

OTTO

profil

Das Magazin von OTTO-CHEMIE für Handel, Handwerk und Industrie

A close-up photograph of a bird's nest made of dry straw and twigs. Inside the nest, there are several speckled eggs with brown and white patterns. The lighting is warm, highlighting the texture of the straw and the details of the eggs.

11

DEM GUTEN RUF VERPFLICHTET.

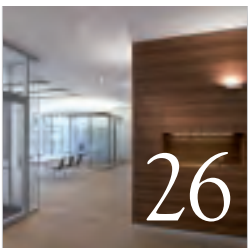
Beratungsqualität aus Verantwortung
und als Vermarktungschance.

ZWISCHEN FREIHEIT UND VERANTWORTUNG.

Familienbetriebe in der
Wertediskussion.

IM NAMEN KOMMENDER GENERATIONEN.

Wie man Gebäude zukunftssicher macht.



- 04 **Dem guten Ruf verpflichtet.**
Beratungsqualität aus Verantwortung und als Vermarktungschance.
- 08 **OTTO-News.**
Technik, Projekte und neue Produkte.
- 10 **OTTO offroad.**
Mit Teambuctou in die wilde weite Welt.
- 12 **Von der Qual zur Auswahl.**
Der neue Klebstoff-Kompass von OTTO.
- 14 **OTTO-Trend.**
Das Reich, in dem die Sonne nie untergeht.
- 16 **Zwischen Freiheit und Verantwortung.**
Familienbetriebe in der Wertediskussion.
- 20 **OTTO-News.**
Technik, Projekte und neue Produkte.
- 22 **Im Namen kommender Generationen.**
Wie man Gebäude zukunftssicher macht.
- 24 **Schnitzeljagd.**
So speisen Sieger.
- 26 **OTTO-PARTNER.**
Willkommen im freidimensionalen Raum.
- 28 **OTTO-News.**
Technik, Projekte und neue Produkte.
- 30 **Architektur der Querdenker.**
Die innovativen Designkonzepte der Kreativschmiede Superlab.

IMPRESSUM

Herausgeber: Hermann Otto GmbH, 83413 Fridolfing, Tel. 0049-(0)-8684-908-0, info@otto-chemie.de, www.otto-chemie.de

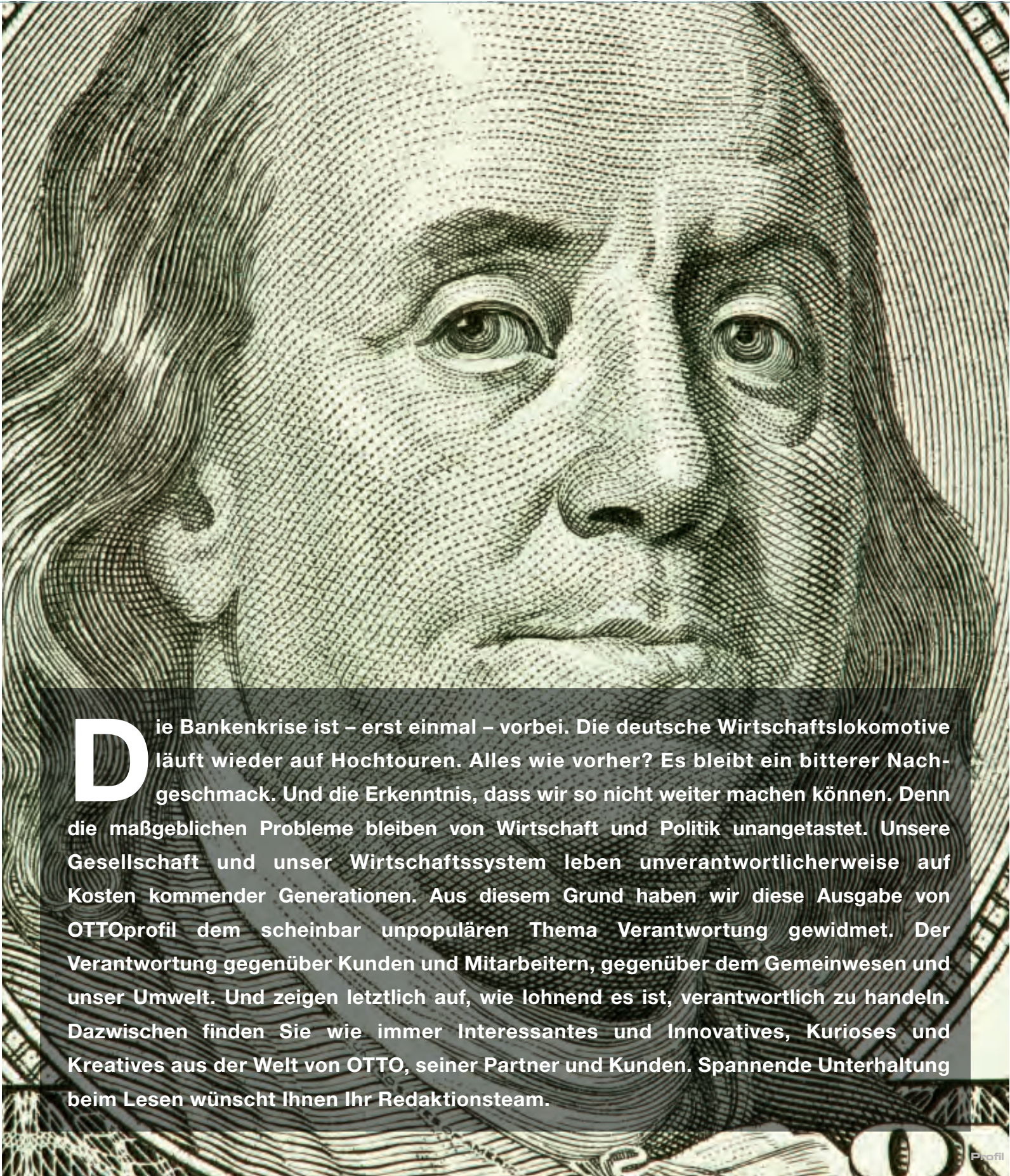
Redaktionsteam: Dr. Volker Weidmann, Gisela Bechmann, Günther Weinbacher, Frank Bechmann, Sebastian Terner

Konzeption, Redaktion, Gestaltung: WMW Werbeagentur GmbH, 83404 Ainring, www.wmw-werbeagentur.com

Bilder: Teambuctou, Suntech Power, Institute of Anatomy and Cell Biology, Marburg, Strähle Raum-Systeme, Superlab, Wien, Fotolia, Pixelio.

Druck: F&W Mediocenter GmbH, 83361 Kienberg. Artikel-Nr. 9999886

Von Glanz und Elend.



Die Bankenkrise ist – erst einmal – vorbei. Die deutsche Wirtschaftslokomotive läuft wieder auf Hochtouren. Alles wie vorher? Es bleibt ein bitterer Nachgeschmack. Und die Erkenntnis, dass wir so nicht weiter machen können. Denn die maßgeblichen Probleme bleiben von Wirtschaft und Politik unangetastet. Unsere Gesellschaft und unser Wirtschaftssystem leben unverantwortlicherweise auf Kosten kommender Generationen. Aus diesem Grund haben wir diese Ausgabe von OTTOprofil dem scheinbar unpopulären Thema Verantwortung gewidmet. Der Verantwortung gegenüber Kunden und Mitarbeitern, gegenüber dem Gemeinwesen und unserer Umwelt. Und zeigen letztlich auf, wie lohnend es ist, verantwortlich zu handeln. Dazwischen finden Sie wie immer Interessantes und Innovatives, Kurioses und Kreatives aus der Welt von OTTO, seiner Partner und Kunden. Spannende Unterhaltung beim Lesen wünscht Ihnen Ihr Redaktionsteam.

BERATUNGSQUALITÄT
AUS VERANTWORTUNG UND
ALS VERMARKTUNGSCHANCE.

Dem guten Ruf verpflichtet.

“**D**as Handwerk – die Wirtschaftsmacht von nebenan” – unter diesem Motto startete der Deutsche Handwerkskammertag, die Interessenvertretung des Handwerks, 2010 eine groß angelegte Imagekampagne. Sie sollte den Stellenwert des Handwerks in der Gesellschaft und der Volkswirtschaft unterstreichen.

Doch dem einzelnen Bauhandwerker ist mit millionenschweren Imageaufbesserungen kaum geholfen. Welcher Hauseigentümer hat schon die – sicherlich richtigen – Argumente noch in den Ohren, wenn er sich für oder gegen die Beauftragung eines Handwerkers entscheidet? Und wen beeinflusst solch eine doch relativ allgemein gehaltene Aufklärungskampagne tatsächlich bei der Entscheidung? →



Qualität am Bau – für den Laien nicht erkennbar.

Wer als privater Haus- oder Wohnungsbesitzer beim Bau, bei der Sanierung oder der Renovierung nicht von einem Architekten begleitet wird, der hat es als Laie schwer, hohe qualitative Baumaterialien und Leistungen von solchen minderer Qualität oder sogar von Pfusch zu unterscheiden. Und wenn, dann ist es meist zu spät. Der eben noch so „günstige“ Preis erweist sich als viel zu hoch, wenn die Kosten für die Beseitigung eines Schadens bleiben. Häufig sind auch noch Gewährleistungsansprüche verfallen oder lassen sich rechtlich nicht durchsetzen. Zusätzlich wirkt sich die mindere Qualität auf den Preis der Immobilie bei einem möglichen Verkauf negativ aus. Dem ehrbaren Handwerker hilft diese zu späte Erkenntnis des Eigentümers allerdings wenig.

Eine Frage der Handwerker-Ehre.

Die Selbstverpflichtung von Handwerkern zu Qualität am Bau ergibt sich nicht nur aus einer Verantwortung des Experten gegenüber dem Laien und der „Handwerker-Ehre“, sondern auch aus Marketinggesichtspunkten. Schlechte Leistung und unehrenhaftes Verhalten sprechen sich schnell unter möglichen Kunden herum. Denn die Betriebe bekommen die meisten ihrer Aufträge über Empfehlungen und weniger über werbliche Maßnahmen. Zu den eigentlich selbstverständlichen Pflichten eines Handwerkers gehört auch, dass er seinen privaten Kunden Pflege- und Instandhaltungshinweise zu den von ihm erbrachten Baumaßnahmen gibt. Was im Marketingjargon als „After-Sales-Service“ bezeichnet wird, dient dabei auch dem Selbstschutz. Denn bei nicht sachgerechter Wartung und Instandhaltung macht der Laie gern zunächst den Handwerker für Schäden verantwortlich.

Professionelle Beratung als sichtbarer Teil der Qualität.

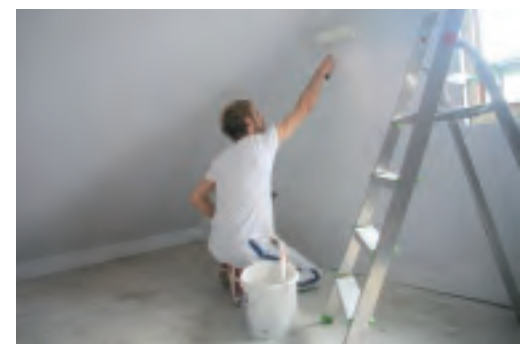
Beratungsqualität beruht auf Wissen, Erfahrung und laufender Fortbildung. Und natürlich auf der Bereitschaft, mit den Kunden offen über viele Details zu sprechen und nicht nur seinen Auftrag abzuwickeln. Sie kostet aber auch Zeit und viel Disziplin und erfordert die Erkenntnis, dass man dem Kunden auch das Gefühl geben muss, mit dem richtigen Partner zusammen zu arbeiten. Beratungsqualität ist damit das wichtigste erkennbare Unterscheidungsmerkmal gegenüber allen minderwertigen Anbietern und solchen, die ihre Kunden mit ihren Wünschen, Problemen oder Fragen alleine lassen. Die Qualität der Beratung kann also für Handwerker der Königsweg sein, um beim Endkunden den Kompetenzvorsprung in den Vordergrund zu rücken und sich damit von billigerer Konkurrenz abzugrenzen. Ob in der Angebotsphase, der eigentlichen Durchführung, bei der Rechnungsstellung oder mit einem kleinen Besuch oder einem Anruf längere Zeit nach der Fertigstellung: Anlässe dafür gibt es genug.

Unterstützung von Handwerkerprofis durch OTTO.

Sinnvoll ist Beratung in den unterschiedlichsten Bereichen. Zum Beispiel Fliesenleger: hier entsteht Beratungsbedarf bei Fragen zu neuesten Trends, Materialien, Farben und ausgefallenen Gestaltungsmöglichkeiten. Auch die Verarbeitung und technische Details sind wichtige Punkte, um späteren Ärger zu vermeiden, wie zum Beispiel die richtige Ausführung von Fugen oder die Verwendung des richtigen Silicons bei Natursteinfugen. Und schließlich kann der Fliesenleger Hinweise zur richtigen Pflege und Informationen dazu geben, wie sich Schimmel mit sachgerechter Reinigung und korrektem Lüften vermeiden lässt. Für all diese Empfehlungen und Informationen ist im Arbeitsalltag eines Handwerkers selten Zeit.



Aus diesem Grund unterstützt OTTO den Handwerker mit zunächst zwei kleinen Heften der OTTOprofitipp-Reihe. Hier werden diese beiden wichtigen Themen für den Laien verständlich beschrieben. Der Handwerker erhält damit ein Kompendium an die Hand, das er beim ersten Beratungsgespräch, der Angebotserstellung, der Abnahme oder Abrechnung einsetzen kann, um seine Kompetenz beim Kunden zu unterstreichen.





„Wir haben Kunden, bei denen mein Vater schon verlegt hat.“

In mehreren Gesprächen mit Handwerkern recherchierte OTTOprofil die Herausforderungen im Umgang mit Kunden, mit denen Handwerksbetriebe in Deutschland zu kämpfen haben. Dabei stellte sich heraus, dass Endkunden sich selten von der Qualität, gern aber von einem niedrigeren Preis überzeugen lassen. Dass dies auf Kosten des Wertes der jeweiligen Immobilie gehen kann, sehen offenbar die wenigsten. Dennoch nutzt man als Kunde gern die Kompetenz des Meisterbetriebes, wenn es darum geht, sich über neue Trends beraten zu lassen. Zurzeit sind beispielsweise großformatige Fliesen und Glasmosaiken in Sanitärräumen schwer angesagt. Teilweise wird zur Beleuchtung

in Bädern auch die relativ junge LED-Technik eingesetzt. Wurde allerdings gepfuscht, dann wendet man sich doch statt an den Billig-Anbieter an den Meisterbetrieb, der dann den Schaden, den andere verursacht haben, reparieren muss. Hat ein Handwerksbetrieb seine Qualität allerdings bewiesen, dann halten Kunden selbst über Jahrzehnte die Treue. „Wir haben Kunden, bei denen schon mein Vater Fliesen verlegt hat.“ fasst Seniorchef Ernst Schmidt von Gafert & Schmidt zusammen – ein Betrieb, der seit 1950 nunmehr in der dritten Generation Fliesen verlegt und Sanitärräume gestaltet.

Die High-tech-Schulsporthalle des Internats Schloss Stein.

WO HANDWERK GLÄSERNEN BODEN HAT.



Im Internat Schloss Stein an der Traun steht seit 2011 die erste als Mehrzweckhalle nutzbare Sport-
halle mit einem federnd gelagerten Glasfußboden. Entwickelt wurde der Glasboden von dem Steiner
Unternehmen ASB Babinsky, das den Squash-Sport bereits mehrfach um Innovationen bereichert
hat, in Zusammenarbeit mit dem Spezialglashersteller Kinon Porz. Das technische Highlight: eine in-
tegrierte LED-Beleuchtung. Über eine Touch-Pad lassen sich die unterschiedlichen Spielfeld-
markierungen für Tennis, Handball, Basketball, Volleyball usw. anwählen, die dann als farbige LED-
Leuchtbänder am Boden erscheinen. Damit wurde die Unübersichtlichkeit der vielen Markierungen
auf clevere Weise vermieden. Die Bodenkonstruktion besteht aus 2 x 5 mm dicken Glasplatten, die
mit einer PVB-Folie flächig verbunden sind. Ver-
legt wurden Glasplatten in den Abmessungen
2,10 m x 1,80 m. Die Glasplatten liegen längssei-
tig auf Moosgummiunterlagen. Die Querfugen
sind nach unten hin offen. Diese Fugen müssen
nach oben hin geschlossen werden, um die ge-
samte LED-Elektrik vor Feuchtigkeit und Nässe,
z.B. durch Reinigen des Bodens, zu schützen.
Insgesamt wurden etwa 500 Laufmeter Fugen mit
OTTOSEAL® S 70 adriablau C990 (passend zur
Farbe der Glasbeschichtung) verfugt.



Web-Tipp WWW.ABSQUASH.COM

OTTO und das Museum Folkwang.

DER KUNST EIN HAUS.

Kunstwerke brauchen einen passenden Rahmen. Einen, der dem Niveau des Werkes angemessen ist und sich gleichzeitig nicht in den Vordergrund drängt. So gesehen ist der Neubau des Museums Folkwang in Essen ein würdiger Rahmen. Gestaltet vom international renommierten Architekturbüro David Chipperfield beherbergt der 2010 eröffnete Bau auf über 3.700 m² Ausstellungsfläche unter

anderem das Deutsche Plakatmuseum, Werke des 19. und 20. Jahrhunderts von weltberühmten Malern wie van Gogh, Cezanne, Gauguin und Matisse sowie von Vertretern des deutschen Expressionismus, des Kubismus, der Abstraktion, der Konkreten Kunst, des Abstrakten Expressionismus, der Art Informel und der Neuen Figuration. Insgesamt besteht die Sammlung aus rund 600 Gemälden und

280 Bildwerken, Skulpturen und Objekten. Dazu kommen eine eigene grafische und eine fotografische Sammlung. Werke, die der Öffentlichkeit nicht aktuell präsentiert werden, finden außerdem in einem 2.800 m² großen Depot Raum und Schutz. Die Natursteinverfugung des gesamten musealen Schatzkästchens wurde von der Firma Andreas Skoop (Essen) mit OTTOSEAL® S 70 ausgeführt.



Web-Tipp WWW.MUSEUM-FOLKWANG.DE

Das Kinderkrebszentrum in Moskau.

SIEBEN HEKTAR HOFFNUNG.



Fast 70.000 m² umfasst das Kinderkrebszentrum, das von der Firma Transumed, Koblenz, in Moskau errichtet wird und im Sommer 2011 komplett in Betrieb genommen werden soll. Im September 2006 erhielt Transumed den Auftrag für Planung und Bauausführung. Das Projekt besitzt eine herausragende Bedeutung für die medizinische Versorgung der gesamten Russischen Föderation. Kein Wunder, dass Premierminister Vladimir Putin persönlich am Richtfest teilnahm und immer wieder Gelegenheiten zum Besuch dieses einzigartigen Klinikprojektes nutzt.

Dass die über 600 Spezialisten von Transumed Qualität an die erste Stelle des Projektes setzten, zeigte sich letztlich auch an der Entscheidung, mit Dicht- und Klebstoffen von OTTO zu arbeiten. So kamen unter anderem in den Sanitarräumen 8.000 Kartuschen OTTOSEAL® S 100, im Bereich Klima und Lüftung sowie in den Reinräumen 5.200 Kartuschen OTTOSEAL® S 68 zum Einsatz. Die Natursteinböden wurden mit OTTOSEAL® S 70 verfugt.



Web-Tipp WWW.TRANSUMED.DE



Es mag vorbei sein, das Zeitalter der Völkerwanderungen, der Abenteurer und Entdecker. Doch selbst heute steckt in beinahe jedem Menschen der urzeitliche Instinkt, Gewohntes hinter sich zu lassen und hinter dem Horizont nach dem Fremden, dem Unbekannten, der großen weiten Welt zu suchen. Für die meisten bleibt es ein unerfüllter Traum.

OTTO offroad.

MIT TEAMBUCTOU IN DIE WILDE WEITE WELT.

Ein Traum, den sich Uta Baier, Inhaberin und Teamleiterin von Teambuctou, zum Traumberuf gemacht hat. Teambuctou organisiert geführte Offroadreisen mit Motorrad oder Geländewagen in Landschaften, welche die meisten nur aus dem Fernsehen kennen. Bisher führten die Allrad-Abenteurer in die Mongolei oder nach Tunesien, Marokko und Libyen. Darüber hinaus bietet Teambuctou seine Erfahrungen auch als Rallye-Support-Team an und bewährte sich so bereits mehrfach bei der Rallye Dakar. Uta Baier selbst war als Rallye-Motorrad-Mechanikerin für BMW und KTM tätig. Und hat in ihrem Leben wohl schon einiges an Staub und Sand schlucken müssen.

57.000 Dosen Red Bull in der Wüste.

Was die mobile Ausrüstung angeht, arbeitet Teambuctou eng mit 4Wheel-CustomZ aus Petting im Chiemgau zusammen. Der Inhaber der Firma, Michael Zerwer, hat sich auf maßgeschneiderte Umbauten von Offroad- und Allrad-Fahrzeugen spezialisiert. Er wartet die Fahrzeuge des Teams und begleitet die Reisen und Rallye-Einsätze als Mechaniker. Zerwer weiß, worauf er sich verlassen kann. Deshalb wählte er für die Klebung und Abdichtung von Aluminium-Blechen im Aufbau des Teambuctou-LKW, einem allradgetriebenen Paris-Dakar-Dreiachser von MAN, auch OTTOCOLL® M 500. Der LKW kam unter anderem bei einer Dakar-Promotion-Tour in Südamerika für den Getränkehersteller Red Bull zum Einsatz, wo das Team unter anderem die Rallye-Teilnehmer mit insgesamt 57.500 Dosen Fitnessdrinks versorgte.





MAN KAT 1A1 6x6
Dreiachser mit permanentem Allradantrieb
Motor/Leistung: 6 Zylinder-Reihenmotor
mit 12 Liter Hubraum, Turbolader und
Ladeluftkühlung mit insgesamt ca. 500PS.



Von der **Qual** zur **Auswahl.** DER NEUE KLEBSTOFF-KOMPASS

Wer sich nicht täglich damit auseinandersetzt, für den ist die Welt der Spezialklebstoffe ein Dschungel, für den man dringend einen Kompass oder einen Scout bräuchte. Je nachdem, welche Anwendung vorgesehen ist, welche Umwelteinflüsse herrschen, welche Materialien miteinander verbunden werden sollen, je nachdem, welche Aushärtungszeiten oder welches Klebstoffverhalten gewünscht oder eben nicht erwünscht ist, kommt nur eine ganze bestimmte Gruppe von Klebstoffen in Frage.





Wie aber gelangt man ohne großen zeitlichen Aufwand und ohne allzu viel technisches Fachwissen zum exakt passenden Klebstoff? Zu dieser Frage hat man sich bei OTTO ausführlich Gedanken gemacht und auch bereits existierende Lösungen einbezogen. Der gedruckte Katalog bietet die gesamte Auswahl an OTTO-Klebstoffen, allerdings führt er den Handwerker nicht und ist eher als Grundlage für eine Bestellung und als grobe Übersicht sinnvoll. Eine DVD wäre eine sicher zielführende Lösung. Allerdings kommen immer wieder neue OTTO-Produkte auf den Markt. Die DVDs wären also schnell nicht mehr auf dem aktuellen Stand. Deshalb hat sich OTTO für eine internetbasierte Lösung entschieden, die den Handwerker systematisch und Schritt für Schritt zum richtigen Klebstoff leitet.

Suche über Anwendung oder Produktkategorie.

Den Suchassistenten finden Interessierte auf der Homepage von OTTO unter der Rubrik „Produktcenter“ auf der rechten Bildschirmseite. Zunächst steht dabei die Suche nach einer Anwendung oder den Produktkategorien zur Auswahl. Wird die Suche nach Anwendung gewählt, dann öffnet sich ein Bereich mit zehn, typischerweise auf dem Bau vorkommenden Bereichen, in denen geklebt wird. Von Fliesen-Keramik-Sanitär bis Bodenbeläge-Industrieböden. Zusätzlich kann sich der Besucher der Website im Bereich „Spezialanwendungen“ (z.B. Klebungen in der Lebensmittelindustrie) exakt passende Produktvorschläge unterbreiten lassen oder in den Bereichen „Primer & Reiniger“ sowie „Verarbeitungsgeräte & Zubehör“ sein gewünschtes Produkt suchen. Die einzelnen Anwendungskategorien im Bereich Bau sind dann nochmals nach unterschiedlichen Verarbeitungsaufgaben unterteilt. Schlussendlich erhält der Handwerker einen oder mehrere Vorschläge zu OTTO-Produkten mit entsprechend hinterlegten Spezifikationen und Datenblatt. Bei der Suche über Produktkategorien wird der Kunde zunächst nach grundsätzlich gewünschten Produkteigenschaften gefragt (Kleben, Dichten, Ausschäumen etc.). Im zweiten Schritt erfolgt eine Abfrage des gewünschten Dicht- oder Klebstoff-Grundmaterials (Silicon, Polyurethan etc.). Und schließlich erhält der Suchende wieder eine Auswahl von mindestens einem OTTO-Produkt mit den entsprechenden Hintergrundinformationen.

Aufwändige konzeptionelle Lösung für einfache Suche.

Hinter der einfachen Suche in drei Schritten steht ein Konzept, über das sich bei OTTO Anwendungstechniker und Programmierer lange den Kopf zerbrochen haben. Denn sie mussten dabei ebenso die unterschiedlichen Suchsystematiken von Kunden beachten, wie das breite und tiefe Produktportfolio mit seinen Überschneidungen in den Anwendungsmöglichkeiten. Und schließlich sollte das Ganze auch noch programmtechnisch mit der OTTO-Produktdatenbank sowie mit den hinterlegten technischen Datenblättern verknüpft werden. Auf diese Weise ist in monatelanger Diskussion und Programmierarbeit mit vielen Beteiligten ein anwenderfreundliches Werkzeug entstanden, das dem Verarbeiter die Auswahl so einfach wie möglich macht. Und das alles auch jenseits üblicher Geschäftszeiten. Wer allerdings hier nicht fündig wird, für den gibt es immer noch die persönliche Beratung der OTTO-Anwendungstechnik. ■



DAS REICH, IN DEM DIE SONNE NIE UNTERGEHT.

War das 20. Jahrhundert das Zeitalter des Öls, so wird das 21. Jahrhundert das Zeitalter der Sonne. International steigt der Energiebedarf durch das wirtschaftliche Wachstum der Schwellenländer fast täglich an. Deshalb ist die Erschließung und umweltfreundliche Nutzung der größten Energiequelle überhaupt – der Sonne – für die Weltwirtschaft und die einzelnen Volkswirtschaften unverzichtbar. Schon heute ist Deutschland mit 9,8 Gigawatt (GW) Nennleistung der montierten Anlagen weltweit führend bei der Stromerzeugung mit Solarenergie. Bei der Produktion von Photovoltaikmodulen jedoch steht China mit einem komfortablen Vorsprung an der Spitze.

Drei Spezialisten – ein Ziel.

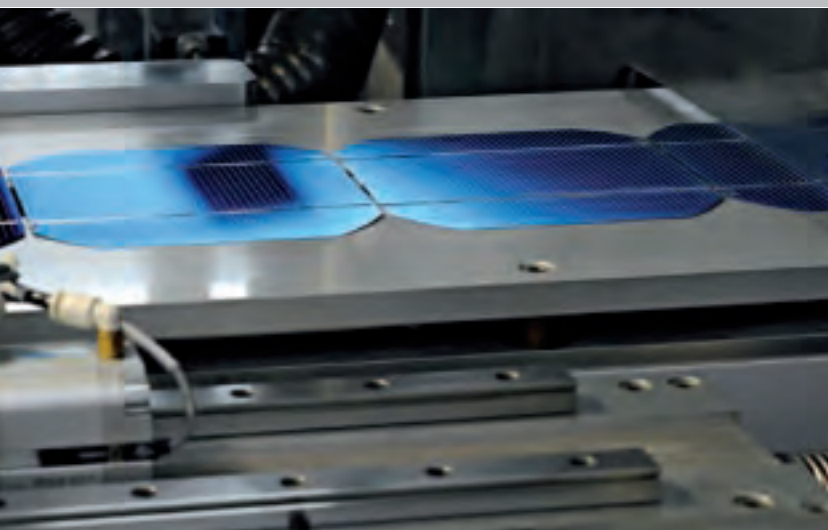
Das chinesische Unternehmen Suntech Power ist der größte Hersteller von Solarmodulen aus kristallinem Silizium und hat sich als Marke hervorragend etabliert. Suntech entwickelt, fertigt und vermarktet hochqualitative Solarprodukte für Privat- und Geschäftshäuser ebenso wie für Klein- und Großkraftwerke. Im Jahr 2001 gegründet, beschäftigt die an der New Yorker Börse notierte Aktiengesellschaft inzwischen an fünf Produktionsstandorten in China und Japan über 8.000 Mitarbeiter und liefert in 80 Länder der Erde. In den USA ist eine weitere Produktionsstätte im Aufbau. Und im Jahr 2010 überschritt Suntech Power die 2 Gigawatt-Marke (2 GW = ca. 9 Mio. Module) bei der Produktion umweltfreundlichen Stromes. Damit Wachstum und Marktposition auch weiter gesichert sind arbeiten die über 350 Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung bei Suntech Power ständig an der Verbesserung ihrer Produkte.

Der Marktführer setzt auf OTTO.

Trotz des internationalen Preiskampfes bei Solarmodulen geht Suntech in punkto Qualität keine Risiken ein. Und setzt deshalb auf OTTO als Solar-Spezialist bei Dicht- und Klebstoffen. Dabei hat es den Ingenieuren und Einkäufern von Suntech die hohe und auch dauerhaft gleichbleibende Qualität von Novasil® S 56 angetan. So geht jede Woche ein Container des Klebstoffes von Fridolfing aus auf die Reise nach Fernost. Bei der Lieferung um den halben Erdball kommt den Sonnenfängern von Suntech Power ein weiterer Vorteil zugute: die hohe Termin- und Liefertreue von OTTO.



OTTO TREND




„Die Solarenergie macht noch immer nur einen Bruchteil der globalen Energieerzeugung aus. Mit unseren jährlich sinkenden Kosten pro Watt ist das Wachstumspotenzial von Suntech Power innerhalb der weltweiten Solarindustrie enorm.“

Dr. Zhengrong Shi, CEO von Suntech Power

FAMILIENBETRIEBE IN DER WERTEDISKUSSION.

Zwischen **Freiheit**
und Verantwortung.

Neue
Welt



Über 1.000 deutsche Unternehmen sind Weltmarktführer. Das berichtete das Manager Magazin Ende 2010. Aber nur ein Teil davon ist wirklich einer breiten Öffentlichkeit bekannt. Die üblichen großen „Global Player“ eben, die einerseits in ihrer Eigenschaft als börsennotierte Aktiengesellschaften, andererseits aus Gründen des Marketings eine gewisse Aufmerksamkeit in Öffentlichkeitsarbeit und Werbung brauchen.

Doch es sind auch viele mittelständische Unternehmen in Familienhand dabei, die sich – meist ohne großes Getöse – auf bestimmte Marktnischen spezialisiert haben und dort höchst erfolgreich agieren. Interessanterweise haben sich viele dieser Unternehmen äußerst krisenrobust gezeigt. Ein Zufall? Oder das Ergebnis einer eben ganz typischen Art zu denken, zu fühlen, zu planen und vor allem – zu handeln?

Das Redaktionsteam von OTTOprofil wollte diesen Fragen auf den Grund gehen und hat dort Fragen gestellt, wo es am nächsten liegt. Beim Eigentümer der OTTO-CHEMIE Herbert Nath, der nun die nächste Generation der Familie auf ihre verantwortungsvolle Aufgabe vorbereitet.



**„Was Du ererbt von Deinen Vätern hast,
erwirb es, um es zu besitzen.“**

Johann Wolfgang von Goethe

Ich bin vorgewarnt worden. Eigentlich möchte Herbert Nath nicht über das Thema mit mir sprechen. Ob er prinzipiell seine Meinung nicht in der Öffentlichkeit preisgeben will? Gleich zu Anfang bringt er es auf den Punkt: das Thema „Familienunternehmen“ ist ihm zu klischeehaft, zu oft politisch benutzt. Und vor allem sind die als typisch für Familienunternehmen geltenden Denk- und Handlungsweisen für ihn einfach nur eines: selbstverständlich.

Vor mir sitzt ein Mann, der über die Taten derer, die weltweit und in Deutschland das Wirtschaftsgeschehen zu bestimmen scheinen, nur den Kopf schüttelt. Aber er scheint dennoch nicht an der allgemeinen Dummheit und Dreistigkeit zu zweifeln, welche die letzte Krise heraufbeschworen haben und wohl weitere folgen lassen werden.



"Ich habe das Unternehmen nur von meinen Kindern geliehen."

Der Mann hinter der OTTO-Geschäftsleitung.

Herbert Nath, die graue Eminenz – nein das Wort passt eigentlich gar nicht – besser wohl der Grand Seigneur von OTTO. Ein hagerer, sportlicher Mann, von seiner Erscheinung her Ende 60, mit lebendigen blauen Augen, einer scharfen analytischen Gabe und der Fähigkeit, Sachverhalte mit wenigen Worten auf den Punkt zu bringen. Kein Wunder. Nath ist Rechtsanwalt. Mit Leib und Seele. Und so hält er gleich am Anfang unseres Gesprächs ein Plädoyer für den Freien Beruf eines Anwalts, der sich nur dem Gesetz, sonst aber keinem Menschen unterwerfen muss.

Diese Einstellung zur Freiheit hat ihn, sein Verständnis vom Unternehmertum und letztlich den Weg von OTTO entscheidend geprägt. Freiheit, das ist für ihn die eine Seite einer Medaille, Verantwortung die andere. Die Einschränkung der Freiheit des Mittelstandes durch vielfältige politische und finanzielle Maßnahmen schmerzt ihn umso mehr. Immer mehr kaum nachvollziehbare Regelungen, zeitraubende Verpflichtungen, Steuern und Abgaben – kurz die stückchenweise Verlagerung der unternehmerischen Verantwortung und damit auch der unternehmerischen Freiheit auf den Staat. Gleichzeitig sieht er, dass die Folgen verantwortungslosen Handelns von Managern in Konzernen – siehe Bankenkrise – ebenso schamlos an das Gemeinwesen weitergereicht werden. Die Folge davon: Verantwortung und Freiheit voneinander zu trennen.

Das Dilemma der AG-Manager.

Warum aber gibt es hier so deutliche Unterschiede zwischen klassischen mittelständischen Familienunternehmen auf der einen und börsennotierten Aktiengesellschaften auf der anderen Seite? Es mag wohl an der systematischen Trennung von Kapital und Management bei Aktiengesellschaften liegen, durch die auch die unterschiedlichen Interessen der beiden Gruppen zutage treten. Die Aktionäre fordern eine möglichst hohe und kurzfristige Rendite, die Manager stehen massiv unter Erfolgsdruck, der durch tägliche Kurswerte an der Börse verschärft wird. Sie können sich also kaum die Freiheit nehmen, langfristig zu planen und zu handeln. Durch dieses Verhältnis der Manager zu den Aktionären entsteht zusätzlich das sehr einseitige Gefühl bei den bestellten Managern, nur gegenüber den Geldgebern verantwortlich zu sein. Die Aktionäre wiederum lehnen jede Verantwortung für Verfehlungen des Managements ab. Ein Teufelskreis, bei dem letztlich die Gesellschaft, der Staat, die Mitarbeiter, die Kunden oder die Umwelt zu Leidtragenden werden können. Die Bankenkrise ist dafür nur ein trauriges Beispiel von vielen.



Unternehmensethik nach Indianerweisheit.

Wie führt man ein Familienunternehmen erfolgreich und behält gleichzeitig seine Freiheit als Unternehmer? Für Herbert Nath ist das zunächst eine Frage der inneren Einstellung. „Ich habe das Unternehmen nur von meinen Kindern geliehen“, formuliert er in Anlehnung an eine alte Indianerweisheit. Dieser Satz spielt nicht nur die Verantwortung gegenüber seinen Erben an, sondern rückt das Unternehmen als solches in den Mittelpunkt und definiert ein Management der Nachhaltigkeit. „Es geht immer darum, was dem Unternehmen langfristig nutzt oder schadet. Und nicht um die Wahrung kurzfristiger, persönlicher Interessen.“ Und wenn die „Leihgabe OTTO“ in diesem Sinne pfleglich behandelt wird, dann profitieren alle davon: Kunden, Mitarbeiter, Eigentümer. Konkret führt Nath dazu aus, die Eigenkapitalquote des Unternehmens kann gar nicht hoch genug sein – und bei OTTO werden keine Schulden gemacht. Lieber zahle man dafür mehr Steuern. Eine Sichtweise, mit der er bei Freunden durchaus Kopfschütteln erntet, die ihm aber nicht zuletzt von der Heimatgemeinde Fridolfing, dem Sitz von OTTO, gedankt wird.



... et respice finem!

Der Eigentümer von OTTO mischt sich kaum ins Tagesgeschäft ein. Aber er hilft gern mit Ratschlägen weiter und ist an wichtigen strategischen Weichenstellungen immer beteiligt. Dabei hilft ihm der scheinbar banale lateinische Satz „Quidquid agis prudenter agas et respice finem.“ (Was auch immer du tust, handle klug und bedenke das Ende.) Ein Satz, der es – vor allem im Nachhinein betrachtet – in sich hat. Gerade die Abschätzung der langfristigen Folgen in den unterschiedlichsten Bereichen wird oft bei AG-Managern, die ja nicht auf Lebenszeit dazu berufen sind, übersehen. Diese Weitsicht ließ OTTO zum Beispiel das Grundstück rechtzeitig erwerben, auf dem sich heute das Auslieferungslager befindet. Natürlich wurde es nicht finanziert, sondern bar bezahlt. Ein anderes Beispiel ist die Spezialisierung von OTTO auf teilweise beratungsintensive Nischenprodukte. Wo Großanbieter nicht mithalten können oder wollen, gewinnt OTTO durchaus lukrative und treue Kunden. Hier spielt die Kultur des Zuhörens eine große Rolle. Eine Kultur, die von Herbert Nath nun auch an seine Kinder weitergegeben wird. Wie der Vater verbringen Matthias Nath und Claudia Heinemann-Nath je einen Wochentag mit einem Rundgang durch das inzwischen groß gewordene Unternehmen. Hören sich Vorschläge an, entwickeln eigene Gedanken, diskutieren ihre Sichtweisen und bekommen somit neben den beruflichen Fragen auch die privaten Sorgen und Nöte der Mitarbeiter mit. Auf diese Weise steigt die Sensibilität für das, was man wohl Verantwortung nennt. Und die geht nun auf die nächste Generation über. ■

OTTO NEWS



Rückfragen an:

STEINIGB@STAFF.UNI-MARBURG.DE
STACHNIV@GOOGLEMAIL.COM

Novasil® auf den Zahn geföhlt.

VOM KOCHFELD ZUR DENTALFORSCHUNG.

Herausforderung der besonderen Art.

Der richtige Kontakt ist nicht nur im Geschäftsleben entscheidend. Auch Wissenschaftlern machen Kontaktprobleme bisweilen zu schaffen. Für Prof. Dr. Vitus Stachniss aus der Zahnklinik und Prof. Dr. Birte Steiniger aus dem Institut für Anatomie und Zellbiologie der Universität Marburg wurde das Kleben zur Herausforderung. Die Forscher wollten in mikroskopischen Präparaten menschlicher Zähne Proteine darstellen, die von speziellen Zellen im Zahninneren produziert werden. Die besondere Herausforderung dabei: Die Hartsubstanzen des Zahns sollten bei der Präparation erhalten bleiben.

Proteindarstellung in mikroskopischen Präparaten ist normalerweise kein Problem für Anatomen: Man behandelt ein Gewebestückchen mit Formalin, entzieht ihm dann das Wasser und bettet es in einen Paraffinblock ein, damit es stabil wird. Anschließend werden mit einem Spezialgerät Scheibchen mit einer Dicke von ungefähr 7 µm (7 Tausendstel Millimetern) vom Gewebe abgeschnitten und auf einen mit Silan behandelten Objektträger aus Glas gebracht. Nach Entfernen des Paraffins kann man dann nach einer Vorbehandlung mit Hitze und Druck die Proteine

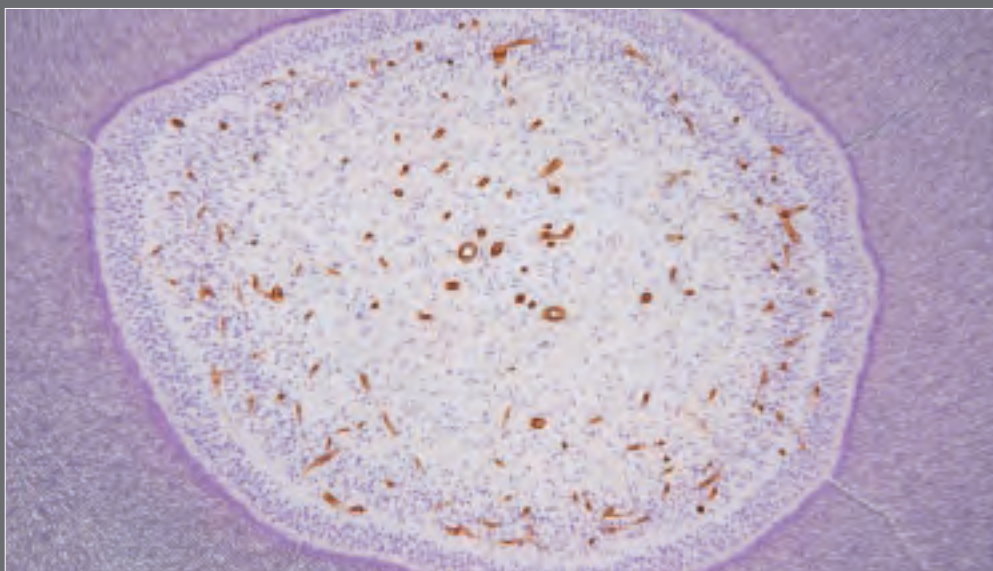
im Schnitt mit immunologischen Methoden spezifisch anfärben, um sie so im Mikroskop deutlich sichtbar zu machen.

Bei einem Zahn funktioniert dieses Verfahren jedoch nicht, denn er besteht aus den härtesten Materialien, die der Körper zu bieten hat: Schmelz, Dentin und Zement. Schmelz überzieht die Zahnkrone und ist wegen seines Mineralgehalts von ca. 98% nicht schneidbar. Auch die Zellen im Zahninneren stellten die Forscher vor Probleme: Sie müssen so schnell wie möglich konserviert werden. Einzige Lösung: Die Forscher zersägen den Zahn in grobe Stücke und bewahren ihn einen Tag lang in Formalin auf. Sie betten die Zahnstückchen dann in harten Kunststoff (Methacrylat) anstelle von Paraffin ein und kleben sie mit ihrer Anschnittfläche auf den Glas-Objektträger. Dann wird jeweils der Rest des Zahns abgesägt und das auf dem Glas klebende Scheibchen mit Schleifpapier bis zu einer Dicke von 10 bis 20 µm reduziert. Um die nachzuweisenden Proteine freizulegen, muss schließlich das Methacrylat aus dem Schliffpräparat vor der Hochtemperaturbehandlung wieder entfernt werden.

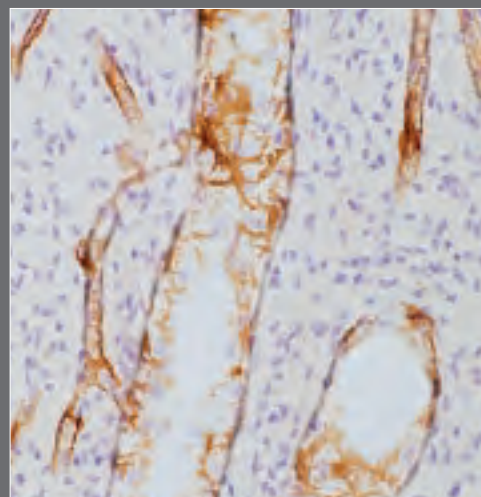
Hart im Nehmen: Novasil® SP 6364.

Dem Klebstoff wird dabei einiges zugemutet: Er muss stets durchsichtig bleiben und so fest sein, dass die Zahnscheibe sich beim Sägen und Schleifen nicht von der Glasoberfläche löst. Danach muss der Kleber einer mehrstündigen Behandlung mit einem Kunststoff-Lösungsmittel (Methoxyethylacetat) widerstehen und darf auch bei Erwärmung auf 121 °C unter 2 bar Druck innerhalb von 20 Minuten nicht nachgeben. Zu guter Letzt muss sicher gestellt sein, dass der nachfolgende immunologische Nachweis der Proteine nicht durch mögliche chemische Eigenschaften des Klebstoffes beeinträchtigt wird.

Das Spezialprodukt Novasil® SP 6364 erwies sich unter diesen Bedingungen als unschlagbar. Es behielt seine Klebkraft und verhalf den Forschern zu überzeugenden Bildern aus dem Zahninneren. So wurden beispielsweise spezielle Zellen in der Wand kleiner Venen sichtbar. Schmelz, Dentin und Zement blieben beim Proteinnachweis intakt – eine methodische Innovation. Dank Novasil® SP 6364 bahnen sich nun für die geplante Forschung an Zahnimplantaten ganz neue Kontakte an.



Bindeewebe (Zahnpulpa) im Zahninneren umgeben von erhaltenem Zahnbein (Dentin, dunkelblau gestreift) in einem mit Novasil SP 6364 aufgeklebten Schliffpräparat. Die Zellkerne in der Zahnpulpa sind als blaue Punkte erkennbar. Dem Zahnbein liegen innen die Zahnbein-bildenden Zellen (Odontoblasten) an. In brauner Farbe wird ein Glykoprotein (CD34) in Blutgefäßauskleidenden Zellen (Endothelzellen) in der Zahnpulpa dargestellt.



Kleine Venen (Venulen) in der Zahnpulpa bei höherer Vergrößerung eines mit Novasil SP 6364 aufgeklebten Schliffpräparats. In brauner Farbe wird ein Protein des Zellskeletts (Glattmuskel-alpha-Aktin) dargestellt. Dieses Protein kommt in stark verzweigten Zellen (Perizyten) vor, die außerhalb der Endothelzellen die Venulenuwand mit ihren Fortsätzen umgreifen.

Bausünden. So nennt man sie, die Gebäude, die nicht nur dem normalen ästhetischen Empfinden widersprechen. Sie wurden geplant und gebaut, als das Öl noch billig und der Begriff der „zweiten Miete“ für Betriebs- und Heizkosten noch nicht geboren und Umweltschutz und Klimawandel Fremdworte waren. Ab 1970 häuften sich jedoch in den USA unter dem Schlagwort „Sick Building Syndrome“ Berichte über Gesundheitsprobleme und Allergien von Angestellten in Büros, für die unter anderem gesundheits-schädliche Ausdünstungen aus Baumaterialien verantwortlich gemacht wurden. Oft war und ist der Abriss der letzte und vernünftigste Ausweg aus dem Dilemma. Doch selbst hier lauern Gefahren, wie zum Beispiel Asbest oder andere gefährliche Stoffe, für die nur eine teure Entsorgung auf der Sondermülldeponie infrage kommt.

Im Namen **Gen** kommen

WIE MAN GEBÄUDE ZUKUNFTSSICHER
MACHT.

Beim Bau des TNT Bürogebäudes in Hoofddorp, Niederlande, wurden bereits geprüfte Dicht- und Klebstoffe von OTTO verwendet, die zur Erreichung des LEED®-Zertifikates beitrugen.





nder erationen.



Verantwortung gegenüber Gesellschaft, Umwelt und Wirtschaft.

Immobilienentwickler, Architekten und Behörden haben aus den Fehlern der Vergangenheit gelernt und nehmen heute ihre Verantwortung gegenüber Geldgebern, Umwelt und Gesellschaft ernst. So lässt sich heute kaum ein Büroneubau mehr ohne ein Green-Building-Zertifikat an Unternehmen vermieten oder an Investoren verkaufen. Unter „Green Building“ versteht man dabei ein Gebäude, bei dem auf einen besonders verantwortlichen Umgang mit den Ressourcen Energie, Wasser und Material geachtet wird, während gleichzeitig die schädlichen Auswirkungen auf Gesundheit und Umwelt auf ein Minimum reduziert werden. Diese Forderungen wirken sich auf alle Stufen des Lebenszyklus eines Gebäudes aus. Von der Festlegung des Standorts, über die Planung und die Konstruktion, bis hin zu Betrieb, Wartung und Demontage. Doch die Aufwertung von Bauwerken mit einem Green-Building-Zertifikat beschränkt sich bei weitem nicht nur auf den Imagegewinn. Es sind konkret messbare Vorteile, die den aktuellen Zertifizierungstrend stützen: Durch erhöhte Produktivität und verminderten Verbrauch von Energie und Wasser lassen sich die Betriebskosten deutlich reduzieren. Die verbesserte Innenluftqualität wirkt sich auf Gesundheit, das subjektive Wohlbefinden und damit die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter aus.

Weltweit führend: LEED®-Zertifikat.

Insbesondere das LEED®-Zertifikat gilt heute im Immobilienmarkt als wichtiger Indikator für die Zukunftsorientierung und Wertstabilität einer Immobilie. Bei LEED® (Leadership in Energy and Environmental Design), das vom US Green Building Council entwickelt wurde und sich mit über 5.000 zertifizierten Gebäuden weltweit durchgesetzt hat, wurde eine Reihe von Standards für umweltfreundliches, ressourcen- und gesundheitschonendes Bauen festgelegt. Dazu zählen sechs unterschiedliche Kategorien, wie z.B. „Wassereffizienz“, „Energie und Atmosphäre“ oder auch „Komfort und Innenraumklima“. Das Bewertungssystem basiert auf den vier Stufen Platin, Gold, Silber und Zertifikat. Die eigentliche Gebäude-Einstufung erfolgt dabei über ein Punktesystem. Je mehr Punkte man in den einzelnen Kategorien sammelt, desto höher ist die Gesamt-Bewertung.

Neue Chancen mit zertifizierten Produkten von OTTO.

Mit der LEED®-Zertifizierung und der damit einhergehenden Aufwertung lassen sich aber nicht nur Immobilien besser vermarkten. Spezialisierte Planungsbüros oder Handwerksbetriebe profitieren ebenso von diesem Trend, der inzwischen die gesamte Bauwirtschaft erfasst hat. Auch Dicht- und Klebstoffe, die in den Gebäuden verbaut werden, können ihren Teil zu einer möglichst hohen LEED®-Zertifizierung beitragen. OTTO hat deshalb insgesamt 19 Dicht- und Klebstoffe nach den gültigen Anforderungen prüfen lassen. Alle geprüften OTTO Dicht- und Klebstoffe erfüllen den geforderten VOC-Grenzwert für flüchtige organische Stoffe und können ein Prüfzeugnis zur LEED®-Konformität vorweisen. Die nach LEED® zertifizierten Produkte von OTTO eignen sich hervorragend dafür, neue Kunden zu gewinnen oder bestehende auf diese Neuerung hinzuweisen. Insbesondere bei Ausschreibungen durch Planungsbüros können zum Beispiel Verfüngungsfirmen diese Chance nutzen, um sich und ihren Betrieb besonders zu qualifizieren und zu profilieren.



Web-Tipp WWW.OTTO-CHEMIE.DE/INFORMATIONEN/OTTO-BIBLIOTHEK

Gewinnen Sie an Verantwortung!

Beim Bewältigen eines Klettergartens reicht Mut nicht aus. Teamgeist und Verantwortung gegenüber den schwächsten Mitgliedern der Gruppe ist gefragt. Bescheren Sie sich und Ihren Kollegen ein einzigartiges Gemeinschaftserlebnis in einzigartiger Umgebung. Lösen Sie unsere Quizfrage zum aktuellen OTTOprofil und gewinnen Sie mit etwas Glück einen Betriebsausflug in den Klettergarten Bad Reichenhall mit Werksbesichtigung bei OTTO für bis zu 12 Personen.

Lösungsfrage: Was bedeutet LEED?

- a: Langfristige Energie-Einsparungsdelegation
- b: Light and Energy Emitting Diode
- c: Leadership in Energy and Environmental Design

Senden Sie uns das beiliegende Faxblatt mit der richtigen Antwort bis 30.04.2011 zurück.



SO SPEISEN SIEGER.

Schnitzeljagd!

Mit der Ausgabe 9 von OTTOprofil wurde die Schnitzeljagd eröffnet. Wer der Redaktion mitteilen konnte, wie oft es im abgelaufenen Jahr das legendäre „Umsatzschnitzel“ gab, der konnte einen Schnitzelkochkurs für sich und seine Kollegen im Landhaus Tanner, Waging am See, gewinnen.

Die Mitarbeiter von Baierl & Demmelhuber aus Töging hatten nicht nur die richtige Lösung, sondern auch das notwendige Quäntchen Glück. So reiste eine 17-köpfige Delegation zu OTTO, um gemeinsam Wiener Schnitzel zuzubereiten. Und danach genussvoll zu verspeisen – selbstverständlich. Zugegeben, eine etwas ungewöhnliche Fortbildung für eine Belegschaft, die sich sonst mit Innenausbau und der Umsetzung von individuellen Interior-Design-Lösungen beschäftigt. Los ging's bei OTTO in Fridolfing mit einer kurzen Firmenpräsentation. Dann wurden die angehenden Köchinnen und Köche, ausgestattet mit zünftigen OTTO-Kochschürzen, in die Obhut von Küchenchef Franz Tanner von Landhaus Tanner in Waging am See gegeben.

Auf dem Lehrplan und auf der Menükarte stand ein dreigängiges Menü aus Grießnockerlsuppe mit frischem Wurzelgemüse, Wiener Schnitzel – goldgelb in Butterschmalz ausgebacken – mit Salzkartoffeln und als Dessert: Crème Bavaoise, zubereitet mit frischer Vanille und serviert auf einem Waldbeerenmus-Spiegel. Dafür wurden die Mitarbeiter von Baierl & Demmelhuber in drei Teams aufgeteilt, die jeweils eine der drei Aufgaben unter fachkundiger Anleitung von Franz Tanner und seiner Kollegin bewältigen mussten. Besondere Aufmerksamkeit wurde dabei nicht zuletzt dem Wiener Schnitzel gewidmet. Wie bekommt man das Schnitzel flach? Was ist in der Panade? Bei welcher Temperatur bekommt das Schnitzel die gewünschte Farbe?

All diese Fragen konnten an diesem Abend genauso geklärt werden, wie die Funktion der einzelnen Herde und Gerätschaften an der Wirkungsstätte von Franz Tanner. Dass es in der Küche heiß hergeht, spürten die Köchinnen und Köche ebenso schnell wie die Möglichkeit, die hohen Temperaturen wirkungsvoll auszugleichen: mit einem kühlen bayerischen Bier. Das wirkte sich offensichtlich appetitanregend aus. Denn am Schluss blieb vom gemeinsam zubereiteten Essen nicht viel übrig.



Web-Tipp WWW.LANDHAUSTANNER.DE

DIE FLEXIBLEN
TRENNWANDSYSTEME
DER FIRMA STRÄHLE.



Willkommen im freidimension

Die Firma Strähle Raum-Systeme zählt europaweit zu den führenden Herstellern von flexiblen Trennwandsystemen. Die Wurzeln des Familienunternehmens, das heute in der 3. und 4. Generation geführt wird, liegen in einer 1911 gegründeten Schreinerei. Seit 1970 hat sich Strähle auf die Entwicklung, Fertigung und Montage von Trennwandsystemen spezialisiert. Im Herbst feiert das Unternehmen sein 100-jähriges Bestehen.

Das in mehr als vier Jahrzehnten aufgebaute Know-how und die permanente Weiterentwicklung sichert Bauherren und Nutzern ein Höchstmaß an Qualität, Flexibilität und Wirtschaftlichkeit bei der Raumorganisation. Dem Erfolg von Strähle liegt eine ganzheitliche Philosophie zugrunde, die den Lebensraum Büro mit allen seinen Anforderungen an Sicht-, Schall- und Brandschutz, Akustik, Stauraum und Organisation berücksichtigt. Daraus resultieren maßgeschneiderte Lösungen, die – sofern erforderlich – auch Sonderanfertigungen beinhalten.



alen Raum.



Akustik-Werkstatt als Erfahrungsraum für Kunden und Planer.

Das Angebot umfasst Trennwände, basierend auf dem bewährten Strähle-Stahlprofilständer, mit integrierter Einhängvorrichtung für Organisationszubehör, Pfosten-Riegel-Systeme mit großen Glaselementen, Ganzglaslösungen sowie Absorbersysteme für die Optimierung der Raumakustik. In einer eigenen Akustikwerkstatt können Kunden und ihre Planer am eigenen Leibe erfahren, wie Strähle Schallschutz und Akustik in den Griff bekommt. Bei den unterschiedlichen Trennwand- und Akustiklösungen kommen auch Produkte von OTTO zum Einsatz. Durch die beiden Werke bei Stuttgart und Berlin werden Kunden in ganz Deutschland und Europa schnell, wirtschaftlich und zuverlässig bedient.

Innovative Produkte mit umfassendem Service.

Mit der Auswahl an Wandsystemen und vielfältigen Gestaltungsvarianten trägt Strähle der jeweiligen Raumnutzung und dem architektonischen Umfeld in besonderer Weise Rechnung. Zurückhaltendes Design und hochwertige Verarbeitung gewährleisten, dass sich die Wandsysteme in jedes Innenraumkonzept harmonisch einfügen und ihre Ästhetik langfristig bewahren. Architekten, Bauherren und Nutzer schätzen jedoch nicht nur die Qualität der Produkte, sondern auch die Dienstleistungen von Strähle. Diese reichen von der kompetenten Beratung und Planung über das professionelle Projektmanagement bis zur After-Sales-Betreuung, die unter anderem die ständige Überwachung der bauphysikalischen Parameter vor Ort beinhaltet. ■



Squashprofi CourtTech bringt OTTO ins Spiel.

SPIEL, PLATZ, SIEG.



Als vergleichsweise junge Sportart hat sich Squash erst etwa ab 1975 als unkomplizierte Freizeitbeschäftigung durchgesetzt. Die Firma CourtTech aus Seebruck am Chiemsee hat sich vorgenommen, diesen Siegeszug mit der Fertigung und umfassender Beratung rund um Squash-Courts weiter fortzusetzen. In Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Rosenheim und Regnauer Fertigungsbau, Seebruck, entwickelte CourtTech ein hoch technisiertes Squash Court Wandsystem basierend auf den Bautechnologien des 21. Jahrhunderts. Um einen schnellen Aufbau zu gewährleisten fertigt CourtTech die einzelnen Systemwände im Werk der Firma Regnauer vor und liefert sie aus. Dann kommt OTTO ins Spiel. Vor Ort werden die Stoßkanten der Doppelwandelemente mit OTTOCOLL® P 520 am Bestimmungsort miteinander verklebt. Neben der reinen planerischen und baulichen Unterstützung berät CourtTech die Betreiber und Investoren detailliert in betriebswirtschaftlichen Belangen bis hin zur Entwicklung von Geschäftsplänen und Machbarkeitsstudien. So gesehen hat sich das Team CourtTech vielleicht den Squashball als Vorbild genommen, der später durch die Courts getrieben wird: klein, schnell und flexibel.



Web-Tipp WWW.COURTTECH.BIZ

Protokoll einer Problemlösung mit OTTO.

DIE TÜCKE DES OBJEKTS.

Dass der Teufel oft im Detail steckt, musste der frisch gebackene Rentner Wolfgang Schäufele feststellen. Daraus entstand ein hoch interessanter Erfahrungsbericht, der einerseits die vielfältigen Einsatzbereiche von OTTO-Produkten nachvollziehbar macht, andererseits die hohe Problemlösungskompetenz von OTTO illustriert. Aber lesen Sie selbst!

Endlich ist es soweit! Nach langjähriger Berufstätigkeit zieht es uns von Neuss nach Memmingen ins schöne Allgäu. Um im dritten Lebensabschnitt flexibel zu sein und viele schöne Reisen durchführen zu können, haben wir uns entschlossen, Haus und Garten gegen eine großzügige, 220 m² große Dachgeschosswohnung zu tauschen. Nach einer kurzen Renovierungsphase der 10 Jahre alten Wohnung beziehen wir im August 2009 unser neues Heim. Wir haben hier sehr hohe Räume. Der Wohn-Essbereich ist vom Schlafzimmerbereich durch eine Glaskonstruktion getrennt.

Böses Erwachen: Das Glas wandert!

Eines Morgens im Frühjahr 2010 ist der Schrecken groß. Das Rechteck der Glaskonstruktion hat sich abgesenkt und sitzt auf den Türen auf. Nach vorsichtigen Versuchen haben wir die Türen geöffnet und gesichert. Zwischen oberem Dreieck und dem Rechteck hat sich ein kleiner Spalt von etwa fünf Millimetern gebildet.

Die Raumhöhe ist über fünf Meter und die Glaskonstruktion besteht aus drei bzw. vier Teilen. Da ist zuerst das Dreieck in der Spitze, dann das Rechteck (190 cm x 170 cm) und schließlich zwei Schwingtüren (Dorma-System). Zusammen mit meinem Schwager wollen wir das Rechteck hydraulisch nach oben drücken, das Silicon entfernen und die jeweils 5 Millimeter breiten und maximal 30 Millimeter tiefen Fugen mit einem geeigneten Material füllen und das Rechteck damit fixieren.

Die Glaskonstruktion wurde vor zehn Jahren ohne zusätzliche mechanische Sicherung mit Silicon in ein dreiseitig umlaufendes U-Profil aus Aluminium eingeklebt. Es handelt sich dabei um ein ESG-Glas mit 10 Millimeter Dicke.

Hilferuf an OTTO.

Da ich selbst jahrelang in der Klebstoff-Industrie gearbeitet habe, war mir sofort klar, dass man für diese Aufgabe kein „Nullacht-fünfzehn“-Silicon einsetzen kann, sondern auf ein Spezialprodukt von einem Profi-Hersteller zurückgreifen muss.

Mein Hilferuf ging daher dann auch direkt an Herrn Dr. Weidmann, Geschäftsführer der OTTO-CHEMIE in Fridolfing, der mir in kollegialer Verbundenheit umgehend Unterstützung zusagte.

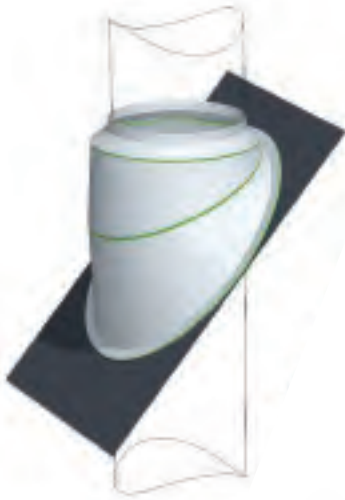
Die Anwendungstechnik von OTTO gab uns folgende Tipps:

- Aluschiene mit OTTO Primer 1216 vorbehandeln.
- Glasscheibe mit OTTO Cleaner T reinigen
- Die Scheibe mit Hilfe von Abstandshaltern möglichst mittig in der Aluschiene platzieren.
- Die Eindringtiefe des 2K-Silicons OTTOCOLL® S 610 sollte beidseitig möglichst 30 Millimeter betragen, also bis zum Profilgrund ausspritzen.
- Um diese Eindringtiefe zu erreichen (und auch, um die Oberarme zu schonen) war eine Verarbeitung mittels Druckluftpistole sehr hilfreich.

Am Pfingstwochenende 2010 haben wir dann die Sicherung und Festverglasung der Konstruktion durchgeführt.

Die Glaskonstruktion ist nun wieder funktionsfähig und ich danke Herrn Dr. Weidmann und den Mitarbeitern von OTTO ganz herzlich für ihre Unterstützung bei der Sicherung und Verfügung unserer Durchgangstüre mit OTTOCOLL® S 610, sowie dem dazugehörigen Primer- und Reiniger-System.





„Zurück zur Natur“ war seit Jean-Jacques Rousseau der Schlachtruf, wenn es darum ging, den Menschen wieder zu einem ökologischen Bewusstsein und Verhalten zu bewegen. „Vorwärts mit der Natur“ scheint sich dagegen das Designbüro Superlab aus Wien auf die Fahnen geschrieben zu haben. Unter der Marke „Superlab green design“ entwickelt das Team rund um den Designer Christian Hasenauer innovative Designideen insbesondere für den Bereich Holzmassivbau und setzt sie zusammen mit Partnern wie OTTO um. OTTOprofil 09 hatte bereits über das Pilotprojekt eines innovativen Holzhauses, die „Schattenbox“ von Superlab, berichtet, in der die Holz-Glas-Verbundtechnik zum Einsatz kam. Diesmal beleuchtet OTTOprofil noch stärker die Designkompetenz des österreichischen Thinktanks.

Architektur der **Querdenker.**

DIE INNOVATIVEN DESIGNKONZEPTE DER KREATIVSCHMIEDE SUPERLAB.

Design ist eine Kunst, die Nutzen schafft.

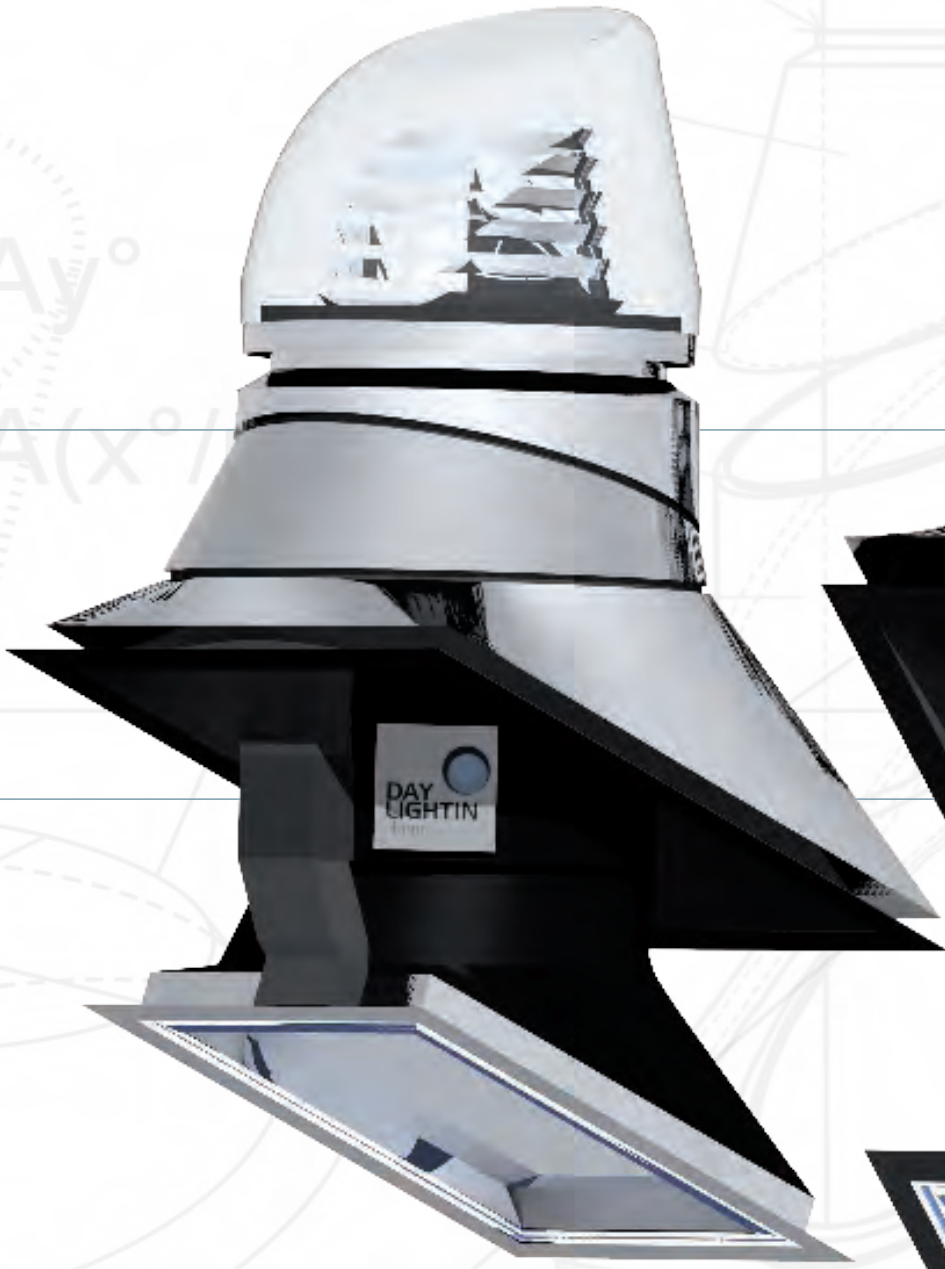
Neben strategischer Produktentwicklung sowie Entwurfs- und Designkonzeption bilden seit 2005 bauspezifische Produktentwicklungen insbesondere im Bereich Holzmassivbau einen wesentlichen Arbeitsfokus bei Superlab. Bauökologische und -ökonomische Überlegungen sind dabei die Basis für die Entwicklung nachhaltiger, designtechnisch und architektonisch anspruchsvoller Produkte. In vielen Lebensbereichen, insbesondere Arbeiten und Wohnen, geht der Trend immer stärker in Richtung Mobilität und Flexibilität. Das Bestreben, durch einen hohen Vorfertigungsgrad kurze Produktions- bzw. Bauzeiten zu erzielen, nimmt parallel zu. Nicht zuletzt machen gesetzliche Vorgaben zur Verbesserung der Energieeffizienz und zur Senkung der CO₂-Emissionen den Weg frei für durchdachte Produkte. Produkte, die in Form, Material und Funktion verblüffende Detailinnovationen darstellen.

Flexibles Lichtauge fürs Dach.

Ein Beispiel für eine innovative und gleichzeitig formschöne Produktneuentwicklung von Superlab stellt „Daylightin“ dar. Das Tageslichtsystem unterstützt die Belichtung von Räumen, die nur eingeschränkt natürlich beleuchtet werden können. Bei gleichbleibender Größe der Lichtöffnungen kann so im Vergleich zu einem klassischen Oberlicht die zwei- bis dreifache Lichtmenge in einen Raum gelenkt werden. Gleichzeitig werden Blendwirkung und Aufheizung durch direkte Sonneneinstrahlung konstruktiv umgangen. Neben der reinen konstruktionstechnischen Lösung wurden auch die Möglichkeit zum modularen Einbau und einer ausreichenden Wärmedämmung sichergestellt, um insbesondere bei Niedrigenergie- und Passivhäusern Kondensatbildung zu vermeiden.

Für alle Neigungen.

Die zwei Produktvarianten von Daylightin erhielten zusätzlich eine Reihe technisch-funktionaler Zusatz- und dekorativer Ausstattungselemente. Einen Schwerpunkt der Produktentwicklung bildete die Ausarbeitung und Verfeinerung der Einbautechnik zur Montage des Lichtrohrs. Dafür entwickelten die Designer von Superlab ein komplett neues und eigenständiges Anschlussstück, das den Einbau an unterschiedlich geneigten Dächern, mit Neigungswinkeln von 0° bis 50° ermöglicht. Auch für Rohrdurchführungen im Dach, z.B. für Be- und Entlüftungskamine vor allem mit großen Querschnitten, kann die von Superlab entwickelte und bereits patentierte Konstruktion eingesetzt werden. Die Entwicklung basiert auf zwei drehbaren Komponenten, die sich auf einfachste Weise den unterschiedlichsten Dachneigungen anpassen lassen.



Mit dem formschönen und funktionalen Daylightin-System gelangt natürliches Tageslicht durch das Dach.



Eine Publikation der
Hermann Otto GmbH
Krankenhausstr. 14
83413 Fridolfing
Telefon 08684-908-0
Fax 08684-1260
info@otto-chemie.de

Weitere Informationen:
www.otto-chemie.de