

## „Unser Fokus? Sicherheit und Qualität!“

Bei der Planung und Realisierung eines Gebäudes spielt die Fassade eine zentrale Rolle. Und ein Unternehmen, das es sich zum Ziel setzt, seine Partner von der ersten Idee bis zum letzten Pinselstrich durch alle Phasen hindurch zu begleiten und zu unterstützen, muss sich vor allem durch eins auszeichnen: durch Vielseitigkeit. Das Modernisierungsmagazin hat nachgefragt: Wie vielseitig ist der Fassaden-Systemanbieter Alsecco? Geschäftsführer Heinrich Brosche, Achim Weber, Leiter Key Account Management Wohnungswirtschaft, und Pressesprecher Jörg Lamprecht haben sich den Fragen gestellt.

bis hin zum Büro- und Industriebau sind doch nahezu unbegrenzt. Wie bringen Sie System in das Ganze?

**Brosche:** Richtig, die Fassade ist nun einmal das zentrale Element der Architektur, und die technischen und erst recht ästhetischen Möglichkeiten der Gestaltung sind enorm vielfältig. Wer seinen Kunden in diesem anspruchsvollen Markt umfassende Fassadenkompetenz bietet – und das machen wir –, der braucht fundiertes, systemübergreifendes Know-how und langjährige Erfahrung in der Praxis. Beides haben wir. Und wir haben uns von Anfang an auf das anspruchsvolle Objektgeschäft und den Direktvertrieb konzentriert. Direkter Kundenkontakt ist hier das A und O, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Und um die geht es schließlich, denn jedes Gebäude und jede Fassade sind anders und verlangen nach einer individuellen Lösung.

Was unterscheidet Alsecco von anderen Unternehmen in der Baubranche?

**Lamprecht:** Zunächst ganz sicher die konsequente Spezialisierung auf die Fassade. Und damit verbunden die Konzentration auf die Wohnungswirtschaft. Wie kaum ein anderer Hersteller bieten wir unseren Kunden zudem ein sehr umfangreiches Leistungsspektrum, von modernen Fassadendämmssystemen, Vorhangfassaden über Kombinationsfassaden mit Oberflächenmaterialien wie Metall, Klinker, Naturstein, Keramik oder Glas bis hin zu allen wichtigen Serviceleistungen von der ersten Planung bis zur endgültigen Bauabnahme.

Lassen Sie uns die Fassade zunächst aus rein optischen Aspekten betrachten. Wieso ist es für Wohnungsunternehmen wichtig, Farbe und Individualität an die Außenwand zu bringen?

**Lamprecht:** Grundsätzlich ist doch bei jedem Menschen der Wunsch nach Individualität ausgeprägt. Das beeinflusst natürlich auch die Entscheidungen von Mietern und Käufern. Aber sicherlich hat sich auch der Wohnungsmarkt dramatisch verändert. Noch bis in die 80er-Jahre hinein wurden Wohnungen einfach zugeteilt. Die Nachfrage war groß. Doch die Vorzeihen haben sich geändert. In vielen Regionen und städtischen Ballungsräumen ist Wohnraum längst kein knappes Gut mehr. Gleichzeitig sind die Ansprüche in puncto Wohn- und Lebensqualität gestiegen. Da sind einfach prägnante Gebäude, mit de-

Welche Leistungen können Wohnungsunternehmen konkret in Anspruch nehmen?

**Weber:** Wir wissen aus Erfahrung, dass insbesondere bei mittleren und kleinen Wohnungsunternehmen, Wohnungsgenossenschaften und Immobilienverwaltungen eine verstärkte Nachfrage nach unterschiedlichen Serviceleistungen in den einzelnen Projektphasen besteht, weil sie ganz einfach personell nicht immer alle Aufgaben intern abwickeln können. Genau hier greift unser neues Serviceprogramm Alsecco-Partner-Plus, mit dem wir

**Weber:** Das Qualitätsbewusstsein hat sich verändert – auf jeden Fall. Und diese Entwicklung kann man nur unterstützen. Für uns heißt das aber auch, unsere Kunden immer wieder darauf hinzuweisen, dass hochwertige Systeme natürlich enorm wichtig sind, aber ohne eine wirklich saubere und absolut fachgerechte Verarbeitung geht es nicht. Innerhalb unseres Serviceprogramms Partner-Plus bieten wir deshalb auch eine baubegleitende Qualitätssicherung an. Dabei gewährleistet unser Partner TÜV Süd eine kontinuierliche, unabhängige Kontrolle der auf der Baustelle durchgeführten Arbeiten. Auch ein

Alsecco hat sich ganz und gar auf die Fassade spezialisiert. Klingt einfach. Aber die Vielfalt der Möglichkeiten, angefangen vom Einfamilienhaus über die Wohnanlage zum öffentlichen Gebäude



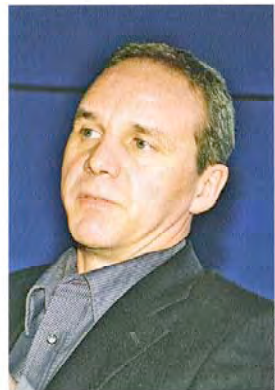
Jörg Lamprecht, Heinrich Brosche und Achim Weber (von links) stellten sich den Fragen von Verleger Dieter A. Kuberski (rechts).



„Unsere Kunden erwarten von uns mehr denn je hochwertige und nachhaltige Lösungen“, berichtet Heinrich Brosche.



Von wegen Discounter-Mentalität: „Das Thema Wertigkeit gewinnt weiter an Bedeutung“, weiß Jörg Lamprecht.



Da freut sich Achim Weber: „Mit unserem neuen Serviceprogramm können wir unsere Kunden bedarfsgerecht unterstützen“.

nen man sich identifizieren kann, stärker gefragt.

Welche Unterstützung können Sie der Wohnungswirtschaft dabei geben?

**Weber:** Unser Ansatz ist es, dass wir uns nicht nur als Lieferant hochwertiger Fassadensysteme verstehen, sondern auch als Dienstleister. Das heißt wir unterstützen unsere Kunden mit zahlreichen Serviceleistungen bei Bedarf durch alle Projektphasen. Speziell für die Anforderungen von Wohnungsunternehmen, Wohnungsgenossenschaften und Immobilienverwaltungen haben wir deshalb das Serviceprogramm Alsecco-Partner-Plus entwickelt. Von der ersten Projektentwicklung und Planung bis zur Bauabnahme und Gewährleistung umfasst das Programm zahlreiche modular aufgebaute Servicepakete.

unsere Kunden bedarfsgerecht unterstützen können. Ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor ist natürlich auch, dass wir bereits in der ersten Phase der Projektentwicklung und Analyse immer das Gesamtprojekt betrachten, bedarfsgerechte Energieausweise erstellen können und damit sehr schnell nachvollziehbar darstellen, welche energetischen Einsparpotenziale sich nach der Sanierung tatsächlich realisieren lassen. Ein in der Branche einzigartiger Service ist zudem der Einsatz unserer neuen Software Alsecco-Immo-Plus. Mit ihr führen wir für unsere Kunden dynamische Investitionsrechnungen durch und zeigen Finanzierungsmöglichkeiten unter Berücksichtigung möglicher KfW-Programme auf.

Nun sind ja gerade auch im Bereich der Fassadendämmung die Qualitätsanforderungen gestiegen. Welchen Beitrag leisten Sie, um neue Standards zu erfüllen?

TÜV-Süd-Qualitätszertifikat kann erstellt werden. Für Wohnungsunternehmen interessant ist sicher auch unsere Zusammenarbeit mit der VHV Versicherung. Sie bietet eine auf das jeweilige Objekt abgestimmte Baugewährleistungsversicherung an. Diese Versicherung bietet umfassende Vorteile für den Bauherren in Bezug auf den Leistungsumfang und die finanzielle Absicherung.

Was sind aus Ihrer Sicht die aktuellen Trends bei der Fassadengestaltung bei Wohnanlagen, was bei Bürogebäuden?

**Lamprecht:** Wir beobachten derzeit eine starke Tendenz zu kreativen und dekorativen Detaillösungen und kontrastreichen Farbkonzepten. Was sich jedoch nicht immer in einer extravaganten Farbenvielfalt ausdrückt. Oft wird bereits durch die Kombination eines kräftigen, dunklen Volltons mit einem hellen Farbton ein

starke Wirkung erzielt. Auch das Thema Wertigkeit gewinnt weiter an Bedeutung. Gerade im gewerblichen Bereich kommen häufiger sehr hochwertige Materialien wie Naturstein, Glas und Metall zum Einsatz. Materialien, die dann in hochwertige Vorhangfassaden integriert werden.

*Die Energiepreise sind in aller Munde. Wann fängt bei der richtigen Fassadendämmung das Sparen an?*

**Weber:** Ja, die Energiepreise sind das Thema schlechthin. Und sie werden weiter steigen und zwingen uns zum Umdenken und zum Handeln. Letzteres ist natürlich entscheidend, und da ist eigentlich keine Zeit zu verlieren, denn wer heute in die effektive Dämmung der Gebäudehülle investiert, kann sofort Heizenergieeinsparungen von bis zu 50 Prozent realisieren.

*Bleiben wir noch einen Moment bei der Dämmung. Welche neuen Entwicklungen verfolgt Ihr Unternehmen auf diesem Sektor?*

**Brosche:** Wir legen den Fokus in der Produktpolitik ganz klar auf die Themen Sicherheit und Qualität. Unsere Kunden erwarten von uns mehr denn je hochwertige und nachhaltige Lösungen. Sie wollen die Bausubstanz dauerhaft schützen, optimale Energieeinsparungen erzielen und Renovierungszyklen verlängern. Ein ganz entscheidender Punkt, um die notwendigen hohen Qualitätsstandards zu erfüllen, ist dabei für uns der konsequente Einsatz geschlossener Systeme, bei denen alle Komponenten exakt aufeinander abgestimmt sind. Hier bieten wir unseren Kunden äu-



*Der Systemaufbau Alprotect-Carbon ist das erste Fassadendämmsystem mit innovativer Carbon-Technologie.*

berst wertbeständige Lösungen wie das hochwertige organische System Alprotect-Quattro und seit 2007 als einziger Anbieter im Markt das mechanisch extrem belastbare System Alprotect-Carbon, das erste Fassadendämmsystem mit innovativer Carbon-Technologie. Beide Systeme sind äußerst sichere und wertbeständige Lösungen. Reklamationen tendieren hier gegen null. Gefragt sind aus wirtschaftlichen und architektonischen Gründen zu-

dem sehr schlanke Systeme. So kommt im System Alprotect-Carbon zum Beispiel nur noch die besonders dünne Fassadendämmplatte Alsiherm-Carbon WL.G 032 zum Einsatz. Die spart Platz, ist sicher zu verarbeiten und bietet hervorragende Dämmeigenschaften.

*Das Thema Klimaschutz hat die Menschen erreicht. Energie wird immer teurer, die Einsparpotenziale sind bekannt, und zahlreiche Fördermaßnahmen stehen bereit. Was muss noch passieren, damit die energetische Gebäudesanierung weiter forciert wird?*

**Brosche:** Zunächst muss man sicher festhalten, dass die Weichen in die richtige Richtung gestellt sind. Auch der neue Gebäudeenergieausweis wird in Zukunft eine noch gewichtigere Rolle spielen. Und gerade die Wohnungswirtschaft hat in den zurückliegenden Jahren bereits enorme Anstrengungen unternommen, um große Teile ihres Bestands nach den neusten energetischen Standards zu sanieren. Unsere Aufgabe wird es aber sein, auch in Zukunft alle nur denkbaren Möglichkeiten auszuschöpfen, um die energetische Gebäudemodernisierung noch engagierter voranzutreiben. Wenn Sie bedenken, dass die meisten Wohngebäude, die wir in den nächsten Jahrzehnten in Deutschland nutzen, längst gebaut sind, dann müssen wir uns weiterhin insbesondere auf Sanierungen im Bestand konzentrieren. Dort liegt das größte Energieeinsparpotenzial und damit eine wichtige Zukunftsaufgabe.

*Interview:  
Dieter A. Kuberski*



*Alsecco ist in Deutschland mit insgesamt sechs Niederlassungen vertreten, dazu kommen drei Tochtergesellschaften in Tschechien, Großbritannien und Russland. Hier im Bild: der Produktionsstandort Gerstungen*