



## BAUELEMENTE

### Heidecke setzt auf Ideal 8000

Seit Mai 2012 nutzt die Heidecke Fenster- und Türenbau Südharz GmbH das aluplast-Profil Ideal 8000 als Basis für seine erfolgreiche thermoline-Serie. Der Verkauf des hochwertigen Systems für Bestands- und Neubauten macht mittlerweile mehr als 30 Prozent des Gesamtumsatzes von Heidecke aus – Tendenz weiter steigend.

## Neue Fensterserien erfolgreich eingeführt

»Wir haben uns im Frühjahr 2012 für Ideal 8000 entschieden, da aluplast schon zum damaligen Zeitpunkt mit den hervorragenden Wärmedämmwerten den Wettbewerbern einen großen Schritt voraus war«, erklärt Holger Heidecke, Geschäftsführer von Heidecke.

### Ideal 8000 für Neu- und Altbauten

Das Profilsystem Ideal 8000 kombiniert eine große Bautiefe von 85 Millimetern mit schlanken Ansichtsbreiten und einem gefälligen Design und ist damit für alle Neu- und Altbauten geeignet. Das Zusammenspiel aus Bautiefe und 6-Kammer-Technik sorgt für eine hohe Energieeffizienz und zeitgemäßen Schallschutz. Heidecke nutzt die Systemlösung für die Produkte der Fensterreihe thermoline und thermoline+.

»Die neuen Fenstersysteme erreichen U<sub>f</sub>-Werte von 1,0 und 0,95 W/m<sup>2</sup>K«, betont Heidecke. »Sie sind damit auch für Dreifachverglasungen geeignet«. Der Fensterbauer erstellt die Systeme in Standardbauweise und versieht sie deshalb mit einer Stahlarmierung. Das Unternehmen verzichtet auf Fixlängen. »Wir schneiden die Stahlarmierungen grundsätzlich auf Maß zu«, betont Heidecke.

### Erfolgreiche Markteinführung

Das Premium-Produkt thermoline+ beinhaltet zudem die aluplast-Technologie »powerdur inside«. Hierbei kommen glasfaserverstärkte Kunststoff-



Der Fensterbauer erstellt die Systeme in Standardbauweise und versieht sie deshalb mit einer auf Maß geschnittenen Stahlarmierung.

stege zum Einsatz, die die statischen Eigenschaften des Fensters verbessern und metallische Wärmebrücken verhindern. Dass das System im Markt hervor-



Die Heidecke-Produkte thermoline und thermoline+ (hier im Bild) wurden hervorragend im Markt aufgenommen. Schon drei Monate nach Markteinführung entfielen 30 Prozent des Umsatzes auf die Produktserie.

Fotos: Heidecke Fensterbau

ragend aufgenommen wurde, untermauern die Verkaufszahlen eindrucksvoll: Bereits drei Monate nach Markteinführung entfielen 30 Prozent des Umsatzes auf die thermoline-Serie. »Durch die Verbesserung der U<sub>f</sub>-Werte mit dem System versprechen wir uns für die kommenden Jahre eine weitere Steigerung der Verkaufszahlen«, so Heidecke.

### Langfristige Partnerschaft

»Wir sind sehr zufrieden mit der Profillösung von aluplast«, erklärt Heidecke. »Eine langfristige strategische Partnerschaft ist uns sehr wichtig, da Händler und Kunden stets technische Neuerungen von uns fordern«. So wünscht sich der Fensterbauer für die Zukunft, dass aluplast weiterhin Pionierarbeit leistet und den Wettbewerbern den entscheidenden Schritt voraus ist. Nur so könne Heidecke seiner Innovationsverpflichtung gegenüber Händlern und Kunden nachkommen.

Auch in Zukunft setzt der Fensterbaubetrieb auf Kunststofffenster. Bereits jetzt liegt der Anteil der von Heidecke verbauten Kunststofffenster bei rund 70 Prozent. Diese werden besonders bei energetischen Sanierungen von Privathäusern sehr geschätzt«, erläutert Heidecke.

## Neuer Musterkoffer von Teckentrup

Ein Garagentor in »Anthrazit-Metallic TT 9011« oder »Eisenglimmerbraun TT 8014« – klingt gut, aber wie sieht das aus? Das zeigen die Muster im Trendfarbenkoffer des Torherstellers Teckentrup (Verl). Die Musterbleche ermöglichen bereits bei der Beratung des Bauherrn die Präsentation des »Originals« – mit Blick auf die aktuellen Farbtöne und auf die unterschiedlichen Oberflächenstrukturen. Der handliche Koffer eignet sich nicht nur für die Aus-

stellung, sondern auch als mobile Beratungs-Box für den Kofferraum des Vertriebsmitarbeiters.

Wer schon einen Koffer hat, kann diesen einfach um die neuen Farben erweitern. Die Muster (und den Koffer) für die Sectionaltore GSW 40-L und GSW 40-M erhalten Teckentrup-Fachpartner auf

Sagt mehr als tausend Worte: Die Farbmuster zeigen Bauherren die Farbtöne der CarTeck-Garagentore. Bild: Teckentrup

Anfrage (Mail: [info@teckentrup.biz](mailto:info@teckentrup.biz)/Tel.: 05246 504-0). Ebenfalls für den Kundendialog ideal: Die Produktkataloge zu den Sectionaltoren. Stempelfelder auf der Rückseite bieten die Option, die eigenen Kontaktdaten weiterzugeben.

