

Veröffentlicht in:  
Glaswelt 03/2022 - Seite 56-58

IM INTERVIEW MIT JONAS HERR UND WOLFGANG SANDHAUS

## „Greta ist das Fenster, was dem Markt noch gefehlt hat“

Es gehört schon viel Mut dazu, sich Greta ins Haus zu holen. Jonas Herr hatte diesen Mut und mehr noch: Er war von Anfang an begeistert von dem ganz besonderen Fenstersystem aus dem Hause Salamander und noch mehr begeistert sind offensichtlich seine Kunden: Das Fenster aus 100 Prozent Altfenstern und Produktionsresten und der Betonoptik erfährt eine große Nachfrage. Wir haben uns bei Jonas Herr und auch bei Salamander-Geschäftsführer Wolfgang Sandhaus nach den Verkaufschancen und den Verarbeitungsanforderungen erkundigt.



Fensterbauer Jonas Herr und CSO Wolfgang Sandhaus von Salamander im Video-Call

Foto: GLASWELT

**GLASWELT** – Herr Herr, Sie sind seit 1997 treuer Kunde bei Salamander. Wie beurteilen Sie rückblickend und auch perspektivisch Ihren Systempartner?

**Jonas Herr** – Wenn wir 2021 bewerten, kann man wirklich von sehr außergewöhnlichen Rahmenbedingungen sprechen: Auf uns sind viele Preiserhöhungen zugekommen – nicht nur seitens Salamander. Es ist nicht immer einfach, diese auch direkt an unsere Kunden weiterzugeben, ohne diesen zu verprellen. Salamander und vor allem unser Außendienstkontakt Stephan Peters haben uns wirklich immer gut betreut. Man ist rechtzeitig auf uns zugekommen. Was die Lieferfähigkeit angeht, war diese jederzeit gegeben, sodass auch keine Probleme mit unseren Endkunden oder Händlern entstanden sind. Wir sind also tatsächlich gut durchs Jahr gekommen.

**GLASWELT** – Herr Sandhaus, wie fällt Ihre Bewertung der augenblicklichen Situation aus?

**Wolfgang Sandhaus** – Wir haben gelernt, mit den Herausforderungen umzugehen. Wir haben zu Beginn der Versorgungsschwierigkeiten unseren Kunden versichert, dass sich ihre Pläne mit uns realisieren lassen. Darauf haben wir uns fokussiert und damit haben wir auch 'Hamsterkäufe' unserer Kunden vermieden, die uns wiederum in Schwierigkeiten gebracht hätten. Die Preissituation ist jetzt immer noch auf einem sehr hohen Level, aber die Rohstoffversorgung ist deutlich besser geworden. Ich bin also auch für 2022 zuversichtlich, dass Herr Herr und alle anderen Kunden von uns wiederum gut versorgt werden.

**GLASWELT** – Wie hoch fiel denn insgesamt die Preiserhöhung seit Beginn der Pandemie aus?

**Sandhaus** – Sie können davon ausgehen, dass alle Systemgeber seit Anfang 2021 im Schnitt die Preise um 25 Prozent anheben mussten.

**GLASWELT** – Herr Herr, Sie sind von vielen Zulieferern abhängig – bei wem mussten Sie besonders lange warten?

**Herr** – Bei unseren Zulieferern im Fenster-, Türen- und Glasbereich hatten wir eigentlich keine größeren Schwierigkeiten. Die Systemanbieter aus dem Sonnenschutz scheinen die größeren Probleme zu haben.

**GLASWELT** – Trotz hoher Auslastung, Sie sind ganz schnell auf das Greta-Fenster aufgesprungen und haben es als erster Fensterbauer verbaut. Was waren Ihre Gründe dafür?

**Herr** – Als der Gebietsverkaufsleiter Stephan Peters uns das Greta-Fenster vorstellte, waren wir sofort Feuer und Flamme. Unserer Meinung nach ist Greta das Fenster, was auf dem Markt noch gefehlt hat. Allein der Gedanke, aus einem alten Fenster alles rauszuholen und wiederzuverwerten, passt zu unserer Philosophie. Wir wollten dann tatsächlich möglichst zügig umstellen.

**GLASWELT** – Wie reagierten Ihre Kunden auf das nachhaltige Fenster?

Foto: Salamander Industrie-Produkte GmbH



In dieser Premiumlinie (Greenevolution) vereint SIP die Erfahrungen aus mehreren Jahrzehnten Profilentwicklung: Technologie trifft auf zeitlose Eleganz. Greta vereint die Vorteile von PVC-Fensterprofilen mit ökologischer Leistung.

Veröffentlicht in:  
*Glaswelt 03/2022 - Seite 56-58*

## PORTRÄT HERR FENSTERBAU

Die Experten von Herr Fensterbau produzieren mit 23 Mitarbeitern jährlich bis zu 10 000 Fenstereinheiten.

Durch Optimierungsprozesse der Produktion mit der Einführung einer CNC gesteuerten Schweiß- und Verputzlinie sowie eines CNC gesteuerten Bearbeitungszentrums stieg die Produktionskapazität im Lauf der Jahre erheblich. Auf rund

250 m<sup>2</sup> können sich Interessierte am Standort in Herborn-Guntersdorf von zahlreichen Haustürmodellen und Fenstertypen überzeugen lassen.

Nachhaltiges Handeln steht an oberster Stelle für die Geschäftsführer Rolf Herr (zweite Generation) und Jonas und seinen Bruder Niklas Herr (dritte Generation). Seit 2007 wird Strom über die eigenen Photovoltaik-Anlagen produziert, womit ein Großteil des firmeninternen Stromverbrauchs abgedeckt wird. Die benötigte Heizenergie wird aus Biomasse erzeugt und es werden über 100 t/J Altfenster und Kunststoffabfälle recycelt. Zudem werden die Fenster und Türen digital und papierlos gefertigt (Klaes Fensterbausoftware) und auch die Service- und Montageeinsätze werden digital optimiert. Ca. 60% der Fenster landen im Endkundengeschäft, 40% werden von Wiederverkäufern abgenommen.

[www.herr-fenster.de](http://www.herr-fenster.de)



Foto: Herr GmbH & Co. KG

**Die Geschäftsleitung bei Herr Fensterbau (v.l.):  
Niklas Herr, Geschäftsführer Rolf Herr, Jonas Herr.**

**Herr** – Wir haben bereits vor unserer Umstellung unseren Kunden Informationsmaterial vorgelegt und konnten feststellen, dass wir damit einen besonderen Nerv treffen. Wir sehen uns hier als absoluten Vorreiter.

**GLASWELT** – Herr Sandhaus, ganz allgemein erklärt: Was hat es mit dem Greta-Fenster auf sich?

**Sandhaus** – Mit Greta haben wir ein innovatives, nachhaltiges, designiges Fenster geschaffen, das zu 100% aus Altfenstern und Produktionsresten stammt. Mit Greta haben wir ein Fenster entwickelt, das durch Nachhaltigkeit, einem geschlossenen Produktkreislauf und minimalistischem Design überzeugt. Apropos Design: Greta hat gerade den German Design Award 2022 gewonnen.

**GLASWELT** – Wie viel Verarbeiter vermarkten jetzt bereits Greta?

**Sandhaus** – Momentan sind alle Verarbeiter voll ausgelastet. Alle finden die Greta-Story zwar toll, die Mehrheit hat aber nicht die Zeit, es auch am Markt zu platzieren. Ich glaube dennoch, dass sich das im Jahresverlauf ändern wird. Greta wird jetzt Fuß fassen, auch weil jetzt wieder Veranstaltungen möglich werden, auf denen man darüber sprechen kann.

**GLASWELT** – Kann man überhaupt von einem klimaneutralen Fensterprofilssystem sprechen?

**Sandhaus** – Wir produzieren noch nicht vollständig klimaneutral, sind aber auf dem besten Weg dorthin. Greta wird bereits zu hundert Prozent klimaneutral produziert. »



FENSTER KUNSTSTOFFFENSTER



Wolfgang Sandhaus ist bei Salamander als CSO in der Geschäftsleitung verantwortlich für den Bereich Vertrieb.

**Herr** – Das ist uns eben wichtig dem Endkunden zu vermitteln: Das Fenster ist maximal nachhaltig, wir geben gemeinsam alles dafür, ein Fenster so ressourcenschonend wie möglich herzustellen.

**GLASWELT** – Wie fällt Ihre Bewertung zur Verarbeitung des Recycling-Profiles aus?

**Herr** – Bei der praktischen Verarbeitung hat sich herausgestellt, dass das Profil total unempfindlich ist. Ein Beispiel: Wir hatten einen Neubau, mussten aufgrund von Verzögerungen Fenster im Bau stehen lassen, diese sind dann auch noch umgefallen. Aber: Die Greta-Fenster wiesen nur ganz geringe Kratzer auf, diese ließen sich dann ganz leicht an der Oberfläche retuschieren. Bei einer weißen Oberfläche oder einer Dekorfolie wäre das nicht möglich gewesen. Allein das ist schon ein Riesenvorteil.

Einen weiteren Vorteil sehe ich bei der Gehrung: Man muss hier nichts nachlackieren, der Verputzer zieht die Ecke ab und fertig. Die Ecke wird auch noch in 10 Jahren top aussehen – lackierte Ecken blässen nach ein paar Jahren etwas nach, weil der Lack nicht so beständig ist wie die Folie.

**GLASWELT** – Was sagen die Kunden zur grauen Beton-Optik? Was sagen sie zum Produktnamen?

**Herr** – Viele Fragen mich: „Warum dieser Name?“. Der Name ist auf jeden Fall ein Signal. Man nennt ihn einmal und die Kunden vergessen ihn nicht. Aktuell ist ja nur die Farbe lichtgrau lieferbar – wir warten darauf, dass wir auch noch andere – dunklere – Farbtöne bestellen können.

**Sandhaus** – Auch wir haben in den Kundengesprächen mitgenommen, dass der Markt dunklere Töne favorisiert. Wir werden sukzessive dunklere Grautöne ermöglichen, auch ein Steingrau und Olivgrau ist in Vorbereitung.

**Herr** – Wir haben tatsächlich bereits Händler in der Warteschleife, die bestellen, wenn Greta in Steingrau lieferbar ist.

**GLASWELT** – Bei Salamander gibt es ja auch ganz andere Design-Ansätze, mit realMaterial kommen authentische Premium-Materialien wie



Verschiedene Oberflächen zum Anfassen, darunter realMaterial wie Aluminium in gebürsteter Edelstahloptik.

**DAS GRETA-FENSTER**

Das offenporige, in Betonoptik designte Fensterprofil entspricht nicht nur aktuellen Architekturtrends, sondern wird auch dem Thema Nachhaltigkeit gerecht, da es zu 100 Prozent aus Altfenstern und wertvollen Produktionsresten besteht. Es wird klimaneutral produziert.

Greta verfügt über gute Dämmwerte auf Passivhaus-Niveau. Neben seiner einzigartigen Optik bietet Greta auch ein haptisches Erlebnis. Mit Recycling-PVC lassen sich in heutigen Produktionsverfahren keine vollständig glatten Oberflächen erzielen. „Die einzigartige Textur machen wir uns zunutze und bieten ein modernes Profil in Beton-Optik. Ein Trend, der bereits bei der Herstellung von Haustürfüllungen, Bodenbelägen, Keramik etc. zu erkennen ist. Die raue Oberfläche des Werkstoffs Beton schafft Klarheit und Minimalismus“, so Till Schmiedeknecht, Co-CEO von Salamander. Greta wird auf dem System greenEvolution in den Varianten free und flex A sowie auf dem System bluEvolution angeboten. Besonders in der greenEvolution Variante free überzeuge die Recyclingvariante durch ihr schlankes Design.

[www.salamander-windows.com/fenster/premium-line/greta](http://www.salamander-windows.com/fenster/premium-line/greta)



Das Greta-Fenster mit der grauen Beton-Optik

Aluminium, Kupfer, Holz, Leder ins Gespräch. Ist dieser Ansatz auch für Ihre Kundschaft und damit auch für Sie von Bedeutung?

**Herr** – Das ist ein ganz neuer Ansatz, den man sonst nirgends entdecken kann. Für mich am ehesten umsetzbar ist das PVC-Fenster mit Aluminiumkaschierung. Aber aktuell investieren wir in das Thema weder Zeit noch Maschinenteknologie. Ich glaube, das Thema Leder ist eine neue Nische, die es auch zu besetzen gilt, aber auch hier machen wir noch nicht mit.

**Sandhaus** – Wir sind da dran, dass man heutige Schweißanlagen nur geringfügig modifizieren muss, damit man die neue Schweißtechnologie auf bestehenden Anlagen umsetzen kann. Ich könnte mir vorstellen, dass das dann auch etwas für Sie wäre, Herr Herr.

**GLASWELT** – Schon vor einigen Jahren haben Sie in die Digitalisierung der Produktion investiert. Mit welcher Fensterbausoftware konnten Sie die papierlose Fertigung realisieren?

**Herr** – Wir operieren mit Klaes und sind voll zufrieden. Das Softwarehaus unterstützt uns sehr, auch die Schnittstellen zu den Zulieferern funktionieren sehr gut. Da ist Klaes schon immer vorne dabei.

**GLASWELT** – Sie haben einen online-Shop etabliert – wer kauft hier ein?

**Herr** – Der Webshop ist ausgelegt für das Privatkundengeschäft. Wir wollten uns auch diesem Markt nicht verschließen. Natürlich generieren wir hier keine großen Stückzahlen, aber wir sehen das als eine Art Investition in die Zukunft. Dennoch meinen wir, dass der persönliche Kontakt beim Fensterverkauf noch sehr lange sehr wichtig bleiben wird.

**GLASWELT** – Meine Herren, herzlichen Dank für Ihre Auskünfte! Und viel Erfolg mit Greta!

Das Gespräch führte Chefredakteur Daniel Mund.