ARCHITEKTUR



# BEDÜRFNIS NACH SICHERHEIT STEIGT

## WAS IM TOR- UND TÜRENBAU NOCH MÖGLICH IST

Interview mit Andreas Breschan von Katharina Webe

Beim Stichwort «Türen und Tore» kommt einem automatisch die Hörmann AG in den Sinn. Über vier Generationen hinweg hat sich das deutschstämmige Familienunternehmen zu Europas führendem Anbieter entwickelt. Innovation, Qualitätsgarantie und Kundennähe bilden die Grundlagen für diesen Erfolg. Das folgende Interview führte Katharina Weber von Docu Media.

#### üren gibt es seit vielen Tausenden von Jahren. In welchen Bereichen gibt es überhaupt noch Entwicklungsmöglichkeiten?

Die Entwicklungen gehen weiter in Richtung noch besserer Wärmedämmung und noch höherer Einbruchshemmung im Standard. Aktuell ist auch einiges in Bewegung, wenn es um die Bedienung der Tür geht. Ist heute meistens noch ein Schlüssel nötig, um die Haustür zu öffnen, so wird die Tür von morgen den autorisierten Bewohner erkennen und sich automatisch öffnen, wenn er sich dem Eingang nähert. Türen werden durch die Anbindung an eine Smart-Home-Lösung

auch zunehmend intelligenter. Zum Beispiel kann eine Tür so programmiert werden, dass sie sich zu einer bestimmten Tageszeit automatisch selbst ab- oder aufschliesst. Auch eine Ent- und Verriegelung aus der Ferne mit dem Smartphone ist heute schon möglich.

Welche Trends erkennen Sie bei der Nachfrage nach Türen und Toren? Welche Produkte sind am meisten gefragt? Das kann man so generell nicht beantwor-

Das kann man so generell nicht beantworten, da dies stark von der jeweiligen Bausituation abhängt. Allerdings zeigen sich gewisse Tendenzen. Durch die zunehmend verdichtete Bauweise steigt die Nachfrage





#### Hörmann bietet einen umfassenden Beratungsservice für Architekten an. Wieso ist der notwendig?

Die Anforderungen an Tore und Türen sind komplexer, als man auf den ersten Blick denken würde. Natürlich liegt auch da-wie so oft-der Teufel im Detail versteckt. Ausserdem ist die Vielfalt an Produkten enorm. Um die richtige Tür oder das richtige Tor für den jeweiligen Zweck auszuwählen, bedarf es umfassenden Fachwissens. Mit ebendiesem Wissen unterstützen unsere Berater die Architekten, um sicherzustellen, dass der Betreiber lange Freude am Produkt haben wird.

Letztes Jahr hat Hörmann bei der Marktumfrage Architects' Darling in den beiden Kategorien «Tortechnik» und «Türen» den Goldpreis geholt. Wodurch erklären Sie sich diesen Erfolg? Es ist ein Zusammenspiel aus mehreren Faktoren. Qualität, Innovation, Vielfalt und Gestaltungsmöglichkeiten spielen dabei ebenso eine Rolle wie kompetente Beratung, Verfügbarkeit, Reaktionszeiten und ein flächende-

«Bei Toren spielt das «Verschwinden» in der Fassade eine zunehmend grössere Rolle.»

ckender Service. Aber am wichtigsten ist der Faktor Mensch. Wir haben ein hoch motiviertes Team, das täglich sein Bestes für unsere Kunden gibt-und das kommt gut an.

#### Digitale Prozesse gewinnen nicht nur bei Planern, sondern auch bei Bauproduktherstellern zunehmend an Bedeutung. Wie hat sich Hörmann für die digitale Transformation gewappnet?

Die Digitalisierung ist bei Hörmann tatsächlich ein wichtiges strategisches Thema. Wir unterscheiden zwischen der Prozessdigitalisierung und der Digitalisierung auf Ebene Marktbearbeitung. Bei der

Prozessdigitalisierung geht es um die Vereinfachung und Effizienzsteigerung der gesamten technischen und betriebswirtschaftlichen Prozesse. Dies beginnt bereits bei der Planung eines Bauprojekts, für welches wir entsprechende BIM-Daten zur Verfügung stellen. Zusätzlich erleichtert ein ausgeklügelter Produkt-Konfigurator dem Nutzer das Bestellwesen. Ebenfalls sind die Logistik- und Überwachungsprozesse zunehmend vollumfänglich digitalisiert. Auch bezüglich Marktbearbeitung agiert Hörmann immer mehr digital. Als Beispiel dazu dient die komfortable Händlersuche, die dem potenziellen Kunden ermöglicht, einfach und unkompliziert die geeignete Ansprechperson bei unseren Fachpartnern zu finden. Im Weiteren zeigt eine virtuelle Ausstellung dem interessierten Kunden die Möglichkeiten von Produkten und Leistungen bei unseren Partnern. Privatkunden können heute einen Teil unserer Produkte direkt auf dem Smartphone oder Tablet konfigurieren, visualisieren und sich gleich automatisch ein individuelles Angebot erstellen lassen.

### ERLEBEN SIE VIELFALT AN DER SWISSBAU

- Halle 1.0/D80
- Halle 1.0/D77
- Halle 1.0/D82

i Hörmann Schweiz AG | Nordringstrasse 14 | CH-4702 Oensingen | Tel. +41 (0)388 60 60 | info@hoermann.ch | www.hoermann.ch

Seite 54 // bauRUNDSCHAU Sonderdruck

Ausgabe Swissbau // Seite 55