenden Produkte, unser Service und der tech-

nische Support bilden eine gute Ausgangslage im Wettbewerb mit anderen Anbietern, davon bin ich überzeugt.“

Lindab Trollhättan führt ein komplettes Sortiment an Lüftungs- und Baukomponenten, die zum großen Teil in den ansprechenden Verkaufsräumen ausliegen. Durch ein spezielles Anliefersystem wird sichergestellt, dass Kunden in einem Radius von ca. 70 bis 80 km um Trollhättan herum bequem beliefert werden.

Als Lindab Direct einige der anwesenden Kunden um Kommentare bittet, wird deutlich, wie gut die neue Filiale angenommen wird. „Wir sind schon länger Lindab-Kunden, aber bisher nur, wenn wir Baustellen in Göteborg hatten. Dann haben wir unser Material von der dortigen Filiale bezogen“, so Lasse Andersson von EU Installation. „Aber da Trollhättan und Uddevalla unsere Haupteinsatzgebiete sind, sind wir sehr froh über die neue Filiale. Sie fördert außerdem den örtlichen Wettbewerb.“

„Super, dass wir jetzt Lindab vor Ort haben“, meint auch Spengler Klas Segerqvist von Lindbergs Plåtslageri in Trollhättan. „Wir werden Lindabs Sortiment und Blechqualitäten auf Herz und Nieren prüfen.“

„Endlich eine Lindab-Filiale vor Ort“, freut sich Stefan Andersson von der Spenglerei Häggners Plåt. „Wir waren schon öfter hier und sind sehr zufrieden.“



Filialleiter Niklas Selin (Mitte) und sein Team hatten bei der offiziellen Einweihung der Filiale am 2. September 2010 alle Hände voll zu tun. Zu seiner Linken Lasse Andersson, EU Installation, der sich darüber freut, dass es Lindab nun auch in Trollhättan gibt.



Überarbeitete Strategie für den Lindab-Konzern

Kundenfokus – Nähe, neue Märkte und Produkte

WAS | Lindabs neue Strategie wird in allen Geschäftsbereichen Kundennutzen schaffen – Ventilation, Building Components und Building Systems

Seitdem Lindab zum letzten Mal seine Vision und Strategie unter die Lupe genommen hat, sind acht Jahre vergangen. „Im Hinblick auf die Veränderungen und Entwicklungen, die der Konzern seitdem durchlaufen hat, und auch auf das dramatische wirtschaftliche Klima kamen wir 2009 und Anfang 2010 zu dem Schluss, dass es an der Zeit war, die Strategie erneut zu überarbeiten“, erklärt Konzernchef David Brodetsky. „Die Überarbeitung der Strategie ist jetzt abgeschlossen, und auch wenn sich die Umsetzung von Geschäftsbereich zu Geschäftsbereich unterscheidet, so ist die Grundidee doch dieselbe: Wir wollen das Bauen vereinfachen.

Die Strategie soll keine komplette Neuerung, sondern vielmehr eine Aktualisierung darstellen. „Auch wenn wir offiziell von unserer neuen Strategie sprechen, handelt es sich doch nur um eine logische Fortsetzung unserer Bemühungen, das Leben unserer Kunden einfacher zu gestalten und ihnen Effizienz- und Rentabilitätssteigerungen zu ermöglichen“, so Brodetsky weiter. „Die Strategie soll Lindabs Stärken fördern und Schwächen beseitigen. Durch kontinuierliche Verbesserungsmaßnahmen und die Weiterentwicklung unserer Stärken schaffen wir ein besseres, interessanteres Angebot für unsere Kunden.“

Betrachtet man die neue Strategie aus Konzernperspektive, sind ein Ausbau der Distribution und ein erweitertes Produktangebot wichtige Punkte. „Unser Produktportfolio muss weiterentwickelt werden, um stets den Anforderungen des Marktes zu entsprechen. Gleichzeitig wollen wir durch den Ausbau des Distributionsnetzes mehr Nähe zum Kunden schaffen“, fasst Brodetsky die die neue Strategie zusammen. „Lassen Sie mich einige Beispiele nennen. Im Geschäftsbereich Ventilation wollen wir ein „One-Stop-Shop“ sein, d. h. ein Anbieter, bei dem Lüftungs- und Klimatechniker alle für die Arbeit erforderlichen Produkte finden. Im Geschäftsbereich Building Components liegt unser Schwerpunkt derzeit auf den Rainline Centers in Mittel- und Osteuropa. Wir erweitern unser Distributionsnetz, was sowohl Händlern als auch Kunden Vorteile in Form von verbesserter Nähe und optimiertem Service bringt. Die Center sind zudem ein Ausdruck für einen verstärkten Fokus auf den Wohnbau im Geschäftsbereich Building Components. Auch im Geschäftsbereich Building Systems bauen wir unser Distributionsnetz aus, gleichzeitig arbeiten wir an Produktsystemen für kleinere Gebäude.“

Im Geschäftsbereich Ventilation ist die neue Organisation jetzt dank des neuen Verkaufsleiters Mats Gärdfors vollständig. „Unsere Organisation hat somit die Stärke und Dynamik, die wir brauchen, um die neue Strategie zügig umzusetzen“, erklärt Anders Thulin, Geschäftsbereichsleiter

Ventilation. „Wir haben natürlich diverse Teilbereiche, an denen wir arbeiten möchten, der Schwerpunkt liegt aber ganz klar auf den grundlegenden Zielen des Geschäftsbereichs. Wir wollen weg von der Produktionsperspektive und hin zur Kundenperspektive. Sobald ein Kunde sich nach einem weiteren Produkt erkundigt, müssen wir uns die Frage stellen, wie wir dem Wunsch so effizient wie möglich nachkommen können. Zu glauben, was der Kunde will und dem Kunden wirklich zuzuhören und danach zu handeln – das sind zwei grundverschiedene Dinge. Damit unsere Kunden in den Filialen wirklich die Produkte vorfinden, die sie für die Arbeit brauchen, erweitern wir derzeit unser Sortiment und passen es an die Bedürfnisse des Marktes an. Auf diese Art und Weise hoffen wir außerdem, den Verkauf unserer Luftleitungssysteme – unser Kernprodukt – weiter ankurbeln zu können.“

Mehr Nähe zum Kunden durch mehr Filialen und Händler ist ein zentraler Punkt der neuen Strategie des Geschäftsbereichs. „Unsere 2010 eröffnete Filiale im westschwedischen Trollhättan ist ein gutes Beispiel dafür, wie wir die Nähe zum Kunden suchen“, so Thulin weiter. „Weiße Flecken auf der Lindab-Karte aufzuspüren, d. h. Gebiete, in denen unser Produkt- und Serviceangebot noch nicht präsent ist, steht ganz oben auf der Tagesordnung. Wir untersuchen derzeit, in welchen Regionen in West-, Mittel- und Osteuropa unser Distributionsnetz ausgebaut werden soll.“



Lindabs Konzernchef David Brodetsky und die Geschäftsbereichsleiter Anders Thulin (Ventilation), Peter Andsberg (Building Components) und Venant Krier (Building Systems) erläutern, wie Lindabs neue Strategie Vorteile für Lindabs Kunden schafft.

Dem Produktbereich Comfort kommt in der neuen Strategie eine besondere Rolle zu. „Auch hier sehen wir eine Expansion – sowohl was die Produkte als auch die geographischen Märkte angeht. Wir wollen Comforts Angebot auf mehr Märkten als bisher zur Verfügung stellen“, erklärt Anders Thulin. „Um dies zu erreichen, müssen wir unser Produktportfolio ausbauen, um den Bedürfnissen der Kunden außerhalb Skandinaviens gerecht zu werden. Abschließend möchte ich noch erwähnen, dass wir die Produkt- und Produktionsentwicklung kontinuierlich vorantreiben. Dies bietet unseren Kunden zahlreiche Vorteile, zum Beispiel kürzere Lieferzeiten, verbesserte Produkteigenschaften und nicht zuletzt umweltfreundliche Lösungen. Und dies sowohl aus Produktionsperspektive, zum Beispiel durch geringere Ausschussraten, als auch durch die laufende Lancierung energiesparender, umweltfreundlicher Produkte.“

Im Geschäftsbereich Building Components müssen wir zwischen Residential (Wohnbau) und Non-residential (gewerbliche Bauten) unterscheiden. „Wir werden unterschiedliche Ansätze für diese grundverschiedenen Segmente entwickeln“, erklärt Peter Andsberg, Geschäftsbereichsleiter Building Components. „Im Wohnbau wollen wir die Beziehungen zu beispielsweise Spenglern, Dachdeckern und Fachhändlern stärken und ihnen Zugang zu einem gut ausgebauten Netzwerk und breiten Produktangebot ermöglichen. Der Ausbau unseres Konzepts Rainline Center, den wir gerade in Mittel- und Osteuropa und dort vor allem außerhalb unserer etablierten geographischen Kernmärkte vorantreiben, ist ein Teil dieser Strategie. In diesem Segment streben wir starke Wachstumsraten an – zum einen durch Produkte wie Rainline und Coverline, zum anderen aber auch durch neue Liefersysteme wie Rainline Express und unser neues Rainline Expertenteam. Alle Maßnahmen zielen auf eines ab: die Erleichterung des Alltags unserer Kunden.“

Auch im Segment gewerbliche Bauten wird angestrebt, die Beziehungen zu den Zielgruppen, d. h. Bauunternehmen und größeren Baufirmen, zu stärken. „Hier konzentrieren wir uns auf die acht Kernmärkte, auf denen wir bereits etabliert sind – die vier skandinavischen Länder, Ungarn,

Tschechien, Rumänien und Polen. In diesen Märkten wollen wir den Kunden noch besseren Lieferservice bieten, den Support ausbauen und unsere Systeme zur Vereinfachung des Bauens stärken“, erklärt Andsberg weiter. „Unsere Vision ist es, Europas führender Anbieter von Dachentwässerungs- und Dachlösungen für den Wohnbau zu werden und eine marktführende Position im Bereich Dach- und Wandlösungen für Gewerbebauten in unseren acht Kernmärkten einzunehmen. Ich bin davon überzeugt, dass wir mithilfe dieser neuen Strategie die Kundennähe verbessern und allen Kunden Zugang zu konkurrenzlos gutem Support und Service bieten können.“

Genau wie in den anderen Geschäftsbereichen konzentrieren wir uns hier weiter auf die Produktentwicklung. „Auch hier stehen die Bedürfnisse der Kunden im Mittelpunkt, daher arbeiten wir bei der Produktentwicklung verstärkt kundenorientiert. Wir wollen an vorderster Front arbeiten und die Entwicklung anführen“, so Andsberg abschließend. Zusätzlich wird der Geschäftsbereich seine Aktivitäten in beispielsweise Deutschland, Frankreich, Großbritannien und nicht zuletzt Russland verstärken.

Auch für Lindabs dritten Geschäftsbereich Building Systems bedeutet die neue Strategie eine Entwicklung hin zu einer breiten Marktbasis und einem breiteren Produktportfolio. „Unser Fokus liegt nach wie vor darauf, große Stahlgebäudesysteme zu entwerfen, herzustellen und zu liefern, das dürfen wir nicht vergessen“, betont Venant Krier, Geschäftsbereichsleiter für Building Systems. „Wir treiben die Produktentwicklung im Geschäftsbereich weiter an und arbeiten gleichzeitig an Effizienzsteigerungen bei Fertigung und Logistik – Maßnahmen, die letztendlich den Kunden zugutekommen.“

Was die Distribution betrifft, erfolgt ein Großteil des Umsatzes über sog. Baupartner, Repräsentanten und Fachhändler der Astron-Systeme, aber auch über den Direktverkauf. „Wir sind nun dabei, uns in neuen Märkten und Regionen zu etablieren, zum Beispiel in Russland, in der GUS und in Nordafrika“, erläutert Krier weiter. „In Gegenden ohne Baupartner-Netzwerk erfolgt der Markteintritt durch Direktverkauf. Durch diesen Typ von Aktivitäten wird nicht sel-

ten Interesse bei örtlichen Baufirmen geweckt, die dann eine Zusammenarbeit mit uns eingehen und selbst Baupartner werden. Will man die Umsatzzahlen steigern, muss man manchmal auch selbst im Vertrieb aktiv werden. Aber da unser Geschäftsmodell darauf aufbaut, unsere Produkte über Fachhändler zu vertreiben, sollten unsere Etablierungsaktivitäten in einer neuen Stadt oder Region immer darauf hinauslaufen, neue Baupartner zu finden. Dass wir uns nun verstärkt auf neue Märkte konzentrieren, bedeutet aber noch lange nicht, dass wir unser bestehendes Netzwerk vernachlässigen – im Gegenteil. Im Laufe der weiteren Stabilisierung der Weltwirtschaft werden wir die Zusammenarbeit mit unseren über 300 Baupartnern weiter vertiefen.“

Lindab-Astron kann ein verstärktes Interesse an Stahlgebäudesystemen verzeichnen – sowohl allgemein als auch bei den Baupartnern. „Aus diesem Grund haben wir nun ein Projekt mit dem vorläufigen Namen 'Small Building Concept' für Gebäude bis zu ca. 800–1 000 m² initiiert“, so Krier weiter. „Die Konstruktionstechnik unterscheidet sich von unseren großen Stahlgebäudesystemen, aber dank der gesammelten konzerninternen Kompetenz bei u. a. Leichtbautechnik und unseres eigenen, breit gestreuten Know-hows hoffen wir, 2012 ein neues, kleineres Stahlgebäudesystem vorstellen zu können. Zuvor steht natürlich eine technische, finanzielle und kommerzielle Auswertung an. Erwähnen möchte ich auch, dass die Einweihung unseres neuen russischen Building-Systems-Werks ein wichtiger Meilenstein für Lindab war. Da dieser neue Standort das Ergebnis einer früheren Strategieentscheidung ist, zeigt sich hier doch deutlich, dass die neue Strategie lediglich eine durchdachte Weiterentwicklung ihrer Vorgängerin ist“, betont Krier abschließend.



Das Logistikcenter Cold Storage in Moskau wird von Unternehmen wie Unilever, Prostokvashino und Sary Melnik genutzt. Die Region verfügt nun über ein Kühl- und TK-Lager mit umfassender Automatisierung und 24-Stunden-Betrieb.



Kühlhaus in Moskau

WAS | Stahlgebäudesysteme für größeres Kühlterminal und Logistikcenter

KUNDE | Alan-Invest

WO | Moskau, Russland

Für ein kombiniertes Logistikcenter/Lager für Tiefkühlprodukte sind zwei Dinge wichtig – es muss kalt und groß genug sein. Auch wenn man für diese Erkenntnis wohl nie den Nobelpreis für Physik gewinnen wird, so führt doch kein Weg an den Tatsachen vorbei. Die Frage ist nur, wie sich maximales Lagervolumen mit einer guten Wärmedämmung, wirtschaftlicher Bauweise und sparsamem Betrieb vereinigen lässt. Für das Logistikunternehmen Viktoriya und sein Kühlhaus-Projekt in Moskau hieß die Antwort Lindab-Astron und der Baupartner Alan-Invest.

Bei der Einweihung des neuen Kühlhauses unterstrich der damalige Moskauer Bürgermeister Juri Luschkow, dass „dieses Projekt, das vom Moskauer Stadtrat unterstützt wurde, von großer Bedeutung für Moskau

und die gesamte Zentralregion ist.“ Mit einem Lagervolumen von ca. 255 000 m³, Lagerplatz für ca. 24 000 Paletten, fünf Temperaturzonen und einer Kapazität für gleichzeitiges Ent-/Beladen von 23 LKW und sieben Eisenbahnwagons stellt die Anlage ohne Zweifel ein wichtiges Glied in der Versorgungskette der dicht besiedelten Region dar.

„Beim Entwurf und Bau des Gebäudes war es wichtig, Wirtschaftlichkeit mit kurzer Bauzeit, maximaler Lagerfläche und bestmöglichem U-Wert für Dach und Fassade zu kombinieren“, betont Pavel Korenkov von Lindab-Astron. „Zusammen mit unserem Baupartner Alan-Invest konnten wir eine Stahlgebäudelösung präsentieren, die alle Anforderungen erfüllte.“

Das Kühlhaus ist in fünf verschiedene Temperaturzonen von 0 bis +18 °C unterteilt und hat außerdem drei 14 Meter hohe TK-Lager. Die gewählte Wandkonstruktion mit 150 mm Wärmedämmung und LPD-Paneelen ergibt einen U-Wert, der die Anforderungen mehr als erfüllt, sodass das Gebäude als sog. Klasse-A-Terminal klassifiziert werden konnte. Da die Anzahl der tragenden Stützen dank Lindab-Astrons Konstruktionstechnik auf ein Minimum begrenzt wurde, kann das Innenvolumen maximal ausgenutzt werden. Das Dach ist mit LMR600 gedeckt, was eine leichte, gut gedämmte und dichte Dachkonstruktion ergibt.

„Das gesamte Terminalgebäude wurde in nur acht Monaten errichtet. 18 Monate nach Projektstart konnten wir die Schlüssel überreichen“, erklärt Valery Avalov, Geschäftsführer bei Alan-Invest. „Wir konnten den Zeit- und Kostenplan dieses umfangreichen Projekts genau wie mit Viktoriya vereinbart einhalten.“

Alan-Invest ist seit 2001 Lindab-Astron Baupartner in Moskau. „Was unser Interesse weckte, war die Tatsache, dass Lindab-Astron nicht einfach nur ein Produkt, sondern ein komplettes System für den schnellen Bau hochwertiger, größerer Gebäude anbietet“, so Avalov. „Lindab-Astron ist ein proaktiver Partner, der bei der Errichtung des Gebäudes mit dabei ist, uns den technischen Support bietet, den wir brauchen, und kontinuierlich die Montagequalität kontrolliert. All dies trägt positiv zum Endergebnis bei.“

Fast 95 % des Bauvolumens von Alan-Invest besteht aus Astron-Gebäuden, 80 % davon aus Lager- oder Distributionsgebäuden, während sich der Rest auf Gebäude für industrielle Zwecke verteilt. Die Produktionsanlage in Wolokolamsk für 3M, der Industriekomplex in Puschtschino für Rospak und die Druckerei für Pareto-Print in Twer (wir berichteten, Anm. d. Red.) sind Beispiele für Lindab-Astron-Projekte, die Alan-Invest durchgeführt hat. „Cold Storage zeigt anschaulich, wie Lindab-Astrons Konstruktionstechnik für maximales Innenvolumen bei gleichzeitiger effizienter Wärmedämmung sorgt“, so Avalov abschließend. „Außerdem haben wir die einfache, effiziente Montage ganz ohne Baukran geschätzt. Derzeit planen wir ein neues Logistikprojekt für Rusky Standart, bei dem wir vor ganz neuen Herausforderungen stehen. Hier gilt es nämlich, ein neues Astron-Gebäude mit einem alten zu kombinieren. Schön zu wissen, dass wir den gewohnten erstklassigen Support von Lindab-Astrons Konstruktionsabteilung und dem restlichen Team erwarten können.“



V.l.n.r. David Brodetsky, Konzernchef Lindab, Valery Avalov, Geschäftsführer Alan-Invest, Pavel Korenkov, Geschäftsbereichsleiter CIS Lindab-Astron und Venant Krier, Geschäftsbereichsleiter Building Systems Lindab.

Unabhängiges Consultingbüro errechnet Einsparungen von mehr als 30 Prozent

eHybrid – bedarfsgesteuertes Raumklimasystem

WAS | Energiemessungen des bedarfsgesteuerten Raumklimasystems eHybrid

Machen Sie den Motor und die Scheinwerfer aus, wenn Sie Ihr Auto geparkt haben? Und drosseln Sie die Heizung, wenn Sie in Urlaub fahren? Die Antwort ist sicher Ja. Eigenartigerweise gelten in Büros andere Regeln. Dort sind Heizung, Lüftung und Beleuchtung während der Bürozeiten immer an, ganz gleich, ob der Raum genutzt wird oder nicht. Lindabs neues, smartes Konzept eHybrid löst dieses Problem und sorgt dafür, dass sich der Energieverbrauch nach der Raumnutzung richtet. Den Berechnungen des unabhängigen Consultingbüros WSP zufolge ermöglicht das System Energieeinsparungen von über 30 %.

„Wir wissen, wie Büros genutzt werden – auf diesem Wissen basiert unser komplett neues Konzept für bedarfsgesteuerte Raumklimatisierung“, erklärt Fredrik Engdahl von Lindab Comfort. „Im Durchschnitt wird ein Büroraum nämlich weniger als 70 % der Zeit genutzt. Das liegt zum einen an Variationen im Tagesverlauf, zum Beispiel, wenn Mitarbeiter in Besprechungen sitzen, in die Kantine gehen oder früher Feierabend machen. Zum anderen gibt es auch länger andauernde Schwankungen – man hat Urlaub, ist auf Geschäftsreise oder krankgeschrieben. Außerdem wird die Bürofläche selten optimal ausgenutzt, da normalerweise Platz für eine zukünftige Expansion gelassen wird.“

eHybrid ist ein bedarfsgesteuertes Raumklimasystem, bei dem die Funktionen Lüftung, Kühlung/Heizung und Beleuchtung

in einer Paketlösung zusammengefasst werden. Durch die Integration eines Präsenzmelders in das System wirkt sich die Raumnutzung direkt auf den Energieverbrauch aus. Lüftung und Kühlung/Heizung werden gedrosselt und die Beleuchtung wird ausgeschaltet, wenn niemand im Raum ist und erst wieder aktiviert, wenn der Raum genutzt wird.

„So können Immobilienbesitzer ihre Räumlichkeiten erstmals mit einem Raumklimasystem ausstatten, das schon jetzt zukünftige Auflagen und Normen erfüllt und gleichzeitig der steigenden Nachfrage von Mietern nach klimaverträglichen, energiesparenden Lösungen gerecht wird. Und das ganz ohne Komforteinbußen“, freut sich Göran Hultmark, Entwicklungsleiter bei Lindab Comfort.

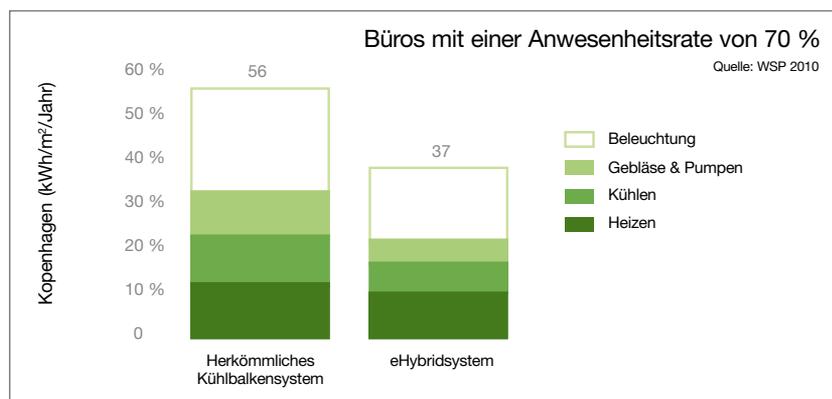
Die Idee für die Entwicklung des eHybrid-Konzepts entstand bei Projekten, bei denen LEED- und Green Building-Anforderungen mithilfe verschiedener bedarfsgesteuerter Systeme von Lindab erfüllt wurden. „Zum Beispiel konnten wir beim Projekt Kungsbrohuset in Stockholm wichtige Erfahrungen sammeln und nicht zuletzt die Wünsche der Kunden und Endkunden feststellen“, so Hultmark weiter. „Das Ergebnis ist ein System, das ein hervorragendes Raumklima bei markant reduziertem Energieverbrauch ermöglicht und mit Energiesystemen wie

Wärmepumpen, Grundwasserwärme- und Überschusswärmeanlagen kompatibel ist.“

Ein wichtiger Teil der Entwicklungsarbeit bestand daraus, die Energiegewinne von eHybrid zu berechnen. Parallel zu den eigenen Untersuchungen beauftragte Lindab das unabhängige Consultingbüro WSP, Energiemessungen durchzuführen, um herkömmliche Raumsysteme mit Kühlbalken in verschiedenen Betriebsituationen mit dem neuen eHybrid zu vergleichen, und LEED-Berechnungen anzustellen, um die Richtigkeit der Energiemessungen zu überprüfen.



Die Berechnungen von WSP, die auf einer Büroausnutzung von 70 % beruhen, sprechen eine deutliche Sprache. „Wer von einem herkömmlichen Balkensystem zu einer bedarfsgesteuerten eHybrid-Installation übergeht, ermöglicht laut WSP Energieeinsparungen von fast 34 %“, erklärt Daniel From-Hansen, Lindab Comfort. „Durch eHybrid können Immobilienbesitzer die Energieklasse des Gebäudes verbessern, ganz gleich, ob sie LEED, BREEAM oder beispielsweise Green Building als Zertifizierungssystem wählen. Wir sind davon überzeugt, dass der Markt für diese Art von Lösungen bereit ist – nicht zuletzt, weil die Gesamtinstallationskosten nicht beeinflusst werden. eHybrid reduziert den Energieverbrauch markant, gewährleistet ein hochwertiges Raumklima und ermöglicht eine einfache Installation, denn auch hier gilt unser Motto „Vereinfachtes Bauen“. Zweifellos steht der bedarfsgesteuerten Raumklimatisierung und eHybrid eine großartige Zukunft bevor.“



Die Messungen des unabhängigen Testinstituts WSP zeigen Energieeinsparungen von fast 34 %, wenn eine herkömmliche Raumklimainstallation mit Kühlbalken durch das anwesenheitsgesteuerte System eHybrid ersetzt wird. WSP ist eine der größten Consultingfirmen Europas.

Lindholmen Science Park profitiert von Lindab-Lösungen

Hohe Anforderungen und gute Erfahrungen

WAS | Zahlreiche Ventilation- und Comfort-Produkte für den Gebäudekomplex Lindholmspirren 3

KUNDE | EU Ventilation

WO | Göteborg, Schweden

Lindholmen Science Park (LSP) entstand aus der Idee heraus, Wirtschaft, Gesellschaft und Lehre in einem Stadtviertel zu vereinen. Seit den Anfängen hat sich das Gebiet mit seinen mehr als 250 Unternehmen zum führenden Zentrum für mobiles Internet, intelligente Transportsysteme und moderne Medien entwickelt. Nachdem Lindab schon im Jahr 2004 Luftleitungssysteme und Kühlbalken für die Adresse Lindholmspirren 5 – das Zentralgebäude des Viertels – geliefert hatte, kam einige Jahre später der Folgeauftrag: ein ähnliches System für das neue Nachbargebäude Lindholmspirren 3. So ermöglichen Lindabs Systemlösungen hier nun ein komfortables, energieeffizientes Raumklima auf insgesamt 19 000 m². Zudem konnte Lindab zur Klassifizierung des Gebäudes als Green Building beitragen.

Der architektonisch interessante Baukörper Lindholmspirren 3 wurde über eine Galerie mit dem Zentralgebäude verbunden, sodass die beiden Gebäude nun gemeinsam das Herz des Lindholmen Science Parks bilden. „Diese Expansion gibt uns die Möglichkeit, LSP als Forschungs- und Entwicklungszentrum voranzutreiben und Synergieeffekte zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Lehre zu schaffen“, freut sich Anita Bengtsson, bei LSP für die Kommunikation verantwortlich. „Für uns und den Immobilienbesitzer Älvstranden Utveckling war es wichtig, ein Raumklima zu schaffen, das sowohl qualitativ als auch energetisch die hohen Anforderungen unserer Mieter erfüllt.“

Wie schon beim Bauvorhaben Lindholmspirren 5 arbeitete Lindab auch diesmal mit dem Lüftungsspezialisten EU Ventilation zusammen, der für die gesamte Lüftungslösung verantwortlich war. Gemeinsam mit dem Generalunternehmer NCC konnte man attraktive Büro- und Meetingräumlichkeiten schaffen.

EU Ventilation begann schon 2007 mit der Planung, d. h. lange vor dem ersten Spatenstich für Lindholmspirren 3. „Wir haben nach einem sog. Stoppstandard gearbeitet, um die Installationen an die nach und nach formulierten Wünsche der Mieter anpassen zu können“, weiß Tobias Bang, Projektleiter bei EU Ventilation, zu berichten. „Ein weiterer Punkt, der die Installationen und die Wahl der Lösung in höchstem Grad beeinflusst hat, ist die Tatsache, dass das Gebäude nach Green Building zertifiziert ist und einen Energieverbrauch von nur 68 kWh/m²/Jahr hat – einem Wert, der 38 % unter der schwedischen Baunorm liegt. Als wir zusammen mit dem Fachplaner Kühlbalken auswählen sollten, gaben die guten Erfahrungen mit Lindabs Lösungen im Hauptgebäude den Ausschlag. Lindabs Kühlbalken Professor, Plexus und Polaris konnten die gestellten Anforderungen problemlos erfüllen.“

Bisher hat EU Ventilation ca. 540 Professor, 230 Plexus, eine kleinere Anzahl Polaris und ein komplettes Lindab Safe Luftleitungssystem im Neubau installiert.

„Dass wir schon seit vielen Jahren mit Produkten von Lindab Ventilation und Lindab Comfort arbeiten, hat mehrere Gründe“, erklärt Bang. „Durch unsere langjährige Zusammenarbeit wissen wir, dass wir uns sowohl bei den Produkten als auch beim Support voll auf Lindab verlassen können. Lindabs hochwertiges Luftleitungssystem ist extrem dicht und hat uns noch nie Probleme bereitet. Wir haben daher kein Interesse, uns mit billigeren und somit schlechteren Alternativen herumzuschlagen. Dass Lindabs Luftleitungen Dichtheitsklasse D entsprechen, ist für uns ein wichtiger Faktor, denn hier gehen wir keine Kompromisse ein. Das Gleiche gilt für die Wahl der Kühlbalken – Zuverlässigkeit, beste Funktion und eine gute Dokumentation sind für uns ausschlaggebend.“

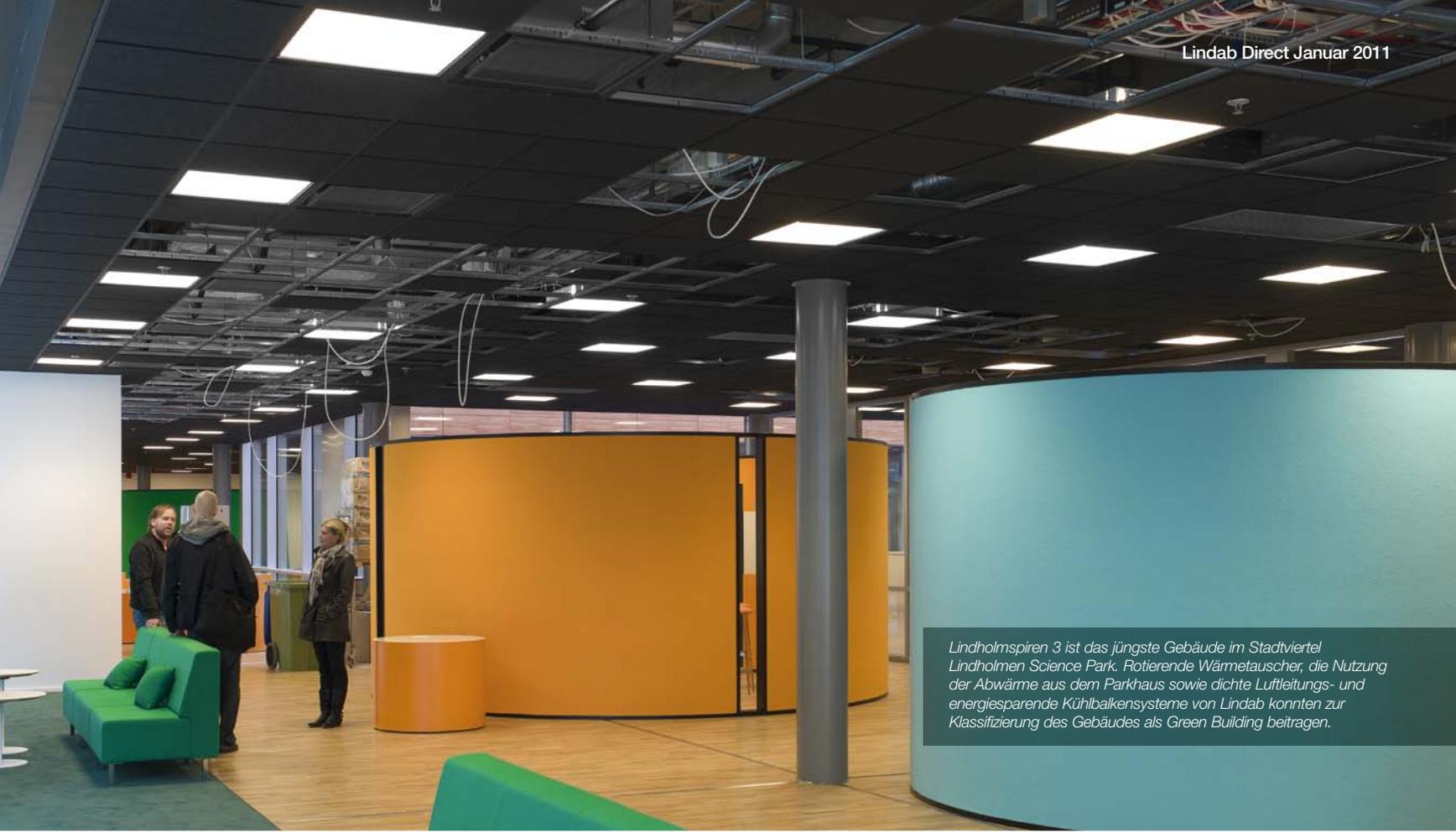
Auch was den technischen Support und



Tobias Bang, EU Ventilation, Marie Kandevis, Lindab und Peter Runesson, Lindab. Marie Kandevis war bei diesem Projekt für die Produkte von Lindab Comfort, Peter Runesson für die von Lindab Ventilation zuständig.

die IT-Berechnungen für die Kühlbalken angeht, ist Lindab der optimale Partner für EU Ventilation. „Wir sind inzwischen so an diesen Service gewöhnt, dass wir uns nichts anderes mehr vorstellen können. Wir nutzen Lindabs Ressourcen bei allen Projekten“, lobt Bang. „Als wir bei diesem Projekt individuelle Lösungen für die einzelnen Mieter finden mussten, erhielten der Fachplaner und wir enorm wertvolle Unterstützung von Lindab.“

„Der zweifellos größte Vorteil der langfristigen Zusammenarbeit mit Lindab ist, dass Lindab inzwischen genau weiß, was wir brauchen, um optimale Arbeit zu leisten“, meint Bang. „Außerdem finden unsere Installateure, dass sich Lindabs Produkte leicht montieren lassen und tadellos funktionieren. Den Kühlbalken Plexus haben wir zum ersten Mal installiert, aber trotzdem kam nur positives Feedback von den Installateuren. Eine einfache, schnelle Montage ist für sie das A und O. Wir sind rundum mit Lindabs Leistungen zufrieden!“



Lindholmspiran 3 ist das jüngste Gebäude im Stadtviertel Lindholmen Science Park. Rotierende Wärmetauscher, die Nutzung der Abwärme aus dem Parkhaus sowie dichte Luftleitungs- und energiesparende Kühlbalkensysteme von Lindab konnten zur Klassifizierung des Gebäudes als Green Building beitragen.





Climat Tre Län war für die komplette Lüftungsinstallation des Maßregelvollzugs im schwedischen Sala zuständig. „Unkomplizierte Lieferungen und praktische Hilfsmittel haben die Montage enorm vereinfacht“, lobt Åke Hoel, führender Installateur und Teilhaber. „Lindabs SR Cutter ist fantastisch, jetzt kann ich zum ersten Mal seit 35 Jahren im Stehen schneiden!“

Kundenorientierte Lösungen

- WAS** | Lüftungs- bzw. Leichtbauprodukte von Lindab für den Ausbau zweier schwedischer Maßregelvollzugskliniken
- KUNDE** | Climat Tre Län (Lüftung) bzw. PEAB Schweden (Construline)
- WO** | Maßregelvollzug in Sala (Lüftung) bzw. Brinkåsen bei Vänersborg (Construline)

Optimierte Koordination, höhere Sicherheit und bessere Betreuung der psychisch kranken Straftäter – diese Punkte stehen beim derzeitigen Ausbau des schwedischen Maßregelvollzugs ganz oben auf der Tagesordnung. Lindab Direct hat die Baustellen der beiden zukünftigen Maßregelvollzugskliniken Brinkåsen bei Vänersborg und Sala besucht. Trotz der strengen Sicherheits- und Überwachungsanforderungen entstehen hier moderne, helle und ansprechend gestaltete Räumlichkeiten. Die beiden Institutionen haben eine weitere Sache gemeinsam: Sie nutzen die Vorteile von Lindab. Die zufriedenen Auftraggeber setzen zwar unterschiedliche Produktsysteme ein, sind sich aber einig, dass Lindab den Bauprozess deutlich vereinfacht.

Die Maßregelvollzugsklinik in Sala, die im Auftrag der Provinzverwaltung Västmanland gebaut wird, besteht aus mehreren Y-förmigen Gebäudekörpern, die vier gut überschaubare Innenhöfe umschließen. Lüftungsbauer Climat Tre Län installierte hier mehr als 2 000 laufende Meter runde Luftleitungen Lindab Safe und andere Lindab-Produkte wie LCRA-Schalldämpfer und verwendete dabei Smart Tools wie den SR Cutter. In den sieben Ventilationsräumen

wurden zudem rechteckige Luftleitungen und Schalldämpfer montiert.

„Wir hatten es hier mit einer außergewöhnlichen Installation zu tun, bei der die Leitungsschächte zu den Patientenzimmern in die Geschossdecken eingegossen und mit Sicherheitsgittern versehen wurden“, berichtet Åke Hoel, leitender Installateur und einer der Teilhaber von Climat Tre Län. „Zudem war der Zuschneiaufwand für die Leitungen relativ groß, da wir 30 cm lange ‘Spiro-Komponenten’ in vorbereiteten Löchern in der Decke montierten. Sobald diese Komponenten und Schutzgitter eingebaut waren, wurde die Decke mit Beton ausgefüllt, bevor wir die restliche Installation vornehmen konnten.“

Im Rahmen des Projekts lud Åke Hoel zu



einem Informationsmeeting bei Lindab Gävle ein, bei dem u. a. Lindabs SR Cutter demonstriert wurde. „Mir war sofort klar, dass uns dieses Gerät viel bringen würde. Wir konnten es einfach im Dachgeschoss der Gebäude aufstellen, wo die meisten Installations- und Zuschnearbeiten stattfanden“, fährt Hoel fort. „SR Cutter hat uns die Arbeit enorm erleichtert. Ich bin seit 35 Jahren in der Branche und habe schon Zehntausende von Luftleitungen zugeschnitten – kniend! Jetzt kann ich endlich stehend arbeiten, den Trennschleifer zur Seite legen und akkurat messen, anzeichnen und zuschneiden. Meiner Meinung nach ist dies die beste Neuerung, seitdem ich in der Branche arbeite.“

Wenn die Installateure an einer Stelle fertig waren, nahmen sie den SR Cutter einfach mit zur nächsten Stelle. „Außerdem hatten wir Lindabs Transportkarre und den Roller als Auflage zum Zuschneiden von großen Rohren – beides durchdachte Hilfsmittel, die uns die Arbeit vereinfachen. Auch der Ablauf der Lieferungen hat unsere Erwartungen mehr als erfüllt“, erklärt Hoel. „Ich mag Lindab – nette Mitarbeiter, toller Service und jetzt auch noch praktische Hilfsmittel.“

Der Maßregelvollzug in Sala mit Platz für 58 psychisch kranke Straftäter muss höchste Sicherheitsanforderungen erfüllen, z. B. ein ausbruch- und schmuggelsicheres Luftleitungssystem.



Bauleiter Hans Paulsson von Peab Schweden ist sehr zufrieden mit dem Logistkservice von Lindab. Außerdem lief die gesamte Montage von RdBX-Ständern und Komponenten für die Ausfachungswände der Fassade reibungslos ab. „Die Handwerker sind begeistert und ich kann mich ihnen nur anschließen“, lobt Hans Paulsson. „Eine Reduktion der Arbeitszeit um mehr als 30 % ist beeindruckend!“



Die ca. 18 000 m² große Klinik Brinkåsen wird für die Betreuung von 82 Straftätern gebaut. Das Bild zeigt RdBX-Ständer in den Zwischenwänden des Eingangsgebäudes – die gesamte Zwischenwandfläche beläuft sich auf 14 500 m².

Auch wenn wir es in Brinkåsen mit einer ganz anderen Architektur und Konstruktionstechnik zu tun haben, gelten hier doch die gleichen Sicherheitsanforderungen und der gleiche Umweltschutzansatz wie in Sala. Brinkåsen wird bei Fertigstellung aus 12 rechteckigen eingeschossigen Patientenflügeln, einem viergeschossigen Eingangs- und Bürogebäude und einem sogenannten Aktivitätshaus bestehen. Durch die ringförmige Anordnung der Gebäudekörper entsteht im Inneren Platz für einen Park.

„Die Gebäude selbst bilden die Mauer, die den großen Innenhof sicher umschließt“, erklärt Hans Paulsson, Bauleiter beim Bauunternehmen Peab Schweden, das für den Bau der Wände im Eingangsgebäude und im Aktivitätshaus zuständig war. „Dass alle Wohntrakte ohne tote Winkel eingesehen und alle Toiletten und

Abflussleitungen vom Kellergeschoss aus gereinigt werden können, ohne dass die Patientenzimmer betreten werden müssen, sagt einiges über die Sicherheitsanforderungen aus. Eigentlich müsste man meinen, dass Leichtbausysteme für die Zwischenwände der Patientengebäude aus Sicherheitsgründen nicht in Frage kommen, aber indem wir Lindabs RdBX-Ständer mit einer OSB-Platte kombinieren, erhalten wir eine sehr sichere Wandkonstruktion.“

„Auch im Eingangsgebäude und im Aktivitätshaus sind Lindabs Stahlständer verbaut“, so Paulsson weiter. „Manche der Zwischenwände, zum Beispiel in den Gerichtsräumlichkeiten im Eingangsgebäude, bestehen aus Stahlblechen mit angeschweißten RdBX-Ständern. Von Lindab stammen auch die Außenwandständer für die Ausfachungswände des Eingangsgebäudes und des Aktivitätshauses. Auch hier haben wir hervorragenden technischen Support für eine reibungslose Montage und ein optimales Endergebnis erhalten.“

Der Grund für die durchgehende Verwendung von Stahlständern sind die Umweltschutz- und Energieanforderungen des Immobilienbesizers Västfastigheter. „Durch den Einsatz nicht-organischen Materials wie zum Beispiel Stahl vermeiden wir die Bildung von Schimmel und andere Unannehmlichkeiten“, erklärt Paulsson. „Außerdem ergeben Lindabs geschlitzte Außenwandständer einen hervorragenden U-Wert, da Wärmebrücken verhindert und der Energieverbrauch gesenkt werden.“

Im Eingangsgebäude und im Aktivitätshaus kommen über 60 verschiedene Wandtypen vor, was die Bestellung der benötigten Teile kompliziert gestaltete. „Irgendwann begann ich, sie in einem Excel-Dokument zusammenzustellen, um die erforderlichen Materialmengen und die Anzahl von Ständern/Schienentypen pro Wandtyp einfacher berechnen zu können“, so Paulsson. „Ich besprach dies mit Lennart Carlsson von Lindab, und wir einigten uns darauf, dass ich anstelle von 'manuellen' Bestellungen ein Excel-Dokument

für ein bestimmtes Geschoss oder eine Sektion schicke. Auf der Grundlage dieser Angaben erstellt Lindab eine Artikelliste und schickt mir eine Auftragsbestätigung zu, die ich dann absegnie. Danach liefert Lindab die kompletten, gekennzeichneten 'Bausätze' direkt vom Werk zur Baustelle. So wissen meine Leute, dass alle Teile für eine bestimmte Wand da sind und können sofort mit der Montage beginnen. Das funktioniert reibungslos. Ich weiß jetzt immer genau, was ich bestellt habe. Vor allem vereinfacht es aber die Wandmontage mit Lindabs 'Legobausätzen'.“

„Auf Baustellen sind effiziente Methoden und eine gute Planung heute das A und O“, betont Paulsson abschließend. „Hier versuchen wir ständig, Verbesserungen zu erzielen. Die Unterstützung und der Service von Lindab sind dabei von großer Bedeutung. Und auch unsere Handwerker sind von dem Konzept überzeugt. Sie erhalten fertig markierte Montagesätze, bei denen jedes Teil werkseitig auf die richtige Länge zugeschnitten angeliefert wird. Außerdem haben Lindabs RdBX-Ständer mit ihrer Klick-Lösung die Montagezeiten für die Zwischenwände um ca. 30–35 % reduziert. Zum einen, weil keine Klemmwerkzeuge benötigt werden, und zum anderen, weil sich die Ständer flexibel versetzen und an die Plattenkante anpassen lassen, ohne dass alles in sich zusammenfällt. Sowohl ich als auch die Bauleiter, die für die Patientengebäude verantwortlich waren, sind mehr als zufrieden!“

Der gesamte Komplex kann im September 2011 in Betrieb genommen werden. Zwar sind die Bauarbeiten schon weit vorangekommen, es stehen aber noch umfassende Sicherheitstests an.



Technische Herausforderung

- WAS** | Mehrere Astron-Gebäude für französischen Life-Science-Konzern
- KUNDE** | Nancy Construction
- WO** | Pompey, Frankreich

Novasep ist ein führendes französisches Unternehmen im Bereich „Life Sciences“, d. h. Pharmakologie, Biopharmazie und Agrobiologie. Kerngeschäft des Unternehmens ist die Entwicklung von synthetischen Molekülen und Biomolekülen für die kundenspezifische Verwendung in der Pharmaindustrie. Als man im Jahr 2000 entschied, den auf verschiedene Standorte verteilten Geschäftsbetrieb auf eine neue moderne Anlage im französischen Pompey zu konzentrieren, erhielt Nancy Construction den Auftrag für die damals erste Lindab-Astron-Lieferung an Novasep. Heute hat Novasep insgesamt drei Astron-Gebäude mit einer Gesamtfläche von fast 13 500 m².

Novasep ist unter anderem auf die Kristallisierung und Chromatographie für chemische und biologische Reinigungsprozesse spezialisiert. Diese Spezialkompetenz hat stark zu dem Wachstum beigetragen, das zur Überlegung geführt hat, die Ressourcen des Unternehmens am Standort Pompey zu sammeln. „Eine Kuriosität am Rande: Die Anlage in Pompey liegt an genau dem Platz, an dem einst die Träger für den Eiffelturm gefertigt wurden“, erklärt uns Mauro Picco von Lindab-Astron. „Aber ehrlich gesagt war das wohl kaum der Grund für die Wahl einer Stahlgebäudelösung, sondern vielmehr die langjährigen Kontakte zu Nancy Construction und die Möglichkeit, ein auf die Unternehmensbedürfnisse zugeschnittenes Astron-System zu erhalten.“

„Wir arbeiten schon seit unseren Anfängen mit Nancy Construction zusammen. Das Unternehmen ist ein geschätzter Partner hat uns Gebäude und Räumlichkeiten ermöglicht, die optimal auf unse-

re Bedürfnisse abgestimmt sind“, erklärt Pierre Hilaireau von Novasep. „Durch ihren professionellen Einsatz bei der Projektierung, Koordination und beim Bau maßgeschneiderter, spektakulärer und schnell zu errichtender Gebäude leistet die Firma einen wertvollen Beitrag zu unserer Infrastruktur. In diesem Zusammenhang hat auch Lindab-Astron eine wichtige Rolle gespielt und mit Schnelligkeit, Know-how, technischem Support und nicht zuletzt Lust an bautechnischen Herausforderungen zum Gesamtergebnis beigetragen.“

2000 konnte das erste Astron-Gebäude bezogen werden – der dreigeschossige Hauptsitz mit einer Gesamtfläche von 2 900 m². Durch das Geschossdeckensystem INODEK erreichte man freie Spannweiten von 12 Metern, was sowohl die Fundamentarbeiten als auch den gesamten Bauprozess markant vereinfacht hat. 2004 entstand ein zweites Bürogebäude mit vier Geschossen und einer Gesamtfläche von 1 500 m². Mit den großen Glaspartien und den silberfarbenen Fassadenelementen passt das Gebäude perfekt zur Konzernarchitektur, die beim Bau des Hauptsitzes definiert wurde. Das jüngste Astron-Gebäude wurde 2009 fertiggestellt – ein 6 300 m² großes, von Architekt Claude Schlegel entworfenes Fertigungs- und Laborgebäude. Die Wellblech-Fassadenelemente von Pflaum und die verglasten Partien bilden eine klare, optisch ansprechende und monolithische Einheit.

„Wir sind auf schlüsselfertige Gebäude für die Industrie und den Dienstleistungssektor spezialisiert“, erklärt Stéphane Vinel, Geschäftsführer von Nancy Construction, dessen Unternehmen mit seinen rund 30 Mitarbeitern einen Umsatz von ca. 15 Mio. EURO erwirtschaftet. „Durch unsere Zusammenarbeit mit Lindab-Astron können wir die Anforderungen unserer Kunden an Flexibilität, kurze Bauzeiten und ein funktionierendes Konstruktions- und Produktionssystem erfüllen. Die Lieferung aus einer Hand, der Zugang zu Lindabs europäischem Netzwerk und Lindab-Astrons Fähigkeit, während des Prozesses schnell und effizient Kursänderungen vorzunehmen, sind für uns wichtige Vorteile. Gerade bei MSB-Projekten wie dem für Novasep ist Lindab-Astrons System dank der kurzen Durchlaufzeiten und der einfachen Montage perfekt. Es ermöglicht uns, auf die variierenden Anforderungen der Kunden einzugehen und alle Möglichkeiten maximal auszunutzen.“



Novasep ist ein internationaler Life-Science-Konzern mit Sitz und Hauptstandort im französischen Pompey. An diesem Standort hat der Baupartner Nancy Construction in den letzten acht Jahren drei Astron-Gebäude von insgesamt 13 500 m² errichtet.





Lindab Polen bündelt starke Produktsysteme in einem neuen, interessanten Paket

Das „Einfamilienhaussystem Lindab“ wurde von den Architekten Krzysztof Kaczmarek und Jędrzej Kozłowski entworfen.

„Einfamilienhaussystem Lindab“

WAS | Komplettes System für energieeffizientes Einfamilienhaus

KUNDE | Rolstal

WO | Ostrow Mazowiecka, Polen

Ein Haus mit hoher Qualität, niedrigem Energieverbrauch und kurzen Bauzeiten. „Das war die Zielsetzung, als wir das „Einfamilienhaussystem Lindab“ für den polnischen Markt entwickelten“, erklärt uns Adam Derecki von Lindab Polen. „Lindab Rainline und Coverline sind in Polen weit hin bekannt. Daher kamen wir auf die Idee, eine interessante Paketlösung zu schnüren, die darüber hinaus auch andere Lindab-Produkte, unsere IT-Werkzeuge und weitere starke Marken enthält.“

„Unser Ziel war es, unseren Kunden einen kompletten Bausatz anzubieten“, erklärt Derecki weiter. „Unsere Produktsysteme Construline, Coverline und Rainline und natürlich auch Lindab Safe bilden zusammen eine solide Grundlage. Wir wollten es jedoch nicht dem Bauherren überlassen, das restliche Baumaterial selbst zu wählen, da dies in der Regel zu qualitativ schlechteren Lösungen führt. Um die Kontrolle über die Qualität des 'Einfamilienhaussystems Lindab' zu behalten, baten wir deshalb mehrere bekannte Baumaterialfirmen, sich an dem Projekt zu beteiligen.“

Neben Lindabs eigenen Produktsystemen enthält das Paket auch Wärmedämmung von Rockwool, Tyvek Dampf- und Windsperren und Gipswände von Fermacell. Die Fenster und Türen stammen von Rehau. Um den Energieverbrauch zu senken, verwenden wir Solarmodule und ein Wärmerückgewinnungssystem von Roto

Das erste „Einfamilienhaussystem Lindab“ hat eine Wohnfläche von 140 m² und eine Nebenfläche von 37 m². Die Stahlkonstruktion besteht unter anderem aus den Profilen RY 120, RCY 50 und FR 120 für die tragenden und RdBX 100 für die nicht-tragenden Wände. Die Dachstuhlkonstruktion entspricht dem schwedischen Standard, und die gesamte Stahlkonstruktion wurde statisch in Lindabs IT-Programmen DimRoof und DimStud berechnet und dann in Lindabs ADT Tools in 3D gezeichnet. Das Gebäude hat natürlich ein komplettes Rainline Dachentwässerungssystem und Dachbahnen aus Lindab PLX. Das in CADvent berechnete und geplante Lüftungssystem besteht aus Lindab Safe Luftleitungen und zugehörigen Elementen.

„Das Ergebnis ist ein Haus mit sehr guten thermischen Eigenschaften und einem modernen Lüftungs- und Heizsystem mit niedrigen Betriebskosten“, erläutert Derecki. „Zusammen mit den anderen beteiligten Firmen ist uns das Kunststück gelungen, ein Konzept mit ansprechender Optik, hochwertigen Materialien und modernsten Hightech-Lösungen zu schaffen, das zudem durch einen erschwinglichen Preis und kurze Bauzeiten überzeugt. Das erste Haus wurde in nur 4 Monaten errichtet.“

„Wir waren auf der Suche nach einer neuen, interessanten Gesamtlösung für unsere Kunden“, berichtet Marcin Pawlowski vom Bauunternehmen Rolstal. „Schon als wir 2009 auf Lindab und die Anfänge des 'Einfamilienhaussystems Lindab' aufmerksam wurden, sahen wir die Möglichkeiten,

die eine Zusammenarbeit bieten würde. Zu diesem Zeitpunkt hatten wir noch keine Kunden, aber kurz darauf wurden wir von einer Familie angesprochen, die ein Stahlhaus mit niedrigem Energieverbrauch suchte, das innerhalb von fünf Monaten bezugsfertig sein sollte. Dank Lindab konnten wir ihnen eine passende Lösung präsentieren.“

In Zusammenarbeit mit Marek Beska und Adam Derecki von Lindab wurden bei Rolstal alle Wandelemente vorgefertigt. „Die beiden waren bei allen Arbeitsschritten auf der Baustelle dabei, und der schnelle, effiziente und freundliche Support und die Liefersicherheit, die wir von Lindab erhielten, waren einfach fantastisch. Lindab ist in der Bau- und Lüftungsbranche für seine hochwertigen Systeme und Produkte bekannt. Dass dies nicht ohne Grund ist, konnten wir bei unserer ersten, aber sicher nicht letzten Zusammenarbeit feststellen“, lobt Pawlowski abschließend.

„Als Marcin Pawlowski die Lindab-Lösung präsentierte, war ich zunächst erstaunt, denn ich verband mit Lindab nur Rainline und Coverline“, erklärt der Bauherr. „Aber als Marcin Pawlowski die Paketlösung mit ihren Energievorteilen, der hohen Qualität, der kurzen Bauzeit und dem ansprechenden Preisgefüge näher erläuterte, zögerten wir nicht lange. Der kurze Bauprozess und das Endergebnis haben uns sehr beeindruckt. Wir sind glücklich, in einem umweltfreundlichen Haus wohnen zu können. Lindab und Rolstal haben das gesamte Projekt auf vorbildliche und äußerst kompetente Weise durchgeführt!“



– näher, schneller

- WAS** | 64 neue Lindab Rainline Center in MOE
- KUNDE** | Auf den Wohnbau spezialisierte Spengler und Dachdecker
- WO** | Ungarn, Rumänien, Tschechien, Polen und andere MOE-Märkte

Als die Finanzkrise Ende 2008 und Anfang 2009 ihre Schatten über die Branche warf, waren die Märkte in Mittel- und Osteuropa und der ehemaligen Sowjetunion besonders stark betroffen. Die Umsatzzahlen für Lindabs Baukomponenten in Mittel- und Osteuropa entwickelten sich stark rückläufig. In einer solchen Lage kann man entweder ausharren, bis man das Licht am Ende des Tunnels sieht, oder man sorgt selbst für Erleuchtung. Dies tat Lindab mit seinem neuen Konzept Lindab Rainline Center. 2010 wurden sage und schreibe 64 Rainline Center eröffnet, um Lindabs Lösungen noch näher am Markt zu positionieren und sowohl Fachhändlern als auch Kunden starke Wettbewerbsvorteile zu bieten.

„Das Konzept Rainline Center hat drei Standbeine“, erklärt Nabeel Alyyan, Regionleiter MOE für Building Components. „Das erste Standbein sind die Rainline Center, die gut ausgestatteten Lindab-Filialen ähneln, aber

von unabhängigen Partnern betrieben werden. Jedes Center hat ein großes Lager mit Volumenprodukten aus den Produktbereichen Rainline, Coverline und Topline. Das zweite Standbein ist der Lieferservice Rainline Express, der durch Lieferungen von unseren eigenen Logistikcentern die Lagerbestände der Rainline Center sicherstellt. Zusätzlich haben zahlreiche Rainline Center einen eigenen Rainline Express, der Spengler und Dachdecker beliefert. Das dritte Standbein besteht aus dem Rainline Expertenteam, das Schulungsmaßnahmen durchführt und den Rainline Centern und ihren Kunden Support bietet. Wichtiger Bestandteil des Konzepts ist auch unser Treueprogramm für Spengler und Dachdecker.“

Insgesamt bedeutet das Konzept einen starken Ausbau des Distributionsnetzes in Mittel- und Osteuropa, gestärkte Beziehungen zu Fachhändlern und Endkunden und eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit für alle Beteiligten.

„Das Konzept ist ganz im Sinne unseres Ziels, den Umsatz im Wohnbausegment zu stei-

gern“, so Alyyan weiter. „Wir verbessern unsere Marktpräsenz, unsere Lieferfähigkeit und unseren Support und bauen zudem starke Beziehungen auf.“

Jedes Rainline Center bedient einen Radius von bis zu 100 km und bietet kostenlose Lieferungen innerhalb von 24 Stunden an. 2010 wurden in den acht zentralen MOE-Märkten 64 Rainline Center etabliert, wobei der Schwerpunkt auf Rumänien, Ungarn und Tschechien lag. Diese Rainline Center sind eine wichtige Ergänzung der ca. 1 500 Verkaufsstellen in Mittel- und Osteuropa. „Der große Unterschied ist, dass wir durch die Rainline Center die Marke Lindab auf ganz neue Weise profilieren. Wir können ein starkes Netzwerk mit hoher Loyalität aufbauen und unsere Verkaufszahlen und Marktanteile im Wohnbausegment weiter steigern“, erklärt Alyyan. „Zu einem Zeitpunkt, zu dem sich zahlreiche Wettbewerber vom Markt zurückzogen, wählten wir eine offensive, expansive Strategie, die neue, interessante Möglichkeiten und Zukunftsperspektiven eröffnet. Dies hat zweifelsohne unseren Kundenstamm an Dachdeckern



Spenglern und Dachdeckern, die bestimmte Volumen abnehmen, wird die Mitgliedschaft im Lindab Rainline Club angeboten. Sie bietet zahlreiche Vorzüge, zum Beispiel kostenloses Werkzeug und Schutzbekleidung, regelmäßige Schulungen und das Recht, Lindabs Markenzeichen auf Fahrzeugen, Bekleidung und Werbematerial zu nutzen.

und Spenglern vergrößert. Wir sind jetzt an zahlreichen neuen Orten präsent und bieten ein Produktprogramm und eine Qualität an, mit der die örtlichen Wettbewerber nicht mithalten können. Das ist die Zukunft für Lindab und Building Components in Mittel- und Osteuropa.“

Die Rainline Center fungieren als Kontaktpunkt für Produkte, Know-how und Beziehungen. Ein durchschnittliches Rainline Center hat eine Personalstärke von sieben bis 15 Mitarbeitern, die allesamt Produktschulungen und Ausbildungen unter der Regie von Lindab absolviert haben.

„Seit wir Rainline Center sind, haben wir einen Wettbewerbsvorteil durch optimierte Marktpräsenz und Lieferfähigkeit“, fasst Csaba Varga von Unilift in Miskoc die jüngste Entwicklung seiner Firma zusammen. „Wir sind eine wertvolle Ressource für unsere Kunden, da wir eine komplette Lagerhaltung, schnelle Lieferungen zur Baustelle und Support und Know-how zum gesamten Lindab Produktprogramm gewährleisten. Die Endkunden – Hausbesitzer – können sich in der Planungsphase das gesamte Produktangebot von Lindab und das Farbprogramm bei uns ansehen und die gewünschten Produkte auswählen. Dies hat unsere Geschäftsbeziehungen zu den Kunden durch besseren, schnelleren und kompetenteren Service gestärkt.“

Gábor Szűcs bei Tetócentrum in Győr ist der gleichen Meinung. „Als Rainline Center haben wir unsere Präsenz auf dem Markt markant verbessert und können die Qualität und den Service anbieten, den wir immer angestrebt haben. Das Rainline Expertenteam ermöglicht uns einen viel aktiveren und professionelleren Kundensupport. Unser Absatz an Lindab-Produkten ist gestiegen, und wir haben ein ganz anderes Selbstbewusstsein, seitdem wir das marktweit führende Produktprogramm repräsentieren und vertreiben dürfen.“

„Wir sind erst seit ein paar Monaten Rainline Center, aber wir sehen schon jetzt, wie sich schnelle Lieferungen und eine gute Lagerhaltung auf die Umsatzzahlen und den Gewinn auswirken“, freut sich Péter Rác bei Fapex in Budapest. „Täglich schauen interessierte Spengler und Dachdecker bei uns vorbei, die mehr über unser Angebotspektrum wissen wollen.

Dies gibt uns die Möglichkeit, unsere Kompetenz und unser Geschäftskonzept weiterzuentwickeln und unseren Umsatz zu steigern!“

Auch bei den Spenglern und Dachdeckern ist die Resonanz positiv. „Wir kennen Lindab schon lange“, erklärt János Kráhlíng von Warm in Pécs. „Fantastisch, dass das örtliche Rainline Center so gut wie alle Produkte, die ich brauche, auf Lager hat, und dass wir uns dank Rainline Express darauf verlassen können, dass die Lieferungen pünktlich am richtigen Ort ankommen. Außerdem arbeite ich gern mit Lindabs Produkten. Sie lassen sich einfach montieren, haben eine perfekte Passform und hohe Qualität.“

„Mein Lindab-Partner hatte schon vorher das meiste auf Lager, aber seit er auch Rainline Center ist, ist der Zugang zu Produkten noch besser geworden“, lobt Spengler Zoltán Matkó aus Debrecen. „Die verbesserte Liefersicherheit und die Möglichkeit, auch Spezialprodukte geliefert zu bekommen, sprechen zweifellos für Lindab. Die Optik der Produkte, das Farbprogramm, die Qualität und die Montagefreundlichkeit sind unschlagbar. Und dass wir keine Garantieforderungen und Reklamationen mehr abwickeln müssen, ist ein großes Plus!“

„Die gute Lagerhaltung macht unsere Arbeit einfacher und schneller und verbessert unsere Wettbewerbsfähigkeit“, lobt Róbert Pásztor aus Levelek, Neukunde des örtlichen Rainline Centers. „Das vergangene Jahr war eine Herausforderung für uns, da die Kunden Tiefpreise verlangten. Da konnte Lindab nicht immer mithalten, aber jetzt sehen wir erste Zeichen eines Aufschwungs. Daher hoffen wir, dass wir uns dank der Vorteile, die das neue Konzept bietet, bald mehr auf den Verkauf und die Installation von Lindabs Produkten verlegen können.“

WAS | Führende Forschung im Bereich Raumklima- und Lüftungsfragen in Schulen und Gesellschaft
WO | Dänemarks Technische Universität, Kopenhagen

Markante Leistungsverbesserungen bei besserer Luft

An Dänemarks Universität DTU ist eine der weltweit führenden Institutionen im Bereich Lüftungs- und Raumklimaforschung angesiedelt. Im Laufe der letzten 40 Jahre wurden hier zahlreiche Forschungs- und Entwicklungsprojekte durchgeführt. Eines davon untersuchte die Luftqualität in Klassenzimmern und wie sich das Raumklima auf zum Beispiel Leistungsfähigkeit, Motivation und Wohlbefinden auswirkt. Dozent Geo Clausen vom International Centre for Indoor Environment and Energy (ICIEE) der DTU hat sich in den vergangenen Jahren unter anderem mit dieser Frage beschäftigt. Seine wichtige und interessante Forschung wird von der Industrie und Lindab unterstützt.

„**Alles begann damit**, dass wir das Raumklima in Büros und seine Auswirkungen auf Komfort und Gesundheit analysierten“, erklärt Geo Clausen. „Schon vor einigen Jahren konnten wir zeigen, inwiefern die Luftqualität die Leistungsfähigkeit am Arbeitsplatz beeinflusst und in welchem Verhältnis die Kosten für ein verbessertes Raumklima zum Gewinn durch verbesserte Produktivität stehen. Der Gewinn lag in allen Fällen deutlich über den Kosten.“

Die Kosten für eine gute Raumklima- und Lüftungsanlage wurden auf 0,5–1 % der Gehaltskosten veranschlagt. „Wir kamen zu dem Schluss, dass ein verbessertes Raumklima – verbesserter Luftaustausch, gesenkte Temperaturen und Geräuschpegel – zu einer durchschnittlichen Leistungsverbesserung von 5–10 % führt“, erklärt Clausen weiter. „Dies bedeutet einen sehr großen finanziellen Gewinn und außerdem ein markant verbessertes Wohlbefinden der Mitarbeiter. Natürlich sollte vor evtl. Umrüstungsmaßnahmen auch der globale Energieverbrauch bedacht werden, aber aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist ein angenehmes Raumklima mit guter Lüftung ein richtig gutes Geschäft.“

Nachdem man nun wusste, wie sich das Raumklima auf den Komfort und die Leistungsfähigkeit in Büros auswirkt, entschied sich ICIEE vor ca. fünf Jahren dazu, das Augenmerk auf Schulen zu richten. „Wir führten eine Untersuchung in der Rungsteds Skola mit ca. 300 Kindern durch, bei der die Temperatur im Klassenzimmer gesenkt und die Lüftungs Kapazität verdoppelt wurde“, so Clausen. „Die Tests, bei denen die verdeckte Ausrüstung entweder an- oder ausgeschaltet war, ergaben ein deutliches Muster. Zu unserer großen Überraschung mussten wir feststellen, dass die Auswirkungen in Schulen noch größer waren als in Büros. Bei angeschalteter Testausrüstung war das Ergebnis um fast 15 % besser.“

Die Frage, die sich daraufhin stellte, war, wie es eigentlich um das Raumklima in dänischen Schulen bestellt ist. „Gemeinsam mit der Organisation Dansk Naturvetenskapsfestival (dänisches Naturwissenschaftsfestival) und 1 000 Schulklassen führten wir ein Großexperiment durch, um den CO₂-Gehalt und das Vorkommen von Pilzsporen in dänischen Klassenzimmern zu messen. Innerhalb weniger Tage erhielten wir eine sehr große Messdatenmenge zum CO₂-Gehalt der Luft – ein Parameter, den wir generell als Indikator für die Luftqualität in Räumen verwenden“, erläutert Clausen. „Das Ergebnis war niederschmetternd. Die Luft in 56 % der gemessenen Klassenzimmer lag über dem dänischen CO₂-Grenzwert von 1 000 ppm. Die 'Spitzenwerte' lagen bei über 4 000 ppm. Daher können wir wohl kaum von einem zufriedenstellenden Ergebnis sprechen.“

Entsprechende Messungen in schwedischen Schulen zeigen, dass dort 16 % den Grenzwert überschreiten, in Norwegen sind es 19 %.

„**Um das** Raumklima in dänischen Klassenzimmern ist es schlecht bestellt, das steht fest“, so Clausen weiter. „Ein hoher CO₂-Gehalt deutet auf eine schlechte Luftqualität hin, was

die Leistungsfähigkeit und das Wohlbefinden markant verschlechtert. Das Problem ist nicht das CO₂ selbst, sein Gehalt zeigt nur den Luftaustausch im Raum an. Ob Aschepartikel, Pilzsporen oder andere Faktoren der eigentliche Grund für verschlechterte Leistungen sind, wissen wir nicht. Aber was wir sagen können, ist dass es einen direkten Zusammenhang zwischen dem Kohlendioxidgehalt und der Lüftung eines Raums gibt.“

Die dänischen Politiker sind sich, zumindest auf Landesebene, über die Bedeutung der Frage bewusst, aber letztendlich ist alles eine Frage des Geldes. „Es ist wichtig zu betonen, dass es hier nicht um ausgefallene Hightech-Lösungen geht, sondern um relativ einfache Maßnahmen, die die Luftqualität markant verbessern. Nur so können wir die finanziellen Aspekte ins rechte Licht rücken“, plädiert Clausen. „Ein Raumklima, das unsere Schüler 15 % fröhlicher, aufnahmebereiter und lernfähiger macht, kostet ca. 1–1,5 Kronen pro Tag und Schüler. Zahlen, über die es sich nachzudenken lohnt! Und wenn man sich die Gewinne anschaut, die sich durch die Verbesserung des Raumklimas in Büros erzielen lassen, ist es ein Rätsel, warum nicht mehr Immobilienbesitzer und Mieter in ein produktives, angenehmes Raumklima investieren. Dokumentierte Erkenntnisse liegen vor, jetzt müssen nur noch kluge Entscheidungen getroffen werden – für Schulen und Büros. Wir sind auf dem richtigen Weg, aber es gibt noch viel zu tun.“

(Geo Clausen erwähnt völlig zu Recht, dass eine verbesserte Lüftung einen erhöhten Energieverbrauch mit sich bringt. Lesen Sie auch unseren Artikel auf Seite 11 über Lindabs Lösung eHybrid, mit der sich ein gutes Raumklima in Büros mit einem konkurrenzlos niedrigem Energieverbrauch vereinen lässt. Anm. d. Red.)



Das Hotel Strand in Limhamn
erstrahlt in neuem Glanz

Maßgeschneiderte Fassade

Das am Öresund und Fischereihafen gelegene Hotel Strand im schwedischen Limhamn südlich von Malmö ist nicht nur das höchste Gebäude des Städtchens, sondern mit seiner auffälligen Blechfassade und den grünen Kassettenelementen auch ein weithin sichtbares Erkennungszeichen. „Das Gebäude hatte gerade 50-jähriges Jubiläum“, berichtet Håkan Olsson von der Spenglerei Plåtslagarna i Bromölla, die die einzigartige Fassade kürzlich renoviert hat. „Das Muster in den Blechkassetten der Fassade soll das Glitzern der Sonne auf der Meeresoberfläche darstellen, aber nach 50 Jahren war davon nicht mehr viel zu sehen. Die Fassade hatte

einen blassblauen Ton angenommen, außerdem gab es immer mehr Wasserschäden.“

Daher wurde die Spenglerei Plåtslagarna i Bromölla beauftragt, das Gebäude mit einer modernen, dichten und sicheren Fassade zu versehen. Der Immobilienbesitzer Anders Nordin wünschte sich zudem, dass sie genau wie die alte Fassade zu ihren Glanzzeiten aussehen solle. „Wir nahmen Kontakt zu Lindab auf und bekamen in kürzester Zeit einen Vorschlag vorgelegt, wie man identisch geformte, dichte Kassetten mithilfe eines eigens dafür entwickelten Werkzeugs herstellen konnte“, so Olsson weiter. „Die Blechkassetten sollten mithilfe von Schienen auf der Siporex-Fassade montiert werden. Ein Aspekt, den Lindab bei seinem Vorschlag natürlich berücksichtigte.“

Heute bilden 7 000 profilierte Kassetten von Lindab die neue, dichte und „glitzernde“ 4 000 m² große Fassade des Gebäudes, das zwar immer noch als Hotel fungiert, heute aber hauptsächlich Mietwohnungen beherbergt.

„Sowohl wir, der Fachplaner Görgen Eskilsson von Epcon als auch der Immobilienbesitzer sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden“, lobt Olsson. „Wir sind Lindab seit unserer Firmengründung in der Mitte der 90er Jahre treu. Nähe, ein breites Produktspektrum und perfekter Support sind Lindabs absolute Stärken. Wir schätzen außerdem Lindabs Fähigkeit, einzigartige, maßgeschneiderte Lösungen zu präsentieren, die nicht nur perfekt funktionieren, sondern auch preislich vom Auftraggeber akzeptiert werden. Von uns bekommt Lindab ganz klar die Bestnote!“

Neben den Fassadenkassetten hat Lindab auch die Bleche für die Fenstereinfassungen, Pfeiler usw. geliefert.



Håkan Olsson von der Spenglerei Plåtslagarna i Bromölla vor den ca. 7 000 spezialgepressten Fassadenkassetten von Lindab.



Neues Schuldach in Tollarp



Tollarp ist eine von zahlreichen Schulen in Schweden, bei denen ein undichtes Pappdach zum Bau eines komplett neuen, dichten Außendachs führte. Der Immobilienbesitzer C4 Teknik war ganz auf eine Eindeckung mit Blechbahnen eingestellt. „Der Besteller wollte ein Dach mit maximaler Lebensdauer und niedrigen Instandhaltungskosten, daher schlug ich lackierte Aluminiumbahnen von Lindab vor – ein Produkt, das gerade ins Sortiment aufgenommen worden war“, berichtet Henrik Sylwan, Abteilungsleiter und Vorgesetzter bei Plåtexpressen, dem Betrieb, der mit den kompletten Dacharbeiten beauftragt war. „Lindab lieferte die Rollen direkt auf dem Schulhof ab, wir packten sie in unsere Falzmaschine und beförderten die verfalzten Bahnen als komplette Längen aufs Dach. Das erleichterte die Arbeiten, sodass das Dach nach nur sechs Wochen fertig eingedeckt war. Außerdem montierten wir Lindabs Dachsicherheitssystem. Alles lief reibungslos ab, und der Support von Jimmy Johnsson von Lindab Kristianstad war einfach fantastisch.“



Henrik Sylwan von Plåtexpressen vor dem Aluminiumdach auf der Schule im schwedischen Tollarp. Das Dach wurde von den Spenglern Göran Karström und David Andersson eingedeckt.

Lindab Frankreich führt wichtige Referenzlieferung von ADS und Comfort durch Komplettlösung mit umfassendem technischen Support

Das neue Krankenhaus Annemasse-Bonneville ist das Ergebnis einer Zusammenarbeit zwischen öffentlichen und privaten Akteuren, bei der der französische Baukonzern Eiffage für den privaten Teil der Konzession stand. Eiffage war nicht nur für die Projektierung und Errichtung des neuen Krankenhauses zuständig, sondern auch für die finanzielle Struktur und die Sicherstellung des langfristigen Krankenhausbetriebs. Mit seinen über 71 000 Mitarbeitern belegt das Unternehmen derzeit Platz 8 auf der Rangliste der größten Anbieter im europäischen Bau- und Konzessionsmarkt.

Für das Projekt Annemasse-Bonneville lieferte Lindab ein komplettes Luftleitungssystem mit Klein-

teilen, Schalldämpfern und u. a. 1 200 motorisierten Klappen (VRU 2). Hinzu kommen ca. 3 000 Wand- und Deckendurchlässe, z. B. PKA, LKA und NR19. Somit war dieses Projekt Lindab Frankreichs größter Auftrag seit seinen Anfängen 1987.

„Für uns ist die Lieferung an Eiffage und Annemasse-Bonneville ein strategisch enorm wichtiger Auftrag“, urteilt Michael Blanc, Marketingleiter Comfort, Lindab Frankreich. „Annemasse-Bonneville ist ein bekanntes Projekt, über das viel berichtet wurde. Dass wir ein komplettes Lüftungssystem mit Produkten aus dem ADS- und Comfort-Programm liefern durften, ist für uns in mehrfacher Hinsicht erfreulich. Der Auftrag selbst bringt einen gewissen Ruhm und Bekanntheit ein, außerdem hat die von uns vorgeschlagene und gelieferte Lösung das Interesse von Installationsfirmen und Bauunternehmen geweckt.“

Michael Blanc nennt mehrere Gründe dafür, dass Lindab den Auftrag erhalten hat: sehr hohe Produktqualität mit hoher Dichtheitsklasse, einfache Montage und gute Oberflächenverarbeitung. „Ausschlaggebend war auch der technische Sup-

port, den wir unseren Kunden zusammen mit unseren Kollegen von Lindab in Farum bieten konnten. Unsere Kompetenz und unser Know-how in den Bereichen Akustik und Aerodynamik, aber auch unsere langjährige Erfahrung bei Raumklimalösungen war von großer Bedeutung.“

Die Installation von VRU-2-Klappen ermöglicht einen variablen Luftstrom in den Räumlichkeiten, der sich unter anderem nach der Raumausnutzung und der jeweiligen Jahreszeit richtet. Auf diese Weise kann ein angenehmes Raumklima mit niedrigem Energieverbrauch kombiniert werden. Der Einsatz der Deckendurchlässe PKA und LKA und des Wanddurchlasses NR19 gewährleistet auch bei großen Luftstromschwankungen optimale Effizienz.

„Nachdem wir die Auslässe PKA, LKA und NR19 vorgeschlagen hatten, wollte Eiffage eine Validierung der Funktion und der Anforderungserfüllung“, erinnert sich Blanc. „Dank unserer Testanlage im dänischen Farum konnten wir problemlos einen Full-Scale-Test durchführen, um zu zeigen, dass die Spezifikationen erfüllt werden würden. Für die Produkte mit ihrem Design und ihrer Funktionalität und unseren Support bei der Produktwahl und der Gesamtlösung erhielten wir von der Installationsfirma, den Projektleitern und dem Endkunden nur positives Feedback. Zweifelsohne ist dies ein wichtiger Referenzauftrag für uns.“



Im neuen Krankenhaus Annemasse-Bonneville im französischen Annemasse wurden Luftleitungssysteme und Auslässe von Lindab installiert.

Foto: Annemasse-Bonneville/Eiffage

Lindabs neue britische „Vorzeigefiliale“ wird gut angenommen Alles an einem Ort

Lindabs neu eröffnete Filiale in Manchester ist ein wichtiger Knotenpunkt in Lindabs britischem Distributionsnetz und einer der landesweit größten und vollständigsten „One-Stop-Shops“ für Lüftungsbauer und Installateure. Als Lindab 2007 das führende britische Lüftungsunternehmen CCL übernahm, hatte Lindab plötzlich zwei sich geographisch überschneidende Filialen in der Region Manchester/Liverpool. „Wir entschieden recht bald, diese beiden zu einer gemeinsamen Filiale zusammenzulegen. Das Ergebnis ist die neu eröffnete Filiale in Manchester“, erklärt Mike Goodspeed von Lindab. „Wir nutzten die Gelegenheit, unser Produktangebot und unseren Service zu verbessern und zu erweitern, um den Kunden ein noch besseres Leistungsspektrum bieten zu können. Das Ergebnis sind ein größeres Lager, die Luftleitungsfertigung vor Ort und der Ausbau des Service- und Supportangebots.“

Die Filiale wurde mit der neuesten Produktionstechnik zur Fertigung von Wickelfalzluftleitungen in Abmessungen bis zu 2 000 mm ausgestattet. „Durch die Fertigung vor Ort, die umfassende Lagerhaltung von Lindab-Safe-Artikeln und die Luftleitungen aus unserem Vent-Programm können wir erstklassigen Service bieten“, erklärt Filialeiterin Michelle Jones. „Da wir auch Zubehör, Beschläge, Gebläse, Werkzeug usw. führen, finden die Kunden bei uns so gut wie alles unter einem Dach.“ Das Gebläse-Sortiment der Filiale besteht unter anderem aus Modellen der Hersteller Elta, SystemAir, Helios und Vent-Axia für alle Arten von Installationen, sowohl für den Wohnbau als auch die Industrie und gewerbliche Immobilien.

„Die Reaktionen unserer Kunden waren durchweg positiv“, so Goodspeed weiter. „Der Standort Manchester ist zwar nicht unser Hauptsitz, aber zweifellos unsere ‚Vorzeigefiliale‘ mit dem besten und umfassendsten Angebot in Großbritannien. Da wir uns für den Bau eines neuen Gebäudes entschieden hatten, konnten wir die Räum-

lichkeiten optimal an unsere Bedürfnisse anpassen. Das Ergebnis sind ansprechende Kunden- und Geschäftsbereiche, helle, moderne Büros und ein Hochlager mit ausgezeichneter Kapazität. Durch unsere neue Produktionsanlage bieten wir unseren Kunden im Großraum Manchester-Merseyside ein ganz anderes Leistungsspektrum als früher. Zudem können wir wettbewerbsfähige Preise anbieten, was für unsere Kunden von großer Bedeutung ist.“

Die Filiale beschäftigt 11 Mitarbeiter, darunter Verkäufer im Geschäft und im Außendienst. „Wir sind zweifellos Großbritanniens führender Anbieter und Hersteller im Bereich Lüftung. Da Kundennähe und unser Bestreben, das Bauen zu vereinfachen, wichtige Leitsätze für uns sind, sind wir mit der neuen Filiale mehr als zufrieden“, urteilt Goodspeed abschließend.



Lindabs neu eröffnete Filiale in Manchester bietet ihren Kunden eines der marktweit vollständigsten Produktprogramme im Bereich Lüftung. Ein großes Lager und die Fertigung von Luftleitungen vor Ort ermöglichen schnellere Lieferzeiten und einen besseren Service und Support.

Tschechischer Preis für Lindab

Bronze für RdBX

Zum zweiten Mal wurde dieses Jahr der Preis „Technisches Konstruktionsprodukt des Jahres“ vom Tschechischen Konstruktionsrat verteilt – einer Organisation, die u. a. unter der Aufsicht des tschechischen Industrie- und Handelsministeriums, des Umweltministeriums und des Transportministeriums steht. Bronze ging an das Innenwandprofil RdBX von Lindab, das sich in Tschechien immer größerer Beliebtheit erfreut.



„**Die Begründung der Jury** bringt die Vorzüge und Leistungsmerkmale von RdBX auf den Punkt“, findet Marek Dítě, Verkaufsleiter bei Lindab Building Components in Tschechien, der die Bronzeplakette bei der Preisverleihung entgegennehmen durfte. „Ein hohes technisches Level



Marek Dítě von Lindab Tschechien nimmt die Bronzeplakette für das „Technische Konstruktionsprodukt des Jahres“ bei der Preisverleihung des Tschechischen Konstruktionsrats entgegen.

und gut dokumentierte Produktdaten haben alle nominierten Produkte gemeinsam. Die Leistungsmerkmale, die die Jury im Fall von RdBX ganz besonders hervorhob, waren der innovative Ansatz, die Originalität und die finanziellen Vorteile, die sich durch die vereinfachte, schnelle Montage ergeben. Lobend erwähnt wurden auch die Energievorteile der Leichtbauweise und die ergonomischen Vorteile für die Installateure.“

Die Verkaufszahlen von RdBX entwickeln sich in Tschechien positiv, da immer mehr Bauunternehmen die Vorteile einer schnellen, einfachen und flexiblen Innenwandmontage erkannt haben. „Dass man die Ständer einfach am Boden und in der Deckenschiene einrasten kann und dass sich die Ständerlänge durch die Teleskopfunktion an die Geschosshöhe anpassen lässt, machen die Montage zum Kinderspiel“, erklärt Dítě. „Hat man einmal mit diesem System gearbeitet, will man nie wieder auf herkömmliche Weise bauen.“ Lindab RdBX wird unter anderem in Tschechien gefertigt.

Lindab und Fermacell als Dream Team

Olympische Spiele 2012 in London

Die Olympischen Spiele 2012 in London sind eine ausgezeichnete Gelegenheit um zu zeigen, welche Vorzüge Leichtbaulösungen von Lindab bieten. Eines der Bauvorhaben, an dem Lindab beteiligt ist, ist das olympische Basketballstadion. „Wir haben es hier nicht nur mit dem größten temporären Gebäude der Welt zu tun, sondern auch mit einer konstruktionstechnischen Herausforderung, da es leicht zu errichten, zu großen Teilen wiederverwertbar und natürlich eine Sport- und Publikumsstätte der Weltklasse sein soll“, erläutert Larry Pitt von Lindab. „Der Prozess von der ersten Anfrage über die Berechnungen und erste Vorschläge bis hin zur Auftragserteilung war lang und kompliziert. Dank des herausragenden Engagements unserer Ingenieure Ken Nairn und Nigel Salt und einer äußerst erfolgreichen Zusammenarbeit mit Fermacell erreichten wir gemeinsam das Ziel.“

Fermacell hat Lindab als Anbieter der Stahlständer für seine Wandlösungen gewählt. Fermacells technisches Vertriebsteam unter Leitung von Melanie Lethbridge unterstreicht bei jeder sich bietenden Gelegenheit, welche Vorteile Lindab Constroline bietet. „Das Basketballstadion für die Olympiade 2012 war keine Ausnahme“, so Melanie Lethbridge. „Zusammen mit Lindab hatten unsere Teams eine intensive Zusammenarbeit mit dem Architekturbüro Wilson Eyre Architects und dem Generalunternehmen Volker Fitzpatrick. Parallel dazu konsultierten wir unsere Monteure und konnten so letztendlich komplette Berechnungsdaten und Vorschläge für eine komplett maßgeschneiderte Lösung vorlegen.“

Derzeit arbeiten Lindab/Fermacell an einem Vorschlag für das Wasserpolo-Stadion und das große Medienzentrum. „Wir sind mitten in den Verhandlungen und optimistisch, dass wir auch bei diesen Projekten den Zuschlag erhalten“, meint Larry Pitt abschließend.

Das zukünftige Basketballstadion für die Olympiade 2012 in London wird das größte temporäre Gebäude der Welt. In Zusammenarbeit mit Fermacell ist Lindab damit beauftragt, die Leichtbaulösung für das Projekt zu liefern.



© ODA 2008

Erfolgreiches Start-Projekt

Abfüllerei mit 5 300 m²

Die Karpaten und Nordrumänien sind weltweit für ihre Mineralwasserquellen bekannt. Schon im 16. Jahrhundert wurde Mineralwasser in Holztonnen an den königlichen Hofe in Alba Iulia gebracht. Später verkaufte man das Wasser im naheliegenden Siebenbürgen, dann in Ungarn und seit dem im 20. Jahrhundert wird es schließlich in die ganze Welt exportiert. Einer der namhaften Wasserproduzenten der Region ist Carpathian Springs in Vatra Dornei, einem Städtchen im historischen Mineralwasserdistrikt. An Carpathian Springs lieferte Lindab Rumänien kürzlich ein komplettes Werksgebäude für die Abfüllung des berühmten „Aqua Carpatica“ und mehrere andere Marken des Unternehmens.

„**Wir haben ein 5 300 m² großes Werksgebäude** errichtet, in dem mehrere Produktsysteme von Lindab verbaut wurden“, berichtet Cristian Bitoleanu, Projektleiter beim Bauunternehmen General Constroline, das für den Neubau verantwortlich war. „Wir sind erst seit Kurzem Lindab-Fachhändler, und dies war unser erstes gemeinsames Großprojekt. Der ganze Prozess lief reibungslos ab, und die Tatsache, dass Lindab nicht nur als Lieferant auftrat, sondern aktiv an der Gestaltung und der Konstruktion beteiligt war und auch während der Montage regelmäßig Experten vor Ort hatte, hat uns sehr geholfen. Zusammen konnten wir den engen Zeitplan einhalten und eine Gesamtlösung liefern, die alle Wünsche von Carpathian Springs erfüllte.“



Russischer Lüftungshändler wird Baupartner von Lindab-Astron

Wichtiger Schritt für CEMEC

Seit 2007 arbeitet das russische Technik- und Installationsunternehmen VISKO im Bereich Ventilations- und Lüftungstechnik mit Lindab zusammen. Als sich die Möglichkeit bot, Fachhändler – d. h. Baupartner – für Lindabs Stahlgebäudesysteme zu werden, zögerte VISKO nicht lange. Durch seine Tochtergesellschaft CEMEC kann das Unternehmen seinen Kunden nun komplette, schlüsselfertige Pakete aus Gebäuden und Lüftungssystemen von Lindab anbieten. VISKO ist seit vielen Jahren einer der führenden Akteure auf dem russischen Markt für Gebäudetechnik – Elektrik, IT, Lüftung –, ist aber auch auf Projektplanung und Bauleitung spezialisiert.



„Dass die Wahl des Anbieters von Luftleitungs- und Raumklimasystemen auf Lindab fiel, lässt sich ganz einfach erklären“, meint Elena Lazarenko, Geschäftsführerin bei CEMEC. „Hohe Qualität, kurze Installationszeiten und ein niedriger Energieverbrauch – diese Faktoren haben uns überzeugt. Außerdem erhalten wir von Lindab ausgezeichneten technischen Support. Die Zusammenarbeit mit Lindab hat unsere Wettbewerbsfähigkeit gestärkt und unser Angebotsspektrum verbessert.“

Elena Lazarenko lobt auch, dass Lindab Know-how und lange Erfahrung in Sachen Lüftung mit effizienten IT-Lösungen für Konstruktion und Kostenberechnung kombiniert. „Auch wenn wir schon vorher technische Lösungen der Spitzenklasse anbieten konnten, zum Beispiel mit Lindabs Lüftungsprodukten, so hatten wir doch keine Möglichkeit, den Kunden komplette, schlüsselfertige Lösungen zu präsentieren und als Generalunternehmer aufzutreten. Durch unsere Zusammenarbeit mit Lindab-Astron können wir nun Komplettlösungen anbieten – ein wichtiger Schritt für die Entwicklung unseres Unternehmens.“

Elena Lazarenko, Geschäftsführerin bei CEMEC, freut sich, dass ihr Unternehmen dank Lindab nun komplette Gebäude mit integrierten Lüftungslösungen anbieten kann. „Dank Lindab fungieren wir nun als Generalunternehmer.“

„Dass wir Stahlgebäudesysteme vom unserer Meinung nach führenden Anbieter vertreiben und auf unkomplizierte Weise Lindabs ADS- und Comfort-Lösungen integrieren können, eröffnet uns völlig neue Möglichkeiten“, freut sich Elena Lazarenko. „Mithilfe von Lindab-Astrons Software Cypriion und den IT-Lösungen des Geschäftsbereichs Ventilation können wir jetzt in kürzester Zeit komplette Projekte durchführen. Zudem erhalten wir Zugang zum äußerst kompetenten technischen Support von Lindab-Astron und Lindab Ventilation hier in Russland – sowohl im Vorfeld als auch während des Projekts.“

Die Resonanz von CEMECs Kunden ist durchweg positiv. Sie sind positiv überrascht vom hohen Servicelevel und den neuen Möglichkeiten. „Besonders gelobt wird, dass man nur noch einen Ansprechpartner hat, da wir als Generalunternehmer fungieren“, so Lazarenko abschließend. „Gerade sind wir am Bau eines überdachten Fußballstadions von ca. 7 200 m² beteiligt – ein Auftrag, den wir ohne die Zusammenarbeit mit Lindab-Astron nie erhalten hätten. Wir wollen unsere Geschäftstätigkeit gemeinsam mit Lindab weiterentwickeln und sehen mit Zuversicht in die Zukunft. Vereinfachtes Bauen mit Lindab ist ein Konzept, an das wir glauben!“

Lindab-Astron liefert Komatus erstes Werk in Russland

Wenn es auf Schnelligkeit ankommt

Komatsu ist seit Langem der führende Hersteller von Maschinen und Ausrüstung für die Bau- und Grubenindustrie in der GUS und in Asien. Das japanische Unternehmen etablierte sich schon in den 60er Jahren als Anbieter schwerer Bagger in der damaligen Sowjetunion. Seitdem hat Komatsu dort mehr und mehr Marktanteile gewonnen und sich einen Namen für Maschinen und Ausrüstung gemacht, die selbst Sibiriens und Nordostrusslands harten Klimabedingungen gewachsen sind.

Trotzdem hatte man bisher keine eigene Produktion in Russland. Doch 2008, knapp 50 Jahre nach dem Markteintritt, unterzeichnete man einen Vertrag mit den Behörden in Jaroslavl, nördlich von Moskau, um Komatus erstes Werk in Russland zu errichten – die bisher größte internationale Etablierung des Konzerns.

Jaroslavl ist für Lindab Direct Leser nicht unbekannt – hier befindet sich das erste russische Lindab-Werk für Stahlgebäude. „Wir haben gute Kontakte zu den örtlichen Behörden und wussten daher von Komatus Plänen“, verrät Calin Anton, Verkaufsleiter bei Lindab-Astron Russland. „So konnten wir Komatsu schon frühzeitig den Entwurf eines rund 50 000 m² großen Gebäudes vorlegen, in dem der gesamte Produktionsprozess untergebracht werden konnte. Am 2. Juni diesen Jahres wurde das neue Werk offiziell eingeweiht, und in-

zwischen werden hier am laufenden Band Bagger produziert.“

Stahlgebäudesysteme setzen sich in Russland immer mehr als sichere, schnelle Lösung beim Bau größerer Industrieprojekte durch. „Dies war auch einer der Gründe dafür, dass Komatsu sich für uns entschied“, berichtet Pavel Korenkov, Geschäftsbereichsleiter Building Systems bei Lindab in Russland. „Wir sind als zuverlässiger Anbieter bekannt, der Qualität, Sicherheit und Schnelligkeit bietet. Dies war bei diesem großen Bauvorhaben von allergrößter Bedeutung. Komatsu hatte eine Bauzeit von 22 Wochen für den 563 m langen und 72 m breiten Bau veranschlagt. Natürlich war dies eine Herausforderung, aber dank minutiöser Planung und einer fortlaufenden Auswertung der Lieferungen und Arbeiten auf der Baustelle konnten wir den engen Zeitplan nicht nur einhalten, sondern waren schon zwei Wochen früher als geplant fertig.“

„Pavel Korenkov und seinem Team bei Lindab-Astron haben wir ein Werksgebäude höchster Qualität zu verdanken“, lobt Yasuhisa Tsukamoto, Generaldirektor von Komatsu Manufacturing Rus. „Durch eine hervorragende Projekt- und Bauleitung und pünktliche Lieferungen konnte unser Werk rechtzeitig fertiggestellt werden. Wir sind so zufrieden, dass wir auf eine weitere Zusammenarbeit hoffen.“



Bei der Einweihung von Komatus russischem Werk in Jaroslavl konnten sich die Gäste einen Eindruck vom gut 50 000 m² großen Werksgebäude verschaffen.

40 000 m² bezeugen langjährige Zusammenarbeit mit Lindab-Astron

Deutsche Brauerei mit Traditionsbewusstsein

Oettinger ist eine der bekanntesten Biermarken in Deutschland, dessen Traditionsmarke „Oettinger Original“ kürzlich den vierten Platz in der deutschen Inlandsabsatz-Rangliste erringen konnte. Deutsche Brauereien arbeiten bekanntermaßen nach dem Reinheitsgebot aus dem Jahr 1516. Die Oettinger Brauerei ist dieser Tradition seit den Anfängen im Jahre 1731 verpflichtet und hat heute topmoderne Standorte in Oettingen, Gotha, Schwerin, Mönchengladbach und Braunschweig. Man könnte fast meinen, Oettinger sei auch dem „Lindab-Astron-Gebot“ verpflichtet, denn an allen Standorten findet man Stahlgebäudelösungen von Lindab-Astron.

Mehrere Baupartner haben im Laufe der Jahre Astron-Gebäude für die unterschiedlichsten Einsatzzwecke geliefert, von Lagerhallen bis zu Produktionsgebäuden. „Vor vielen Jahren lieferten wir eine kleinere Halle an den Hauptstandort in Oettingen, seitdem arbeiten wir regelmäßig mit der Brauereigruppe zusammen“, weiß Lars Franzen von Lindab-Astron zu berichten. „Im Laufe der Jahre hat sich unsere Beziehung intensiviert, sodass sich die gesamte Astron-Fläche heute auf 40 000 m² beläuft.“

Die letzte Lieferung, ein ca. 8 500 m² großes Lagergebäude, kam vom Baupartner Koch Hallen

und Gewerbebau in Schwabhausen, andere wurden von IWK Industrie-, Wohn- und Kommunalbau in Mönchsroth geliefert.

„Für uns sind modernste Technologien, beste Materialien und eine strenge Qualitätskontrolle das A und O“, so Verena Koch von Koch Hallen und Gewerbebau. „Daher ist Lindab-Astron für uns der optimale Anbieter. Wir schätzen Lindab-Astrons Produktlösungen, Zuverlässigkeit, das gute Preis-Leistungsverhältnis und nicht zuletzt die gute Zusammenarbeit.“



Die Oettinger Brauerei arbeitet schon seit Jahren mit Lindab-Astron zusammen, sodass heute an allen fünf Standorten des Unternehmens Astron-Gebäude stehen.



Volle Flexibilität mit Astron MSB

Vom Büro zum schicken Hotel

Das West City Hotel im Zentrum von Floresti, Rumänien, ist mit seinen vier Sternen nicht nur eines der modernsten und schönsten Hotels der Cluj-Napoca-Region, sondern auch ein gutes Beispiel für die Möglichkeiten und die Flexibilität, die Stahlgebäudesysteme von Lindab-Astron bieten.

„Mitten im Projekt, als der Entwurf fertig und das Fundament gegossen war und wir gerade mit dem eigentlichen Bau beginnen wollten, machte der Immobilienbesitzer Coratim s.r.l. eine Kehrtwende. Aufgrund der veränderten Konjunkturlage beschloss er, statt des geplanten Bürogebäudes ein Hotel zu bauen“, erklärt Catalin Panazan, Verkaufsleiter und Key Account Manager bei Lindab-Astron Rumänien. „Wir konnten die Pläne schnell, einfach und problemlos ändern, sodass ein schicker, von den Architekten Dan Vanca und Adrian Tudoreanu entworfener Hotelbau entstand.“

Das Gebäude ist ein Astron-Mehrgeschossbau mit fünf Geschossen und einer leichten Deckenkonstruktion von Hoesch, die aus einem dünneren Bodensystem mit Stahlträgern und Stahlblech besteht. „Dieses System kann schnell montiert werden, ist aber gleichzeitig stabil und flexibel, was in dieser seismisch aktiven Region ganz besonders wichtig ist“, so Panazan weiter. „Das 7 000 m² große und 25 m hohe Gebäude wurde in nur sechs Monaten errichtet. Mit seiner modernen, auffälligen Fassade bildet es einen interessanten Kontrast zur ansonsten eher traditionellen Architektur der Stadt.“

Lindab-Astron hat schon früher zwei Stahlgebäudeprojekte für Coratim errichtet und damals das Vertrauen aufgebaut, das nun zu diesem MSB-Projekt geführt hat.

„Dass wir uns wieder für Lindab-Astron entschieden, lag an mehreren Faktoren“, erklärt Marius Bejan, Besitzer von Coratim, mit rund 80 Mitarbeitern eines der führenden Immobilien-Entwicklungsgesellschaften in Cluj-Napoca. „Wir suchten die perfekte Kombination aus Produktqualität, technischem Support und baulichen Anpassungsmöglichkeiten – und natürlich zeitliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen, die unsere Anforderungen erfüllen konnten. Die Quadratur des Kreises, könnte man meinen. Aber Lindab-Astron hat diese Herausforderung mit Bravour gemeistert. Dass wir das Nutzungskonzept mitten im Projekt ändern konnten, zeigt, welche Flexibilität und Anpassungsfähigkeit im Astron-System stecken. Die gesamte Lieferung hat unsere Erwartungen voll erfüllt, aber das hat uns ehrlich gesagt nicht sonderlich überrascht, denn schon in der Entwurfsphase waren uns die Vorzüge des Systems klar. Zweifellos wird Lindab-Astron auch bei künftigen industriellen und gewerblichen Projekten der Anbieter unserer Wahl sein!“

Nach der Fertigstellung konnte Coratim das Hotel und Gebäude erfolgreich an einen Hotelbetreiber verkaufen.



Das West City Hotel im rumänischen Floresti ist ein ausgezeichnetes Beispiel dafür, wie Lindab-Astrons Stahlgebäudesysteme die Anforderungen des Auftraggebers erfüllen und jederzeit an veränderte Bedürfnisse angepasst werden können.



Preis für Smart Tools

Bronze für SR

Vereinfachtes Bauen ist bekanntermaßen Lindabs zentrales Leitmotiv. Dass die führende amerikanische Fachzeitschrift ACHR News (*Air Conditioning, Heating and Refrigeration*) Lindab für die Traghilfe SR Handle mit dem *Dealer Design Awards 2010 in Bronze* ausgezeichnet hat, beweist einmal mehr, dass Lindabs Devise, den Arbeitsalltag von Installateuren, Monteuren und Kunden zu vereinfachen, eine erfolgreiche Strategie ist.



Die Jury, die aus Repräsentanten 30 unabhängiger Sanitärfirmen bestand, vergab Lindab den Preis in der Kategorie Werkzeuge, in der sage und schreibe 114 Produkte nominiert waren. „Dieser Preis ist eine Anerkennung der Entwicklungsarbeit und der Bemühungen, die hinter den ausgezeichneten Produkten stecken. Indem wir über die Preisträger berichten, geben wir über 33 000 Sanitärfachleuten die Möglichkeit, sich mit neuen, innovativen Installationslösungen bekannt zu machen“, erläutert John Conrad, Chefredakteur bei ACHR News.

Amerikanisches Stadion mit Produkten von Lindab

Schön, schnell, sicher

Baseball ist eine der beliebten amerikanischen Ballsportarten, und in gut einem Jahr wird ein weiteres gigantisches Stadion rund 40 000 Fans die Möglichkeit geben, ihren Lieblingssport live zu erleben. Bei Miami entsteht derzeit auf altem, klassischem Ballsportboden, auf dem früher das bekannte Orange Bowl lag, ein neues Stadion für das Team Marlins. Zum Stadion gehören neben dem großen Spielfeld mit Schiebedach auch große Publikumsbereiche, Restaurants, Foyers und ca. 60 Sponsorenlogen. Als der Lüftungsinstallateur United Sheet Metall Co/Appelgate einen Anbieter für das Luftleitungssystem wählen sollte, berichtete einer der Mitarbeiter von früheren guten Erfahrungen mit Lindab. Er war so vom Leistungsangebot überzeugt, dass die Wahl letztendlich auf den örtlichen Lindab-Händler Technical Systems Equipment Corporation fiel.

„Wir freuen uns sehr über diesen Auftrag und haben seit dem Sommer umfassende Lieferungen direkt an die Baustelle durchführen können“, so Heather Winebrenner, Marketingleiterin bei Lindab Inc. „Dass unser Team nach mehreren erfolgreich durchgeführten Projekten wieder mit einem großen Projekt beauftragt wurde, sehen wir sehr positiv. Ein interessanter Aspekt ist, dass Populus, das Architekturbüro des Florida Marlins Ballparks, auch das Iowa Events Center in Des Moines, Iowa, und das Heinz Field in Pittsburg, Pennsylvania, entworfen hat. Zwei sehr große Projekte, die wir mit Lindab Safe Luftleitungssystemen beliefert haben.“

Die Lieferungen an den Florida Marlins Ballpark

bestehen hauptsächlich aus frei hängenden runden Lindab-Safe-Luftleitungen. „Lindab Safe ist ein dichtes, leicht zu montierendes Luftleitungssystem, das durch seine klare Formensprache bestens für sichtbare Installationen wie diese geeignet ist“, erläutert Winebrenner abschließend. „Die schnelle Montage und die perfekte Lieferkoordination, die wir zusammen mit TSE anbieten konnten, haben niedrigere Kosten, einen reibungslosen Montageablauf und Sicherheit für den Kunden ermöglicht. David Samson, Florida Marlins Sportchef, hat es mit seiner Aussage auf den Punkt gebracht: 'Unser Ziel ist es, rechtzeitig und unter Einhaltung des Budgets bis April 2012 fertig zu werden, vorher darf sich keiner ausruhen.' Das haben wir auch nicht vor!“



Der Florida Marlins Ballpark soll im April 2012 fertiggestellt sein.

Abbildung: Florida Marlins 2010

Gute Kundenbeziehungen und ein starkes Produktportfolio für IVK

Know-how im Fokus

Durch die Übernahme des finnischen Lüftungs- und Raumklima-anbieters IVK hat Lindab sein Produktspektrum und seine Kompetenz ausbauen können, vor allem in den Bereichen Akustik und Reinigung von Luftleitungssystemen. IVK arbeitet seit vielen Jahren strategisch mit Energent Oy zusammen, einem Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und Herstellung von Wärmetauscher- und Lüftungssystemen spezialisiert hat.

„Nachdem wir 2006 eine neue Strategie für Wachstum formuliert hatten, machten wir uns auf die Suche nach Kooperationspartnern, die uns einen deutlichen Wettbewerbsvorteil geben würden“, berichtet Vesa Rautava, Geschäftsführer von Energent Oy. „Unsere Wahl fiel auf IVK, ein Unternehmen, das unsere Bedürfnisse versteht und uns hochwertige Lösungen und überragende Liefersicherheit bieten kann. Bei unseren zahlreichen Kraftwerksprojekten in der ganzen Welt hat uns IVKs Know-how im Bereich Akustik immense Vorteile gebracht. Meiner Meinung nach ist IVKs Spezialkompetenz unschlagbar.“

Für eines der derzeitigen Kraftwerksprojekte bezog Energent zahlreiche industrielle Schalldämpfer und runde Luftleitungen von IVK. „IVK hat sich gut an die Situation anpassen können, als die Branche im vergangenen Jahr vor zahlreiche Her-

ausforderungen gestellt wurde. Gemeinsam haben wir wettbewerbsfähige Lösungen mit hervorragender Funktionalität entwickelt. Ein offenes Ohr für die Belange der Kunden und eine kooperative Einstellung waren wichtige Leitmotive der Entwicklung, die wir gemeinsam vollzogen haben“, so Rautava weiter.

Die Übernahme von IVK wird sich auch auf die anderen Lindab-Märkte und ihre Kunden positiv auswirken. „IVK-Tuote ist ein Akustik-Spezialist, der dank seines fachlichen Know-hows geräuscharme, gut funktionierende Lösungen anbieten kann“, beschreibt Fredrik Engdahl von Lindab Comfort das Unternehmen. „Indem wir die Kompetenz und die Ressourcen, die wir in diesem Bereich bereits besitzen, z. B. unser Schalllabor im dänischen Farum, mit IVKs Wissens- und Produktspektrum kombinieren, können wir diese Lösungen nach und nach auf allen Lindab-Märkten einführen.“

Finnland ist ein Vorreiter in Sachen Rohrreinigung und Reinigung von Luftleitungssystemen und hat in diesem Bereich Europas strengste Auflagen und Normen. „Zweifelloso werden andere Länder diesem Beispiel folgen, dann werden zum Beispiel IVKs reinigbare Schalldämpfer und Lösungen zur Reinigung von Luftleitungssystemen ins Lindab Sortiment aufgenommen“, mutmaßt Torbjörn Bruzelius, Produktmanager ADS bei Lindab.



Einer der Schalldämpfer, den IVK speziell für Energent entwickelt hat, auf dem Weg zum Installationsort.

© Energent 2010

World Gutter Systems neuer Händler in Nordamerika



Rainline fasst jenseits des Atlantiks Fuß

Nicht nur in Europa macht Lindabs Dachentwässerungssystem Rainline Furore. „Anfragen aus der ganzen Welt zeigen, wie groß das Interesse für Rainline ist“, erklärt Zacharias Fransson, bei Building Components für den Bereich Business Development verantwortlich. „In vielen Fällen kommt es nie zu einer Zusammenarbeit, aber hinter manchen Anfragen steckt Potenzial. Ein Beispiel hierfür ist die amerikanische Firma World Gutter Systems WGS.“

WGS ist in den USA einer der führenden Anbieter von Dachentwässerungssystemen und in drei Bundesstaaten vertreten. Im nordamerikanischen Premiumsegment wählen die qualitätsbewussten Kunden fast ausschließlich Dachentwässerungssysteme aus Kupfer und Aluminium.

„Was uns an Rainline gefällt, sind das breite Farbspektrum, die hohe Qualität und die durchdachten Produkte“, erklärt Norm Leckert von WGS. „Kein anderer Hersteller kann ein solches Sortiment und so viele montagefreundliche und durchdachte Zubehörteile anbieten. Als wir auf der Suche nach einer Alternative zu unseren europäischen Kupfer-Systemen waren – genauso hochwertig, aber zu

einem wettbewerbsfähigeren Preis –, erkannten wir schnell, dass Lindab Rainline alle Erwartungen erfüllen würde.“

„Mehrere Container mit Rainline sind bereits auf der anderen Seite des Atlantiks angekommen, aber im Hinblick auf die derzeitige Lage der amerikanischen Wirtschaft und des dortigen Immobilienmarktes erwarten wir keine rasante Entwicklung“, urteilt Zacharias Fransson. „Ohne Zweifel sehen wir und WGS ein sehr gutes Potenzial für Rainline. Nach der positiven Resonanz auf der kürzlich abgehaltenen Messe Roofing Expo in New Orleans zu urteilen, können wir durchaus optimistisch in die Zukunft sehen.“

In New Orleans waren WGS' Stand und das Rainline-Display, das Thomas Johansson von Lindab demonstrierte, ein richtiger Publikumsmagnet. „Der Ansturm war enorm, und die Interessentenliste, die wir mit nach Hause nehmen konnten, war die längste, die ich je gesehen habe“, freut sich Norm Leckert. „Die Kommentare zur Qualität unserer Produkte, zu den innovativen Zubehörteilen, dem Farbangebot und der einfachen Klickmontage

waren durchweg positiv. Wir sind davon überzeugt, dass Lindabs Produkte viele Hausbesitzer ansprechen, die ein ebenso ästhetisches wie hochwertiges Dachentwässerungssystem suchen.“

„Dachdecker und Spengler sind begeistert, wie leicht sich Rainline montieren lässt und schätzen außerdem unsere Materialien und die hohe Produktqualität“, berichtet Thomas Johansson. „Dass wir Europas führender Hersteller von Dachentwässerungssystemen sind und mehr als 50 Jahre Erfahrung nachweisen können, macht auf dem amerikanischen Markt viel Eindruck. Daher glauben wir an eine Zukunft für Rainline in den USA, auch wenn Marktsituation derzeit angespannt ist.“



World Gutter Systems ist der führende Anbieter von Dachentwässerungssystemen in den USA. Seit einiger Zeit hat WGS Lindab Rainline im Programm. Auf der Roofing Expo in New Orleans war das Interesse für Rainline so groß, dass man mit der längsten Interessentenliste der Unternehmensgeschichte nach Haus kam.

Verstärkte Zusammenarbeit mit dem Dachspezialisten Takman in Finnland

Mehr Nähe und werbewirksame Vorteile

In Finnland hat Lindab unlängst eine interessante Zusammenarbeit mit dem Dachspezialisten Takman eingeleitet. Takman bietet Unternehmen in der Baubranche, aber auch Ausschreibern wie Architekten, Fachplanern und Bauingenieuren komplette Dachlösungen an.

„Schon heute hat die Takman-Kette Rainline, Lindab Dachpfannen, Teile des Coverline-Sortiments und unser Dachsicherheitsprogramm im Angebot“, erklärt Hannu Ilpoinen, Geschäftsereichsleiter für Lindab Profile in Finnland. „Jetzt intensivieren wir unsere Zusammenarbeit mit Takman und fokussieren auf Marketingmaßnahmen. Wir unterstützen das Unternehmen mit Marketingmaterial, Logos für die Kfz-Flotte, gemeinsamen Aktionen usw. Indem wir Takman ein komplettes Sortiment an marktgerechten Dachlösungen und Service, Support und Präsenz bieten, ermöglichen wir der Kette Effizienzverbesserungen und eine gesteigerte Rentabilität. Unser Ziel ist es, den Bekanntheitsgrad von Lindabs

Lösungen und unsere Umsatzzahlen zu steigern, was sowohl uns als auch Takman Vorteile bringt.“

Der Takman-Spezialist Petritek Oy hat nun drei Autos mit Lindab-Schriftzug und 12 Monteure, die sowohl in Helsinki als auch Turku auf Lindab aufmerksam machen. Die Firma ist eine von mehreren Takman-Unternehmen, die sich für eine Zusammenarbeit mit Lindab entschieden haben. „Lindab bietet das Produktspektrum, die Qualität und den technischen Service, den unsere Kunden wollen“, meint Petri Hällström, Geschäftsführer bei Petritek. „Zweifelloos stärken Lindabs Produkt- und Marketingvorteile die Wettbewerbsfähigkeit aller beteiligten Takman-Unternehmen.“

„Jetzt wollen wir die Zusammenarbeit mit der Kette soweit ausbauen, dass die Kunden in jeder größeren Stadt mindestens einen 'Lindab Takman' finden“, erklärt Hannu Ilpoinen. „Das wird eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten.“



Kein Zweifel, Takman Petritek hat Lindab an Bord! Rainline, Coverline und Dachsicherheit sind seine drei großen Trümpfe.



Lindabs Fassadenkassette Premium

Lindabs Fassadenkassettensystem bietet ästhetische Lösungen für anspruchsvolle Fassadenbekleidungen von Hallen, Büro- und öffentlichen Gebäuden.

Die deutlichen horizontalen und vertikalen Linien des Systems bilden quadratische oder rechteckige Flächen und sorgen für eine ansprechende, elegante Optik.

- alle Farben des Regenbogens
- Komplettlösung
- clevere Konstruktion
- einfache Projektierung

