

## EDITORIAL



### LIEBE PARTNER DER PROFINE,

willkommen zur ersten Ausgabe unserer profine News 2019!

Viel hat sich getan seit der letzten Ausgabe dieses Magazins zum Jahreswechsel. Gute Entwicklungen aus unserem Hause, sei es bei den Produkten, im Marketing oder beim Service haben ihren Weg in den Markt gefunden.

Es waren starke Monate bislang in 2019, in denen wir gemeinsam mit Ihnen wir wieder viel bewegen konnten.

Mit der BAU 2019 waren wir im Januar erfolgreich ins Jahr gestartet – und bei unseren Veranstaltungen des BUSINESS DIALOG REGIO konnten wir uns bereits mit zahlreichen Partnern zum persönlichen Austausch vor Ort treffen.

Diese Ausgabe der profine News soll Ihnen nun einen kleinen Rückblick über die vergangenen Monate in der Welt der profine geben. Wie gewohnt informieren wir Sie sehr gerne darüber und freuen uns auf den weiteren partnerschaftlichen Dialog.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre!

Ihr

Dr. Peter Mrosik  
Geschäftsführender Gesellschafter

LESEN SIE AUCH  
meinen persönlichen Blog im Internet!

[ceo-blog.profine-group.com](http://ceo-blog.profine-group.com)

## INHALTE

Bundesliga Sponsoring Besuch Malu Dreyer	2
Messe Bau 2019 Partnerakademie HSC-Anlage	3
Business Dialog Regio proCoverTec	4
CSR-Kampagne PremiFold 76	5
Your Window Konfigurator WTC-Website	6
KÖMMERLING-Fensterprofis	7
HeldA Simulationstechnologie Partnerakademie	8



## 1. FSV MAINZ 05

# REKORD-PARTNERSCHAFT

Seit vier Jahren sind wir dem 1. FSV Mainz 05 mit unserer Marke KÖMMERLING als Sponsor verbunden. Der ursprünglich bis 2019 geschlossene Vertrag wurde im März im Rahmen eines Mannschaftsbesuchs in Pirmasens verlängert.

Es ist das längste Engagement eines Partners als Haupt- und Trikotsponsor in der Geschichte des professionellen Fußballs bei Mainz 05.



Die Partnerschaft ist Teil unserer Strategie, KÖMMERLING in den Kernmärkten konsequent als Premium-Marke aufzubauen. Mit der dann acht Jahre währenden Präsenz auf dem Mainzer Trikot setzen wir in jeder Hinsicht ein starkes Zeichen.

Lesen Sie weiter auf Seite 2



## 1. FSV MAINZ 05 REKORD-PARTNERSCHAFT

Als Sponsor sind wir Woche für Woche im Stadion präsent und stützen damit auch unsere Partner. Erfolg und Nachhaltigkeit der Endverbraucherkommunikation wurden auch in mehreren Studien bestätigt: Bekanntheit und Beliebtheit unserer Marke sind inzwischen deutlich gestiegen.



### Mehr als nur Sponsoring

Dr. Peter Mrosik: „Wir haben als profine in den vergangenen Jahren wichtige strategische Entscheidungen getroffen: Wir haben uns entschieden, die Marke KÖMMERLING aktiv aufzubauen, als Premium Fenstermarke zu positionieren und bewusst in die Endkundenkommunikation zu investieren, um so unsere Partner im Markt zu unterstützen.“

Unsere Partnerschaft mit Mainz 05 ist dabei ein ganz wichtiger Baustein und ist, wie Studien belegen, sehr erfolgreich.“

Mit dem Sponsoring haben wir nicht nur den Bekanntheitsgrad unserer Marke gesteigert und konnten unsere Imagewerte verbessern, wir erhalten auch sehr positives Feedback unserer Partner für unsere Strategie. Dabei geht unsere Partnerschaft über ein reines Sponsoring hinaus und ist inzwischen eine gelebte Markenpartnerschaft: Wie Mainz 05 stehen wir für eine sehr positive Entwicklung, die auf eigenen Kompetenzen und einer klaren Strategie beruht. Wir teilen Werte wie Verantwortung und Nachhaltigkeit.

Aus der Kooperation haben sich bereits einzigartige Projekte wie der KÖMMERLING-Fensterplatz in der Opel Arena entwickelt, ebenso spielt Mainz 05 beispielsweise bei unserer KÖMMERLING-Kampagne „Dein Fenster zu einer besseren Welt“ eine starke Rolle.

### Verlängerung in Pirmasens

Im Rahmen dieser gelebten Markenpartnerschaft konnten wir im März auch Mannschaft und Vorstandsdelegation zum Werksbesuch in Pirmasens begrüßen. Die Spitzensportler zeigten sich dabei gar nicht abgehoben, sondern sehr nahbar und interessiert im Gespräch mit unseren Mitarbeitern. Bei dieser Gelegenheit wurde die Verlängerung unserer Partnerschaft bis 2023 offiziell besiegelt.

Dr. Peter Mrosik resümierte: „Der Verein ist für uns der ideale Partner. Wir freuen uns über die Verlängerung – und auf die gemeinsame Zukunft mit dem 1. FSV Mainz 05!“



## REGIERUNGSCHEFIN ZU GAST MALU DREYER IN PIRMASENS

Im Januar war Malu Dreyer zu Gast bei uns in Pirmasens. Die rheinland-pfälzische Regierungschefin nahm sich viel Zeit für Erläuterungen und Gespräche.

„Ihr Besuch ist eine Ehre für uns“, begrüßte Dr. Peter Mrosik den hohen Gast im Kundeninformationszentrum und hob dabei das traditionell gute Verhältnis von profine zur Mainzer Landesregierung hervor. Nach einer einführenden Firmenpräsentation unternahm die Ministerpräsidentin einen Rundgang durch die Produktionshallen, wo sie sich aus erster Hand zeigen ließ, wie ein Extruder arbeitet.

Nach dem Besuch unseres firmeneigenen Werkzeugbaus ging es für Dreyer weiter in die Ausbildungswerkstatt. Dort informierte sie sich eingehend über die Ausbildung bei profine und kam mit unseren Auszubildenden ins Gespräch.

„Die profine GmbH ist ein wunderbares Beispiel dafür, dass Rheinland-Pfalz zu den Top-Chemiestandorten in Deutschland gehört. Wir haben in unserem Land starke Unternehmen mit gut ausgebildeten Fachkräften“, sagte Dreyer zum Abschluss ihres Besuchs.



## BAU 2019

## MEGATRENDS UND TOPTHEMEN

Die BAU in München wurde auch im Januar 2019 ihrem Ruf als Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme gerecht. Erstmals zählten die Veranstalter 2.250 Aussteller, und auch die Besucherzahl erreichte mit 250.000 einen Rekordwert. profine widmete sich in diesem Jahr Megatrends wie der Barrierefreiheit und Topthemen wie Schiebesystemen.

### Premium-Lösungen

So präsentierten wir unter anderem unser preisgekröntes Premium-Schwellensystem PremiPlan Plus für maximale Barrierefreiheit mit hohem Begehkomfort – bei ebenerdigem Einbau auf null Millimeter. Im Bereich Schiebesysteme zeigten wir mit unserer PremiSlide 76 ein kompaktes, effizientes und vielseitiges System zum Bau von Schiebefenstern und -türen.

### Service-Offensive

Besonders großes Interesse weckte wieder unser profine Projektmanagement mit der Vorstellung seines ausgedehnten Serviceprogramms für Architekten, Wohnungsbau-gesellschaften, öffentliche Auftraggeber und Fensterfachbetriebe.

### Pausenvergnügen

Und weil einfache Ideen oft die besten sind, lockten wir mit unserem Kiosk zahlreiche Besucher an den Stand, um ihnen eine willkommene Auszeit zu beschermen – mit Snacks, Erfrischungen und kultigen Eissorten wie Capri, Cornetto und Nogger.

**Wir danken allen unseren Gästen für ihren Besuch in München!**



## TOP-MANAGEMENTWISSEN GENERATIONEN COACHING

Mit inzwischen 52 Absolvent/innen aus namhaften Fachbetrieben der Branche zählt die Seminarreihe „Top Managementwissen für Unternehmensnachfolger“ zu den festen Bestandteilen im Programm der profine Partnerakademie.

Die Abschlussveranstaltung der nunmehr sechsten Auflage fand im Januar dieses Jahres in Berlin statt. Absolviert wurde die aktuelle Seminarreihe von Vertreter/innen der Firmen Fensterbau Berkes, FeBa Fensterbau, Hochrein + Hantschel, Gregor Lauber Fensterbau, Scherff Fenster + Türen, Beck + Heun sowie Fensterbau Salzburg aus Österreich.

Die speziell für die Fensterbranche entwickelte Reihe „Top Managementwissen“ unterstützt die Teilnehmer unserer Partnerbetriebe, sich gezielt und umfassend auf eine

Betriebsnachfolge vorzubereiten. „Die anhaltend positive Resonanz auf die Seminarreihe und insbesondere auf die Workshops zur Betriebsübergabe zeigt uns, dass wir damit den richtigen Nerv treffen“, erklärt Kerstin Lotter, verantwortlich für die Partnerakademie.

Aufgrund der hohen Nachfrage startet im November 2019 die bereits siebente Auflage des Ausbildungsprogramms „Top Managementwissen“.

Für weitere Informationen steht Ihnen das Team der Partnerakademie gerne telefonisch unter **06331/56-1526** oder per E-Mail unter [partnerakademie@profine-group.com](mailto:partnerakademie@profine-group.com) zur Verfügung.

Buchungen sind auch per Fax an **06331/56-1527** oder online möglich, unter [www.profine-group.com/partnerakademie](http://www.profine-group.com/partnerakademie)



Die Absolventen/innen von „Top-Managementwissen“ feierten den Abschluss des Ausbildungsprogramms gemeinsam mit Trainern und dem Team der profine am 19. Januar 2019 in Berlin.



Countdown im Werkzeugbau: Gemeinsam mit profine COO Christian Amling und Harald G. Koch vom Lieferanten Exeron drückte Dr. Peter Mrosik den Startknopf für die neue HSC-Fräsmaschine.

## HIGH SPEED - HIGH QUALITY HSC-ANLAGE IN PIRMASENS

Ende Januar nahm unsere neue Hochgeschwindigkeits-Fräsmaschine (engl. HSC = High Speed Cutting) in Pirmasens offiziell ihren Dienst auf.

Die Anlage auf dem neuesten Stand der Technik erlaubt die Fertigung von Werkzeugen mit höchster Präzision und Güte.

Damit setzen wir erneut ein deutliches Zeichen für unsere Investitionsbereitschaft und stärken sowohl den Standort als auch die profine insgesamt. „Wir zeigen, wie Werkzeuge effizienter hergestellt und geändert werden können. Die erfolgreiche Implementierung einer solchen Anlage stärkt unsere

Wettbewerbsfähigkeit weltweit. So rüsten wir uns mit nachhaltigen Investitionen in unsere Standorte weiter für die Zukunft“, sagte Dr. Peter Mrosik bei der Feierstunde, bei der auch Vertreter der Presse zu Gast waren.

# PARTNERSCHAFT VOR ORT BUSINESS DIALOG REGIO 2019

Sechs regionale Termine mit weit mehr als 250 Teilnehmern aus über 130 Partnerbetrieben – das war die Erfolgsbilanz unserer ersten Veranstaltungsreihe BUSINESS DIALOG REGIO in 2017. Jetzt ging die Erfolgsgeschichte weiter.

Im Februar startete die Reihe in Kamp-Lintfort in ihre zweite Runde, es folgten Veranstaltungen in Bremen, Bad Dürkheim, Hirschaid, Weimar und Berlin. Mit der bewährten Kombination aus persönlichem Dialog, technischen Themen und strategischen Fragen zeigten wir an 14 verschiedenen Themeninseln unser komplettes Portfolio bei Produkten und Serviceleistungen.

2019 waren insgesamt rund 320 Teilnehmer aus 150 verschiedenen Fachbetrieben dabei – ein deutlicher Zuwachs und der Beweis dafür, dass wir die Wünsche und Anforderungen unserer Partner gut erkennen.

Besonderes Highlight ist stets die Ehrung der Jubilar-Kunden aus der jeweiligen Region. Beim BUSINESS DIALOG REGIO 2019 dürfen wir 54 Betrieben zu insgesamt 1.920 Partnerschaftsjahren gratulieren. Herzlichen Dank für das Vertrauen in die profine!



## NEUE TRENDS – NEUE FARBEN

Dank unserer zum Patent angemeldeten Oberflächenveredlung proCoverTec sind Profile optimal gegen Umwelteinflüsse geschützt. Die Technologie besticht darüber hinaus durch ihre seidenmatte Optik und die leicht strukturierte, angenehme Haptik. Vier neue Farben mit metallisch schimmernden Effekten geben Ihren Fenstern eine außergewöhnliche Ästhetik: Bronze, Silver, Iron und Titanium. Genießen Sie noch mehr Individualität in der Gestaltung!

Insgesamt sind damit 22 Uni-Farben und vier Metallic-Töne im Sortiment erhältlich. proCoverTec ist verfügbar für das System 76 Anschlagdichtung, PremiDoor 76 und PremiDoor 88 in einseitiger Beschichtung und als Full-Cover, wie auch für das System 76 Mitteldichtung einseitig.



BRONZE

SILVER

IRON

TITANIUM

# CSR-KAMPAGNE KLEINE GESTE, GROSSE WIRKUNG

Marken sorgen für Orientierung. Starke Marken für Vertrauen. Vor diesem Hintergrund 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.



Jeder spricht von Nachhaltigkeit, aber was bedeutet dies eigentlich? Der Begriff umfasst drei Bereiche: Umweltschutz, wirtschaftliches Handeln und soziales Engagement. Nachdem wir mit unseren Produkten in Bezug auf die ersten beiden Themen bereits weithin vorbildlich aufgestellt sind, möchten wir in einem nächsten Schritt unserer Kommunikation nun stärker unsere Corporate Social Responsibility betonen.

### Markenkampagne

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

KÖMMERLING steht für Premium-Fenster von höchster Qualität, Sicherheit und Innovation. Diese Aspekte erweitert die neue

Marketingkampagne nun 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. Unter dem Slogan „Dein Fenster zu einer besseren Welt“ zeigen Sie alle eine kleine Geste mit großer Wirkung. profine-Mitarbeiter, Kunden, Architekten, aber auch Spieler von 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.

### Für eine bessere Welt

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 und soll künftig 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 werden in Kürze ein erster Schritt sein, um die „kleine Geste mit großer Wirkung“ auf breiter Basis bekannt zu machen.



# PREMIFOLD 76 INNOVATIVE DREH-SCHIEBEANLAGE

Trendprodukt und Messe-Highlight: PremiFold 76 ist ein spezielles Schiebesystem, eine innovative Dreh-Schiebeanlage für Fenster und Türen, die bei ganz speziellen Anwendungen wie beispielsweise bei sehr großen Öffnungen zum Einsatz kommen kann.

Ausführungen sind in unterschiedlichen Schemata mit zwei bis fünf Flügeln sowie in Weiß mit einer maximalen Baugröße von 4,50 Metern Breite und 2,30 Metern Höhe möglich. Mit mindestens einem Dreh- und mehreren Schiebeflügeln kann ein sich komplett öffnendes Fensterelement realisiert

werden. Die spezielle Öffnungsvariante unseres Systems 76 Anschlagdichtung kann mit dem Standardrahmen und dem Standardflügel dieser Plattform gefertigt werden. Neben speziellen Beschlägen benötigt der Verarbeiter nur wenige zusätzliche Artikel, wie eine Laufschiene, eine spezielle Gleitdichtung und Zubehör.

Somit bietet das neue System ein hohes Maß an Wirtschaftlichkeit. Ein weiterer Vorteil von PremiFold 76 ist, dass die Elemente keine sichtbaren Beschlagteile haben. Fenster und Türen können sowohl mit Doppel- als auch mit Dreifachverglasung ausgestattet werden. Mit einer Vielzahl an Dekorfolien lassen sich

Eigenheim oder Gewerbeobjekt ganz individuell gestalten: PremiFold 76 ist in klassischem Weiß, in Holzstrukturen sowie in Uni- und Metallicfarben foliert seit 1. April 2019 lieferbar. „Die Nachfrage nach Schiebesystemen wächst stetig, sie sind ein echtes Trend-

produkt. Mit PremiFold 76, unserer neuesten Produktinnovation im Bereich Schiebesysteme, sind wir sicher, in diesem Segment neue Impulse setzen zu können“, so Stefan Schäfer, Chief Product and Marketing Officer von profine.



# YOUR WINDOW FENSTER- UND TÜREN-KONFIGURATOR



bung gelauncht werden und wurde zu diesem Zweck bereits Anfang April auf einer großen Kundenveranstaltung in Russland vorgestellt. Ein Ausrollen auf Deutschland, die Schweiz, Österreich und die Benelux-Region sowie weitere europäische Länder ist bereits geplant und folgt nach dem Launch in Russland. Bei der Entwicklung von YOUR WINDOW wurde das Hauptaugenmerk auf die Usability gelegt und auf die Fähigkeit, diesen Shop als Handelsplattform zu betreiben.

Der Shop besticht durch seine sehr gute Benutzerführung und -freundlichkeit. Ziel ist, dass der interessierte Endkunde ohne fachliche Vorkenntnisse online ein Fenster kaufen kann.

Daher wurde bereits bei der Dienstleistungsauswahl darauf geachtet, ein Team von Programmierern und Designern zu engagieren, das schon mit den speziellen Anforderungen eines Fensterkonfigurators vertraut ist und in diesem Spezialbereich über große Erfahrung verfügt.

In Russland haben wir mit Panorama-Windows einen langjährigen und zuverlässigen

Verarbeiter als Kooperationspartner gewonnen, der sich sowohl um die Implementierung ins russische Netz als auch um Aufmaß, Montage, Ausbau und Entsorgung der Elemente kümmert. Dies garantiert ein gleichbleibendes hohes Servicelevel. Zwei weitere langjährige Kunden fertigen in Absprache mit Panorama-Windows die Fenster und Türen und liefern diese an den Endkunden aus.

Bei Fragen, Anregungen oder dem Wunsch, zu den erfolgreichen YOUR WINDOW Partnern in Westeuropa zu gehören, zögern Sie nicht, uns persönlich anzusprechen.

Rufen Sie uns an unter  
Tel.: 0800 330 8801



**YOUR WINDOW, IHR PARTNER IM E-COMMERCE, FREUT SICH AUF DEN KONTAKT ZU IHNEN!**

Unter dem Namen YOUR WINDOW wurde in den letzten Monaten ein Online Fenster- und Türen-Konfigurator entwickelt, mit dem Elemente vom Endkunden kinderleicht und nach den eigenen Vorstellungen konfiguriert und designt werden können.

Ausgewählten profine-Verarbeitern bietet sich dadurch ein weiterer Distributionskanal mit zusätzlichen Umsätzen im E-Commerce für Fenster, Türen und Zubehör rund ums Fenster.

Der Konfigurator soll noch im ersten Halbjahr 2019 in der Region Moskau und Umge-

# WTC WEBSITE ALLES AUF EINER SEITE

Nach der erfolgreichen Zusammenführung des internen Werkzeugbaus und unserer Werkzeugtechnik vor einiger Zeit bieten wir unter dem Dach des Werkzeug Technik Centers (WTC) in Pirmasens „alles aus einer Hand“ – jetzt auch im Netz.

Das WTC erbringt wichtige Leistungen für die gesamte profine Gruppe. Vor allem entwickeln, konstruieren und fertigen unsere Kollegen hochwertige Extrusionswerkzeuge,

die für die Produktion erstklassiger Profile unverzichtbar sind. Ebenso bietet es Service zur Produktionsbetreuung und Reparatur.

Das WTC ermöglicht uns, flexibel und schnell auf Kundenanforderungen zu reagieren und dabei unseren hohen Qualitätsansprüchen stets gerecht zu werden.

Seit dem Frühjahr ist das WTC auch im Internet präsent und informiert Kunden, Lieferanten und Kooperationspartner transparent über Mehrwert, Leistungen und Ansprechpartner.



Besuchen Sie das profine WTC unter: [www.profine-werkzeugbau.com](http://www.profine-werkzeugbau.com)

# KÖMMERLING FENSTER-PROFIS TITANIUM-BLACK-PARTNERSCHAFTEN ERFOLGREICH

Das neue Partner-Programm der KÖMMERLING Fenster-Profis, das wir im April 2018 gestartet haben, stößt durchweg auf positive Resonanz in der Branche. Jeder Fensterbaufachbetrieb kann nun seinen passenden Partnerstatus und Leistungsumfang wählen: Fenster-Profi, Fenster-Profi Gold, Fenster-Profi Titanium Black.



Zehn Titanium-Black-Partner

Es freut uns insbesondere, dass sich in sehr kurzer Zeit zehn Betriebe für die Titanium-Black-Partnerschaft entschieden haben. Wir haben neue Methoden und Marketing-Lösungen geschaffen, die einzigartig im Markt sein dürften. Das sind ganz konkrete Vorteile, die nur unsere Partnerschaft bietet und die optimal auf die gemeinsamen Ziele

und Erfolge einzahlen. Diese neuen, sehr individuellen Lösungen, wurden in enger Zusammenarbeit mit unserer Marketing-Agentur entwickelt.

**Produktdifferenzierung macht Kaufentscheidung einfacher**

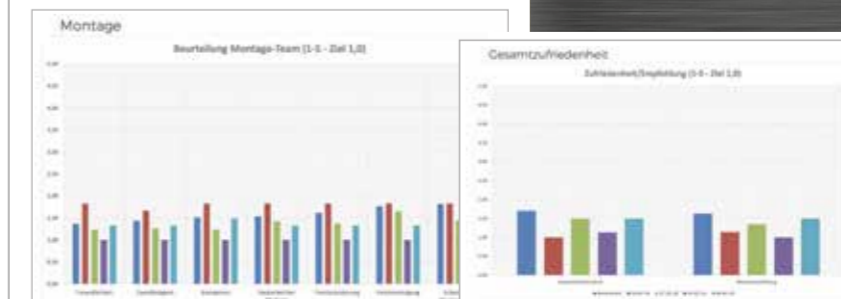
So stehen den Titanium-Black-Partnern besondere Leistungen wie die neuen Tools zur Produktdifferenzierung zur Verfügung. Sie dient dazu, die Unterscheidungsmerkmale und die Qualitätsvorteile eines KÖMMERLING Premium Fensters für den Endkunden einfacher und klarer zu kommunizieren. In Form von Grafiken und kurzen Videos werden anschaulich die Funktionen, die Ausstattungsmöglichkeiten und Mehrwerte dargestellt. Der Kunde kann deutlich besser überzeugt werden. Die Produktdifferenzierung wird in gemeinsamen Einzelprojekten mit unserer Marketing-Agentur auf die individuellen Anforderungen bzw. das Produktprogramm des jeweiligen Titanium-Black-Partners zugeschnitten.



Beispiele: Grafiken zur Produktdifferenzierung

**Kontinuierliche Kundenzufriedenheitsanalysen**

Zur kontinuierlichen Kundenpflege und Optimierung ihrer Produkte und Services können die Titanium-Black-Partner anonymisierte Kundenzufriedenheitsanalysen nutzen. Die Kundenzufriedenheit basiert auf einem standardisierten Grundkonzeptes. Sie zeigt dann jeweils die individuellen Stärken und



Schwächen des Betriebes auf. Daraus lassen sich anschließend Handlungsempfehlungen für Verbesserungen ableiten. Die Daten liefern auch ein Benchmarking, das zeigt, wo der Betrieb im Vergleich den anderen Titanium-Black-Partnern mit seinen Kundenbewertungen steht. Neben der Kundenzufriedenheitsabfrage für Direktvermarkter wird auch eine Abfrage für Fensterbauer angeboten, deren Zielgruppen überwiegend Wiederverkäufer und Bauelementhändler sind.

**Innovative Marketing-Automation**

Ein weiteres Novum für die Titanium-Black-Partner ist die digitale Marketing-Automation verbunden mit einem Inbound-Marketing. Damit können wir sehr transparent und gezielt Interessenten und neue Käufer per Social Media in Online-Kanälen sowie mit E-Mails erreichen und sie bis zum Kaufentscheid führen. Unsere Titanium-Black-Partner sind damit sozusagen bei jedem Entscheidungsschritt, der zu neuen Fenstern und Türen führt, an der Seite der Kunden. Ein wegweisendes Instrument zur regionalen Marktbearbeitung in einer zunehmend digitalisierten Gesellschaft.

**Mehr Erfolg für alle Fenster-Profis durch Digitalisierung**

Die Möglichkeiten der neuartigen digitalen Marketing-Automation werden darüber hinaus auch für alle Fenster-Profis im Rahmen der nationalen Kampagne genutzt.



WIR FREUEN UNS, ALS TITANIUM-BLACK-PARTNER ZU BEGRÜßEN:



# HELDA GMBH IHR PARTNER FÜR MONTAGE UND MEHR



# Helda



**M**it der vor nun rund vier Jahren gegründeten Firma Helda bieten wir unseren Partnern europaweit einen weiteren wertvollen Service. Die Helda kann dank vieler treuer Kunden bereits auf eine erfolgreiche Entwicklung zurückblicken, geht ganz im Sinne des Bedarfs im Markt immer den nächsten Schritt und dehnt ihr Leistungsspektrum entsprechend aus.

Das Thema Montage ist bei zahlreichen Fensterfachbetrieben bekanntlich der Eng-

pass. Sprich, mehr Aufträge würden immer gehen, wenn jemand die Montage übernehmen würde. Da Helda sich als profine-Schwester strategisch und in Partnerschaft aufgestellt hat, werden konsequent weitere Dienstleistungsmerkmale entwickelt und umgesetzt. Die Helda GmbH ist auch im vierten Jahr immer noch Deutschlands erster und größter überregionaler Dienstleister in der Montage von Fenstern, Türen, Fassaden. Zahlreiche Bauvorhaben konnten realisiert werden – immer mit dem Anspruch eines nachhaltigen Leistungsversprechens. Die Erfahrung der letzten Jahre hat jedoch gezeigt, dass die Montage alleine nicht reicht und es weitergehender Entwicklungen bedarf.

#### Montageschulung

Im März 2019 konnte eine große Gruppe von profine Kunden aus Südkorea, die nahezu nur im anspruchsvollen Passivhaus-Standard aufgestellt sind, in den Themen der Montage,

Steuerung und Management sehr erfolgreich von der Helda geschult werden. Die Zielgruppen waren dabei im ersten Modul Fachführungskräfte sowie Montageleiter. Beim zweiten Modul werden Fachmonteure und Montagehelfer angesprochen.

Die nächsten Schulungstermine im In- und Ausland sind für das laufende Jahr bereits geplant. Der Fokus der Schulung liegt in der Arbeitsvorbereitung, Planung und Kalkulation einer Montage, in der logistischen Planung, in der Montagetechnik mit Schwerpunkt Befestigung, Abdichtung und Verglasung. Abgerundet werden die Module von Themen wie Dokumentation und Leistungsfeststellung.

#### Projektplanung

Eine große Herausforderung stellt immer die Planung, Organisation und Steuerung von Bauvorhaben dar. Nicht zuletzt sind diese Bereiche der Schlüssel zum Erfolg. Hier

bringt die Helda ihr Wissen und ihre Erfahrung professionell ein. Bereits sehr erfolgreich konnte Helda zahlreiche große Projekte bundes- und europaweit für Verarbeiter und Bauunternehmer organisieren und umsetzen. Dabei wird bei Bedarf für den Kunden kalkuliert, eine Werkplanung erstellt, sich um ein Logistikkonzept gekümmert oder schlicht nur die Baustelle organisiert und gesteuert.

**Helda hat den Anspruch, mit Ihnen gemeinsam in den Märkten zu wachsen und erfolgreich zu sein. Rufen Sie uns an oder schreiben Sie eine E-Mail:**

**Tel.: 0800 330 8801**

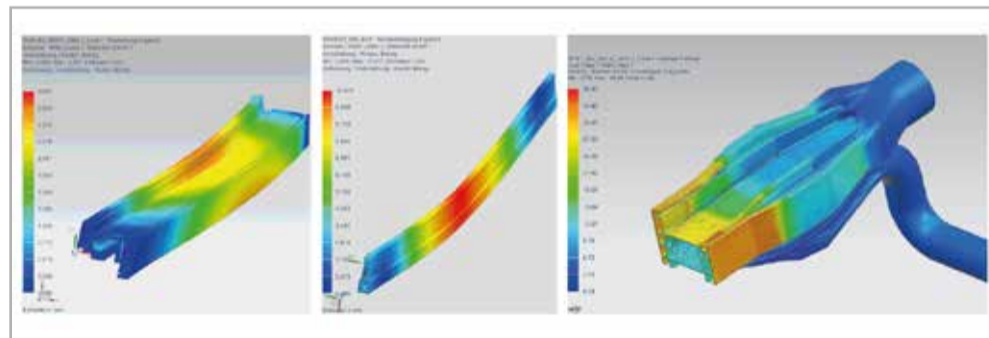
**E-Mail: [info@helda.de](mailto:info@helda.de)**

Die Helda, Ihr Partner in Montage, Schulung und Planung, freut sich auf den Kontakt zu Ihnen!

# SIMULATIONSTECHNOLOGIE INNOVATIVE PRODUKT- UND WERKZEUGENTWICKLUNG

**D**ie von profine genutzten Simulationsmethoden machen es möglich, die Eigenschaften von Produkten und Werkzeugen bereits in ihrem Entwicklungsstadium auf Beanspruchung wie Thermik, Kräfteeinwirkungen und Strömung zu simulieren – und damit bereits sehr früh auf „Herz und Nieren“ zu testen.

profine hat die Vorteile dieser virtuellen Simulationsverfahren frühzeitig erkannt und modelliert dank dieser hochmodernen Technologie echte „digitale Zwillinge“ seiner Produkte und Werkzeuge. Somit können neue Profilvarianten sehr schnell bewertet und damit ein Optimum an Qualität bereits in der Entwicklungsphase realisiert werden.



Der Weg zum bestmöglichen Produkt, inklusive Werkzeugtechnologie, ist damit deutlich direkter und effizienter. Für unsere Kunden bedeutet dies: Bessere Produkte, gefertigt mit optimalen Werkzeugen! Die Simulation mit Hilfe der Finite Elemente Methode (FEM) und Computer Fluid Dynamics (CFD) ist eine

wichtige Säule auf dem Weg zur digitalen Transformation der profine Gruppe und unterstützt schon heute maßgeblich das Finden der optimalen Produkteigenschaften.

**Profitieren Sie von unserem technologischen Vorsprung!**

# PARTNERAKADEMIE FIT FOR QUALITY



Im März fand in Bad Hersfeld unser diesjähriger Fit For Quality Qualitätsworkshop statt. 36 Führungskräfte aus Partnerbetrieben erfuhren technische Neuerungen und erarbeiteten Lösungen im gemeinsamen Austausch mit profinern. Fit For Quality hat sich als erfolgreicher Baustein in unserer Kunden-

Kommunikation etabliert. Nachhaltige Qualität durch das Zusammenspiel aller Beteiligten entwickeln, gemeinsam noch besser werden, so der Leitgedanke der Workshop-Reihe.

Vielen Dank an alle Teilnehmer für den Dialog, und bis zum nächsten Mal!



## PROFINE EXTRANET :

- Die Kapiteleinteilung ist zurück! Ab sofort haben Sie bei sehr großen Dokumenten wieder die Möglichkeit, auch einzelne Kapitel herunterzuladen.
- Unser bekannter Benachrichtigungsservice informiert Sie regelmäßig über Aktualisierungen einzelner Kapitel.
- Neue Dokumente: Zahlreiche Arbeitsrichtlinien, Preislisten und das Lieferprogramm wurden aktualisiert.

## 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](http://www.profine-group.com)

[info@profine-group.com](mailto:info@profine-group.com)