



DESIGN YOUR DOOR

ProDoor
Seite 5

PROFINE NEWS



NEUIGKEITEN FÜR UNSERE PARTNER

November 2019

EDITORIAL



LIEBE PARTNER DER PROFINE,

ein weiteres, spannendes Jahr neigt sich dem Ende zu. Zwölf Monate, in denen sich im Markt und auch bei der profine viel getan hat.

Im Frühjahr konnten wir bei sechs Veranstaltungen unseres BUSINESS DIALOG REGIO 2019 mehr als 320 Teilnehmer aus über 150 Partnerbetrieben begrüßen.

Ebenso haben wir unser Engagement als Haupt- und Trikotsponsor des 1. FSV Mainz 05 verlängert, und zur Jahresmitte ging unsere Nachhaltigkeitskampagne unter dem Titel „Dein Fenster zu einer besseren Welt“ sehr erfolgreich an den Start.

Dies, um nur ein paar Beispiele zu nennen, wie wir als profine, neben stetigen Weiterentwicklungen im Produktbereich, immer für den gemeinsamen Erfolg „am Ball“ bleiben.

Mit dieser zweiten Ausgabe unserer profine News 2019 möchten wir Ihnen nun einen Einblick in die aktuellen Entwicklungen unseres Hauses geben – denn es gibt viele gute Neuigkeiten, über die wir Sie wie gewohnt gerne informieren.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen!

Ihr

Dr. Peter Mrosik
Geschäftsführender Gesellschafter

LESEN SIE AUCH
meinen persönlichen Blog im Internet!

ceo-blog.profine-group.com

INHALTE

| | |
|-------------------------------------|---|
| CSR Kampagne | |
| Dein Fenster zu einer besseren Welt | 2 |
| Business Dialog Regio 2019 | |
| Internationaler Fotowettbewerb | 3 |
| 1. FSV Mainz 05 | |
| profine Partnerakademie | 4 |
| ProDoor: Design Your Door | |
| Virтуelles Arbeiten | 5 |
| System 88 MD proCoverTec | |
| Neue Azubis bei profine | 6 |
| KÖMMERLING-Fensterprofis | 7 |
| Fensterbau Frontale 2020 | |
| KömaStyle: Im Nu saniert | 8 |



DEIN FENSTER ZU EINER BESSEREN WELT.

KLEINE GESTE – GROSSE WIRKUNG

DEIN FENSTER ZU EINER BESSEREN WELT

Kunden kaufen nicht nur Fenster, sondern auch die Werte, für die eine Marke steht. Aus diesem Grund möchten wir zeigen, dass unser KÖMMERLING Premium Fenster viel mehr ist als einfach nur ein Fenster.

Dazu haben wir eine Kampagne ins Leben gerufen, die auf sympathische Weise zwei große Themen unserer Zeit behandelt, nämlich Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility (CSR), also die soziale Verantwortung eines Unternehmens. Die Marketingkampagne mit der „Fenster-Geste“ ist zur Jahresmitte erfolgreich gestartet und soll auch unseren Marktpartnern in Deutschland als Rahmen für ihre Aktivitäten zur Verfügung stehen. Eine eigene Kampagnen-Website sowie Anzeigen in Fachmedien im Print- und Online-Bereich dienen dazu, die „kleine Geste mit großer Wirkung“ auf breiter Basis bekannt zu machen.

Lesen Sie weiter auf Seite 2



KAMPAGNE DEIN FENSTER ZU EINER BESSEREN WELT



Unter dem Slogan „Dein Fenster zu einer besseren Welt“ zeigen sie eine kleine Geste mit großer Wirkung: profine-Mitarbeiter, Kunden, Architekten, die Schriftstellerin Nele Neuhaus, die Spieler vom 1. FSV Mainz 05 und Personen, die CSR-Projekte betreuen, formen vor der Kamera nicht das vielen bekannte Herz, sondern ein Fenster. Das Zeichen transportiert unsere Kernbotschaft überall sofort verständlich und auf sympathische Weise.

KÖMMERLING steht für Premium-Fenster von höchster Qualität, Sicherheit und Innovation. Diese Aspekte erweitert die neue Marketingkampagne um die Facette der Nachhaltigkeit. Im Mittelpunkt steht dabei stets der Mensch: Wir zeigen reale Personen, die sich im Kontext unserer Corporate Social Responsibility engagieren und einbringen.



Auf koemmerling-better-world.com sind beispielhafte Stories unseres vielfältigen Engagements beschrieben – wir möchten hier ein paar davon exemplarisch nennen:

- Wie aktiver Klimaschutz mit dem Einbau moderner Kunststofffenster gefördert wird.
- Den Beitrag unseres Unternehmens zu sauberen Meeren mit der Initiative Zero Pellet Loss.
- Wie wir einer Jugendstiftung mit gebrauchten Fußballschuhen zu neuen Siegen verhelfen.
- Welche ökologischen und wirtschaftlichen Vorteile mit modernen Recycling-Konzepten verbunden sind.
- Die 100% klimaneutrale profine Dienstwagenflotte.
- Wieso wir ein Projekt der Nele Neuhaus Stiftung zur Lese-, Schreib- und Sprachkompetenz von Kindern und Jugendlichen fördern.
- Das papierlose Büro als Projekt unserer Tochtergesellschaft in den Niederlanden.
- Warum Spenden für das schwerkranke Mädchen Maya so wichtig sind.
- Wie unser Kunde Schreinerei & Fensterbaufachbetrieb Kaspari mit Solarstrom und E-Mobilität auf Nachhaltigkeit setzt.
- Wie unsere Partnerakademie das Thema Nachhaltigkeit mit Trainings vorantreibt – und wie unsere Kunden hier vielfach vorbildlich sind.
- Wie wir mit einer Photovoltaik-Anlage auf unseren Werkscächern grünen Strom erzeugen.
- Wieso unser Partner 1. FSV Mainz 05 beim Thema Profisport & Nachhaltigkeit so vorbildlich ist.
- Das Passivhaus, und wie fortschrittliche Architekten heute darüber denken.
- Was uns mit der vielleicht ältesten Fußballtrainerin der Welt verbindet.
- Was sich hinter dem Umwelt-Label „Blatt des Lebens“ unserer russischen Niederlassung verbirgt.
- Wie die profine-Belegschaft für den guten Zweck gelaufen ist.



National wie international haben wir bereits zahlreiche CSR-Projekte initiiert und umgesetzt; viele weitere sind in Planung. Die in Deutschland erdachte Kampagne wurde bereits von einer Vielzahl unserer Landesgesellschaften adaptiert.

Das Thema soll als Katalysator in der Kommunikation unserer Marke KÖMMERLING dienen, denn sie kann in Deutschland sowie in zahlreichen internationalen Märkten die größte Bekanntheit innerhalb unseres Markenverbands auf sich verbuchen.

Auch Ihre nachhaltigen Projekte interessieren uns, sprechen Sie uns gerne an, wenn auch Sie entsprechende Aktivitäten haben, über die es sich dort zu berichten lohnt!

Denn Marken sorgen für Orientierung, starke und nachhaltige Marken für Vertrauen.

INTERNATIONALER FOTOWETTBEWERB 2019

JEDER TEILNEHMER GEWINNT!

Unsere 3. Internationaler Fotowettbewerb findet noch bis 31. Dezember 2019 statt. Senden Sie uns Fotos Ihrer Vorzeigebilder, die mit Fenstern und Türen der Systemmarken KBE, KÖMMERLING oder TROCAL ausgestattet sind. Die eingereichten Fotos werden wir unter anderem in Prospekten, Anzeigen, Postern und auf unseren Webseiten veröffentlichen.

Unsere Jury wählt aus allen eingereichten Fotos drei Siegerbilder aus, welche mit attraktiven Preisen prämiert werden. Diese werden auf der Messe FENSTERBAU FRONTALE im März 2020 in Nürnberg den Gewinnern feierlich überreicht.

Zusätzlich werden unsere 10 Jury-Favoriten auf Facebook präsentiert. Anfang 2020 kann dann abgestimmt werden. Das Foto mit den meisten „Likes“ gewinnt und erhält ebenfalls einen Preis.

Und der Clou: Jeder profine-Partner, der am Fotowettbewerb teilnimmt, erhält einen Amazon-Gutschein im Wert von 20 Euro. Die Objektaufnahmen können auf dieser Internetseite über das Teilnahmeformular eingereicht werden: <https://www.profine-group.com/de/fotowettbewerb2019/>

Dort finden Sie auch alle weiteren Infos zum Wettbewerb und den Preisen.

MACHEN SIE MIT – WIR FREUEN UNS AUF IHRE FOTOS !

REGIONAL UND INFORMATIV BUSINESS DIALOG REGIO 2019

In der Mai-Ausgabe unserer profine News hatten wir Ihnen einen kleinen Foto-Rückblick zu den ersten Veranstaltungen des Jahres in Kamp-Lintfort, Bremen und Bad Dürkheim präsentiert. Diesmal sind die Impressionen aus Hirschaid, Weimar und Berlin an der Reihe.

Bei den insgesamt sechs regionalen Terminen des BUSINESS DIALOG REGIO 2019 waren im Frühjahr mehr als 320 Teilnehmer aus über 150 Partnerbetrieben dabei.

An 14 verschiedenen Themeninseln zeigten wir unser komplettes Portfolio bei Produkten und Serviceleistungen, mit der bewährten Kombination aus persönlichem Dialog, technischen Themen und strategischen Fragen.

Wir freuen uns sehr, dass wir so viele unserer Kunden zu den Veranstaltungen begrüßen konnten und laden schon jetzt zur Fortsetzung unseres BUSINESS DIALOG REGIO in 2021 ein. Denn Partnerschaft lebt vom offenen und beständigen Dialog.



IHRE ANSPRECHPARTNER:

UTE THYME
+49 6331- 56- 2462
Ute.Thyme@profine-group.com

RAYMOND JACKSON:
+49 6331- 56- 2176
Raymond.Jackson@profine-group.com



1. FSV MAINZ 05 IMMER WIEDER EIN ERLEBNIS

Beispiele vom 1. FSV Mainz 05 sind gerne willkommene Termine für uns als Gastgeber – und für unsere Partner sind sie immer wieder ein Erlebnis. Der Start in die Bundesliga-Saison 2019/2020 war für die Nullfünfer rein sportlich betrachtet zwar etwas holprig, die Stimmung in unserer Loge aber immer meisterhaft. Hier sind ein paar Fotos der aktuellen Saison aus unserer komplett neu gestalteten KÖMMERLING Loge in der Mainzer Arena.

Selbstverständlich freuen wir uns ebenso sehr darauf, auch in dieser Saison wieder unsere Kunden und Partner aller drei Marken in unserer Loge zu empfangen. In unserem „Mainzer Wohnzimmer“ kann man sich in entspannter Atmosphäre austauschen und gemeinsam Tore bejubeln. Bis bald in der Mainzer Arena!



PROFINE PARTNERAKADEMIE SEMINARPROGRAMM 2020

Mit 25 Seminarthemen an bundesweit zehn Veranstaltungsorten startet das Trainingsinstitut für unsere Partnerbetriebe in seine nächste Saison.

Ein besonderer Schwerpunkt wird im neuen Programm auf digitale Lernformen gelegt. „In der vergangenen Saison sind wir mit unseren interaktiven Live-Online-Trainings gestartet. Nun haben wir unser Angebot aufgrund der guten Erfahrungen in diesem Bereich deutlich ausgebaut“, erklärt Kerstin Lotter, verantwortlich für die profine Partnerakademie.

Webinare & Seminare

Die so genannten Webinare eignen sich aus ihrer Sicht besonders für die Vermittlung von Fach- und Methodenkompetenz. Als wesent-

lichen Vorteil des „virtuellen Klassenzimmers“ sieht Lotter auch die höhere Effizienz für den Kunden, da die Teilnahme an Webinaren unter anderem Ausfallzeiten im Betrieb und Reisekosten spart.

Klassische Präsenztrainings und Workshops veranstaltet man zu den dafür besser geeigneten Themenbereichen jedoch ebenso weiterhin bundesweit.

Das neue Programm deckt wie gewohnt das gesamte Spektrum an branchenrelevanten Themen ab, gegliedert in die Bereiche Verkauf & Service, Rund ums Fenster, Management sowie Baurecht.

Unternehmensplanspiel

Seit nunmehr fünf Jahren bietet die Partnerakademie auch das Unternehmensplanspiel

„Nachhaltigkeit spielend begreifen“ an. Es verdeutlicht das Zusammenspiel von Ökonomie, Ökologie und Sozialem auf besondere Weise, mit dem Ziel, das Bewusstsein der Teilnehmer/innen für betriebliche Zusammenhänge und Entscheidungen zu schärfen.

Kerstin Lotter: „Das Planspiel steht ganz in Einklang mit unserer Kampagne ‘Dein Fenster zu einer besseren Welt’ und soll ebenso wie die Ressourcen schonenden Online-Trainings ein kleiner Beitrag der Akademie zu mehr Nachhaltigkeit sein.“

Neben den Fachseminaren hat sich insbesondere die Ausbildungsreihe „Top-Managementwissen für Unternehmensnachfolger“ zu einem festen Bestandteil im Programm der Partnerakademie entwickelt und startet daher ebenso in die nächste Runde.



Der neue Seminar-Katalog wurde aktuell an die profine-Partner verschickt. Für weitere Informationen steht das Team der Partnerakademie gerne telefonisch unter 06331/ 56-1526 oder per E-Mail unter partnerakademie@profine-group.com zur Verfügung.

Buchungen sind auch per Fax an 06331/ 56-1527 oder online möglich, unter www.profine-group.com/partnerakademie

PRODOOR DESIGN YOUR DOOR

Ab 1. Dezember 2019 steht Ihnen exklusiv die neue profine ProDoor zur Verfügung. Die ProDoor verbindet profine Markenqualität mit Komfort, Sicherheit und einer vielfältigen Designauswahl – und lässt sich bequem und zeitgemäß über einen Online-Konfigurator zusammenstellen.



Basierend auf unserem System 88 Mitteldichtung vereint die ProDoor exzellente Wärmedämmung und hohe Widerstandsfähigkeit mit einer besonders hochwertigen Optik.

Die exklusiven Haustürenelemente zeichnen sich durch ihre beidseitig mit flügelüberdeckenden Aluminium-Deckschalen versehenen Sandwichflügel aus, deren patentierter mehrschichtiger Aufbau maximale Energieeinsparungen bietet und nahezu unbegrenzt resistent gegen Umwelteinflüsse ist.

Sieben geschlossene Luftkammern im Rahmenprofil sowie die thermische Entkopplung der Türschwelle erzielen eine hohe Wärmedämm-Effizienz. Die Profiltiefe von 88 mm und die umlaufende Stahlarmierung bieten eine sichere Beschlagbefestigung und in Verbindung mit den verklebten Deckschalen höchste Stabilität. Drei Dichtungsebenen gewährleisten einen optimalen Witterungs- und Schallschutz. Die ProDoor erreicht die Widerstandsklasse RC 2 bei der Einbruchhemmung.

Die profine ProDoor macht jeden Eingangsbereich zu einem ganz besonderen Highlight und überzeugt neben ihren zahlreichen Produktvorteilen ebenso durch ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis.

Unsere 50 ausgewählten Basis-Haustüren lassen sich nach den Wünschen Ihrer Kunden auf Maß gestalten, problemlos lassen sich alle Modelle auch mit Zusatzkomponenten ausstatten, wie beispielsweise mit einem Motorschloss, Fingerprint, LEDs, Edelstahl-Ornamenten, Kratzschutz, einer barrierefreien Verbundschwelle für einen stolperfreien Übergang sowie einbruchhemmenden Zusatzelementen.

Der ProDoor Konfigurator ist exklusiv nur für unsere Verarbeiter zugänglich. Registrieren Sie sich einfach und entdecken Sie unsere profine ProDoor unter: <https://prodoor.profine-group.com>

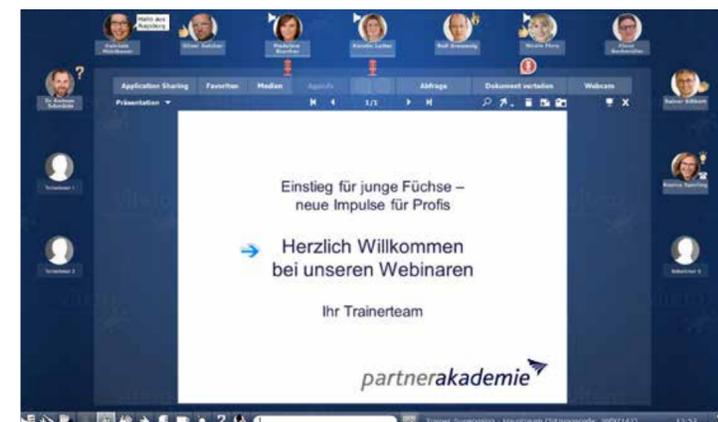
VIRTUELLES ARBEITEN MEHR ALS E-LEARNING

Seminarkosten zu sparen war ursprünglich das Hauptargument für Live Online-Trainings. Inzwischen ist vielen Verantwortlichen bewusst geworden, dass dies bei weitem nicht der einzige sehr sinnvolle Einsatzbereich für virtuelles Arbeiten ist. Beispiele dafür gibt es zuhauf – von der Team-Führung im virtuellen Raum bis hin zum Beraten und Verkaufen. Das „New Work“ bringt zahlreiche Vorteile und ist als wichtiger Bestandteil der digitalen Transformation nicht mehr wegzudenken.

Die profine Partnerakademie treibt diese Thematik maßgeblich voran und nutzt den virtuellen Raum neben E-Learning beispielsweise auch für interne Projektabstimmungen und Workshops mit Kunden. Mittlerweile arbeiten dort auch die Mitglieder des F4Q-Qualitätsteams regelmäßig zusammen.

Und weil alle von diesen transparenten Arbeitsbedingungen und den direkten Abstimmungsmöglichkeiten profitieren, bereiten wir gerade weitere virtuelle Arbeitskreise mit höherem Spezialisierungsgrad rund um die Themen Produkt und Produktprogramm vor.

Was man braucht, damit die Transformation gelingt? Kerstin Lotter von unserer Partnerakademie: „Am allerwichtigsten ist die Veränderungsbereitschaft, ebenso wie Spaß an Kommunikation und Zusammenarbeit. Die entsprechende Medienkompetenz kann man sich recht schnell aneignen. Wir arbeiten bereits mit rund 150 Usern zusammen und freuen uns auf jeden Partner, der sich anschließt.“





MEHR PREMIUM - MEHR MÖGLICHKEITEN



Eine Premium Beschichtung für Premium Fenster. Dank unserer zum Patent angemeldeten Oberflächenveredelung proCoverTec sind Profile optimal gegen Umwelteinflüsse geschützt. Die Technologie besticht darüber hinaus durch ihre seidenmatte Optik und die leicht strukturierte, angenehme Haptik.

Bislang war proCoverTec für das System 76 Anschlagdichtung, die PremiDoor 76 und

PremiDoor 88 in einseitiger Beschichtung und als Full-Cover, wie auch für das System 76 Mitteldichtung einseitig verfügbar.

Nun haben wir das Lieferprogramm erweitert: proCoverTec ist jetzt auch in unserem System 88 Mitteldichtung einseitig beschichtet sowie als Full-Cover Variante erhältlich. Dies ist damit auch das erste Mitteldichtungssystem, das in Full-Cover lieferbar ist. Ein Premium Fenstersystem mit

Premium Beschichtung. Vor allem die vier neuen Farben mit metallisch schimmernden Effekten - Bronze, Silver, Iron und Titanium - können dem Fenster eine ganz außergewöhnliche Ästhetik geben.

Genießen Sie noch mehr Individualität in der Gestaltung! Insgesamt sind 22 Uni-Farben und vier Metallic-Töne im Sortiment erhältlich.

AUSBILDUNG PROFINE BEGRÜSST 49 NEUE AZUBIS

49 Berufsanfänger haben am 1. September 2019 ihre Ausbildung bei der profine GmbH begonnen, 39 davon in Pirmasens und zehn am Standort Berlin. Wir bilden damit insgesamt 134 junge Frauen und Männer aus, alleine 110 Nachwuchs-Fachkräfte sind an unserem größten Standort in Pirmasens beschäftigt.

Die neuen Auszubildenden verteilen sich auf über zehn verschiedene Ausbildungsberufe – von den klassischen gewerblichen und kaufmännischen bis hin zu Berufen in der Logistik und der IT. Ebenso haben wieder einige Neuanfänger ein duales Studium mit dem Ziel des Bachelor-Abschlusses gestartet.

„Ausbildung und Nachwuchsförderung zählen zu den zentralen Grundsätzen unserer Nachhaltigkeitsstrategie. profine verfolgt das Ziel, zukünftige Fachkräfte auch langfristig aus den eigenen Reihen zu rekrutieren. Ich heiße alle neuen Kolleginnen und Kollegen ganz herzlich willkommen“, so Dr. Peter Mrosik, Geschäftsführender Gesellschafter von profine, bei seiner Begrüßung der neuen Auszubildenden Ende August 2019.



1. WIENER FENSTERKONGRESS

Unter dem Titel „Fenster visionen & Fenster visionäre“ fand am 27. und 28. Juni 2019 der erste Wiener Fensterkongress statt. Im Mittelpunkt standen Persönlichkeiten, die mit Ihren Ideen, innovativen Strategien und ihrer Leidenschaft für die Branche die erfolgreiche Entwicklung des Fenstermarktes vorantreiben. Der Austausch über Ideen und Strategien im Rahmen der Präsentationen, Podiumsdiskussionen sowie im persönlichen Kontakt war ebenso ein Mehrwert für alle Teilnehmer.



Dr. Peter Mrosik präsentierte die Strategie der profine Gruppe und erläuterte seine Sicht des Fenstermarktes der Zukunft aus der Perspektive eines führenden internationalen Systemgebers.

KÖMMERLING FENSTER-PROFIS KUNDENZUFRIEDENHEIT & AUTOMATION

Im Frühjahr 2018 haben wir das neue Partner-Programm der KÖMMERLING Fenster-Profis gestartet. Jeder Fensterbaufachbetrieb kann nun seinen passenden Partnerstatus und Leistungsumfang wählen: Fenster-Profi Basic, Fenster-Profi Gold, Fenster-Profi Titanium Black.

Den Titanium-Black-Partnern stehen besondere Individual- und Exklusiv-Leistungen zur Verfügung, von denen wir in dieser Ausgabe zwei Tools näher vorstellen möchten, die Kundenzufriedenheitsanalyse und die innovative Marketing-Automation.

Kontinuierliche Kundenzufriedenheitsanalysen

Zur kontinuierlichen Kundenpflege und Optimierung ihrer Produkte und Services können die Titanium-Black-Partner Kundenzufriedenheitsanalysen nutzen, die auch jeweils die individuellen Stärken und Schwächen des Betriebes aufzeigen.

Die Daten liefern ebenso ein Benchmarking, das zeigt, wo der der Betrieb im Vergleich zu den anderen Titanium-Black-Partnern mit seinen Kundenbewertungen steht. Neben der Kundenzufriedenheitsabfrage für Direktvermarkter wird auch eine Abfrage für Fensterbauer angeboten, deren Zielgruppe überwiegend Wiederverkäufer und Bauelementhändler sind.

Das strategische Tool zur Unterstützung bei der Unternehmensführung zeichnet sich durch eine Umfrage einer neutralen Agentur aus und beinhaltet 23 Fragen zu Aspekten wie:

- Produktprogramm
- Marke
- Produktqualität und Dienstleistungen
- Weiterempfehlung
- Showroom
- Verkaufsprozess
- Montage
- Reklamationen und deren Bearbeitung

Die Abfrage der Kundenzufriedenheit erfolgt für die teilnehmenden Firmen vierteljährlich online. Die Spezialagentur übernimmt die Auswertung der Ergebnisse mitsamt der Darstellung der Entwicklung der Kundenzufriedenheit für den Partner.

Innovative Marketing-Automation

Ein weiteres Tool für die Titanium-Black-Partner ist die Möglichkeit, die Marketing-Automation für sich individuell als Customize-Version einzusetzen.

Im Zuge des Wandels vom Outbound- zum Inbound-Marketing werden zukünftig die Interessenten über Aktivitäten in den sozialen Netzwerken wie Facebook, Instagram oder Youtube angesprochen und erreicht, und dann mit gezielten auf sie zugeschnit-



tenen Inhalten informiert sowie sukzessive bis hin zum Besuch in der Ausstellung bzw. zum Kauf hingeführt.

Inbound-Marketing

Die Titanium-Black-Partner sind damit sozusagen bei jedem Entscheidungsschritt, der zu neuen Fenstern und Türen führt, an der Seite des Kunden. Von der Lead-Generierung über die Lead-Qualifizierung bis hin zum Kauf und der Weiterempfehlung.

Vergangenes Jahr haben wir zu diesem Zweck eine Softwarelösung lizenziert, mit der wir über automatisierte Prozesse für und im Sinne unserer Partner mit Interessenten über Newsletter, Leadkampagnen, Blogs und Foren interagieren können.

Transparenz und Datenschutz

Die Interaktionen werden anhand von Cookies und den damit zugeordneten IP-Adressen datenschutzkonform ausgewertet, um zusätzliche Informationen angereichert und wieder an die jeweiligen Interessenten weitergereicht.

So erreichen unsere Partner sukzessive Transparenz über das Marktverhalten der Endkunden in einer zunehmend digitalisierten Gesellschaft.



Mitte Oktober fand der Branchentalk der Titanium-Black Partner in Mainz statt, wo wir uns gemeinsam mit den Fachbetrieben über ihre jeweiligen Erfahrungen, erfolgreiche Kampagnen und ähnliche Themen ausgetauscht haben. Derzeit zählen zehn Betriebe zu dieser Gruppe, und zwar die Firmen Baumeister, Gronau, Jechnerer, Joleka, Heep, Hewe, Kochs, Müllers, Pvk und Witthaut.

YOUR WINDOW TO A BETTER WORLD

**BESUCHEN SIE UNS IM MÄRZ AUF DER
FENSTERBAU FRONTALE 2020 IN HALLE 7!**

WIR FREUEN UNS AUF SIE!

Vom 18. bis 21. März 2020 ist es wieder soweit: Die Weltleitmesse für Fenster, Türen und Fassaden öffnet in Nürnberg ihre Tore. Über 110.000 Besucher und 1.329 Aussteller aus 42 Ländern machten die FENSTERBAU FRONTALE 2018 im Verbund mit der HOLZ-HANDWERK zu einem beeindruckenden Branchenhighlight.

Nachdem wir seit 2014 mit außergewöhnlichen Messeständen und eindrucksvollem Bühnenprogramm Ausrufezeichen setzen konnten, wollen wir uns auch bei der nächsten Auflage nicht verstecken und wieder ein Magnet für die Messebesucher werden.

Getreu unserem Motto „Your Window To A Better World“ möchten wir Ihnen erneut ein begeisterndes Programm aus überzeugenden Produkten, einem kompetenten Team und mitreißender Live-Action bieten.

Wie dies konkret aussehen wird – das bleibt wie immer ein Geheimnis bis sich der Vorhang am 18. März 2020 hebt. Lassen Sie sich überraschen, lassen Sie sich begeistern!

Mit diesen Foto-Impressionen von unserem letzten Messeauftritt möchten wir ein klein wenig die Vorfreude auf die FENSTERBAU FRONTALE 2020 schüren.



KÖMASTYLE IM NU SANIERT

Mit KömaStyle lassen sich ältere Wandflächen im Handumdrehen veredeln und Feuchträume wie Badezimmer deutlich aufwerten.

Bei Optik und Oberflächen haben Kunden die Wahl zwischen den drei Produktvarianten Deco, Uni und Design. Die Produkte aus der Deco-Reihe vereinen das Know-how zweier Unternehmen: Die Oberfläche der Integralschaumplatte aus PVC ist mit Dekorfolien von Continental beschichtet. Diese sind besonders widerstandsfähig und deshalb gut für den Einsatz in Feuchträumen geeignet. Die Uni-Platten haben eine glasartige Beschichtung und sind in den Ausführungen glanz oder matt verfügbar. Mit KömaStyle Design erhalten Kunden eine digital bedruckte Motivplatte, die mit einer Spezialbeschichtung ausgestattet ist. Insgesamt stehen 19 zeitlose Dekore, sechs Uni-farben sowie verschiedene Druckmotive zur Auswahl, so dass der Wandgestaltung kaum Grenzen gesetzt sind.

Vielseitig einsetzbar

Verarbeiter können die Platten in vielen verschiedenen Bereichen einsetzen, so zum Beispiel für:

- Wandverkleidungen im Sanitärbereich
- Duschrückwände
- Fertigduschen
- Schwimmbäder
- Neugestaltungen im Innenbereich, zum Beispiel in Krankenhäusern, in Pflegeheimen und Arztpraxen, in Hotels und Wellnessoasen



Die Sanierung von Feuchträumen wie Badezimmern wird häufig auf die lange Bank geschoben. Kein Wunder: Allein das Abschlagen alter Kacheln ist mühsam und arbeitsintensiv, außerdem mit viel Schmutz und hohen Kosten verbunden. Dass es auch anders geht, zeigen neu entwickelte Integralschaumplatten aus PVC. Hinter ihren ansprechenden, vielfältigen Designs lassen sich unattraktive Wandflächen wie zum Beispiel aus Altfliesen im Nu verstecken.

Die innovativen Platten zeichnen sich durch ihre porenlose Oberfläche aus, so dass Kalk, Schmutz und Seifenreste praktisch nicht anhaften können. Dabei lassen sich die Elemente mit konventionellem Werkzeug mühelos sägen, bohren und schleifen, so dass eine einfache Verarbeitung gewährleistet ist. Mit einem Flächenkleber werden die

Integralschaumplatten direkt auf einen tragfähigen Untergrund wie Fliesen oder Putz aufgebracht: schnell und sauber. Unschöne oder defekte Bereiche verschwinden so hinter optisch attraktiven und wartungsfreien Wandflächen. Da die Wandverkleidung Funktionalität, Ästhetik und Effizienz gut miteinander verbindet, ist das Produkt bei Verarbeitern und Endkunden äußerst beliebt.

IMPRESSUM

Herausgeber:

profine | International Profile Group
Mülheimer Straße 26
D-53840 Troisdorf

Telefon: + 49 (0)2241 9953-0

Telefax: + 49 (0)2241 9953-3561

www.profine-group.com

info@profine-group.com