

Endlich dicht

Fensterbänke gelten als Achillesferse in der Bauphysik. Schimmel, Wasser- und Bauschäden sind häufige Folgen unsachgemäßer Montage von Fensterbänken. Damit war auch der Fensterhändler Manfred Froschauer bei Sanierungsarbeiten regelmäßig konfrontiert. Mit seiner Neuentwicklung Fixotherm hat er dieser Problematik nun ein Ende gesetzt. Der Fensterbankanschluss seines Unternehmens System Fassaden, Au/Donau, verspricht zuverlässigen Nässeschutz, einfache Montage und beste Dämmwerte. Möglich macht das ein neuartiger Werkstoff, ein Polyethylen-Recycling-Material. Die fast zwei Jahre und 60.000 € umfassende Entwicklungsarbeit an Fixotherm ist seit dem Frühjahr abgeschlossen.

Um das Produkt österreichweit auf den Markt bringen zu können, unterstützt der Innovationsservice der Wirtschaftskammer Oberösterreich (WKOÖ) die Entwickler bei Rechtsfragen, der Patentierung sowie beim Marketing- und Vertriebskonzept. „Wir haben versucht, ein Problem zu lösen, mit dem die gesamte Branche ständig konfrontiert war und das durch eine neue ÖNORM zusätzlich verschärft wurde“, erklärt Froschauer. Die ÖNORM B 5320 sieht seit 2015 für den Einbau von Fenstern und Türen in Wände strenge Regelungen vor. „Es war also notwendig, ein System zu entwickeln, das alle Vorgaben erfüllt und gleichzeitig einfach zu montieren ist“, erläutert der Fensterhändler. Für den Einsatz von Fixotherm brauchen nur der Fensterbankanschluss samt Grundplatte und Seitenabschlussplatten an das Fenster montiert zu werden. Das System bildet dann bereits eine dichte Wanne am Fenster und wird wie gewohnt in die Mauer versetzt. Mit Hilfe des verklebten Einputzwinkels kann ordentlich verputzt und die Fensterbank auch erst im Nachhinein montiert werden.

„Wir haben schon lang eine praktikable Lösung gesucht, die unseren eigenen Monteuren einen schnellen, komplikationsfreien und ÖNORM-gerechten Einbau erlaubt“, beschreibt Froschauer einen Leidensdruck, den der gesamte Hochbau kennen dürfte. Weil sich



Bildquelle: System Fassaden

Markus Strobl und Manfred Froschauer (v. li.) mit dem Fixothermsystem am Einsatzort

schon bald ein einfaches System als Lösung abzeichnete, brauchte Froschauer einen verlässlichen Partner, der den Weg bis zur Markteinführung begleitet. Gefunden hat Froschauer diesen Partner in Markus Strobl vom Innovationsservice der WKOÖ. „Markus Strobl hat überall dort angepackt, wo uns selbst das Know-how und die Erfahrung fehlten – oft persönlich, oft durch die Vermittlung an Fachexperten“, skizziert Froschauer die intensive Zusammenarbeit. „Vieles war für uns komplettes Neuland.“ So wurden nicht nur die Patentierung von Fixotherm fixiert, rechtliche Rahmenbedingungen sowie Haftungsfragen geklärt, sondern auch Produktionskapazitäten für den überregionalen Verkauf gesichert. Wichtige Themen, die zum Teil in Workshops intensiv analysiert wurden, waren außerdem die Kalkulation und Preisgestaltung. Als überprüfende aber auch beratende Instanz stand außerdem die Holzforschung Austria zur Seite. Das Institut bescheinigt Fixotherm die Entsprechung der österreichischen Bauproduktrichtlinie.

„Jetzt ist es natürlich vorrangig, dass jene Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten greifen, die wir in den vergangenen Monaten erarbeitet haben“, betont Strobl. „Einige namhafte Händler vertreiben Fixotherm bereits erfolgreich. Mittelfristig ist es aber unser Ziel, ein österreichweites Vertriebs- und Händlernetz aufzubauen“, ergänzt Froschauer. //