

Größer, höher, schwerer ...

(ar) In unserer letzten Ausgabe haben wir an dieser Stelle den Scheibenlifter vorgestellt. Er erleichtert unseren Monteuren die Wintergarten-Montage mit schwereren Dachscheiben, stößt jedoch bei größeren Objekten an seine Grenzen. Für Scheiben mit einem Gewicht ab circa 100 kg hat Pollmann & Renken inzwischen einen speziellen Glasauger für den Kraneinsatz angeschafft – den KS-Vacuu/Power 500 ebenfalls aus dem Haus K.Schulten. Er verfügt über eine Tragkraft von bis zu 500 kg. Das 2-Kreis-System kann bis zu 360 °

gedreht und bis zu 90 ° gekippt werden. Des Weiteren ist der KS-Vacuu/Power 500 mit 4 großflächigen Saugtellern sowie 4 Armverlängerungen ausgestattet. Die Saugteller sind damit flexibel versetzbar. Durch den Einsatz dieses neuartigen Glassaugers in Verbindung mit einem Kran ist eine präzise Handhabung aller schweren Glaselemente in verschiedenen Positionen und auch großen Höhen möglich. Damit können wir unseren Monteuren den Aufbau von Wintergärten weiter erleichtern.



Wir gratulieren



Günther Saathoff (links im Bild) ist seit 25 Jahren im Außendienst für P&R tätig und wurde von Herrn Pollmann geehrt.



Erwin Renken (ohne Abb.) konnte am 17. Mai bereits auf 35 Jahre Tätigkeit für P&R zurückblicken. Ihnen allen an dieser Stelle nochmals einen herzlichen Glückwunsch!

Sigrid Olsen arbeitet ebenfalls 25 Jahre bei P&R im kaufmännischen Bereich und wurde (v.l.n.r.) von Günther Weers, Heijo Bohlen und Alfred Rademacher beglückwünscht.



Mitarbeiter-Portrait

(fg) Moin! Mein Name ist Focko Groenewold, ich bin 18 Jahre alt und wohne in Aurich-Egels. Zurzeit

besuche ich die Fachoberschule Wirtschaft an den Berufsbildenden Schulen 1 in Aurich.

Seit dem 1. August 2005 mache ich innerhalb der 11. Klasse mein Betriebspraktikum bei Pollmann & Renken. Drei Tage in der Woche bin ich seitdem im Betrieb und die restliche Zeit in der Schule.

Durch das Arbeiten in den verschiedenen Abteilungen erhalte ich einen umfassenden Einblick in die Strukturen

und betrieblichen Abläufe wie z. B. Unternehmensziele, Leistungsspektrum, Lieferanten und Kunden, Beschaffung und Absatzmarkt. Derzeit bin ich in den Abteilungen Marketing und Buchhaltung eingesetzt und dort fest in die konkreten Arbeiten eingebunden.

Das Praktikum bei P&R macht mir sehr viel Spaß, es ist abwechslungsreich, spannend und es wird mir sehr häufig ermöglicht, selbstständig zu arbeiten. Zudem herrscht ein guter Teamgeist und die Auszubildenden / Praktikanten werden gut betreut.

Wenn ich an meine Zukunftspläne denke, kann ich mir gut vorstellen, nach dem Abschluss meines Fachabiturs eine Ausbildung als Industriekaufmann bei P&R zu machen.

In meiner Freizeit helfe ich oft meinen Großeltern in Haus und Garten. Als Ausgleich gehe ich zum Joggen, arbeite am PC oder treffe mich mit Freunden.

Impressum

Herausgeber:
Pollmann & Renken GmbH
Jadestr. 3 · 26605 Aurich
Telefon 0 49 41/17 91-0
Telefax 0 49 41/17 91 30
Internet www.pollmann-renken.de
eMail info@pollmann-renken.de

Verantwortlich für den Inhalt:
Ulrike Bredehöft · Marketing

Layout: WA baumfalk AUR
Druck: Meyer · Aurich
Auflage: 1.500 Exemplare

Nachdruck mit Quellenangabe erwünscht, Beleg erbeten.



Die Welt zu Gast bei Freunden - so lautete, liebe Leserinnen und Leser, das Motto der Fußballweltmeisterschaft in Deutschland. 32 Mannschaften aus der ganzen Welt versuchten mit Teamgeist und großartigen Leistungen das Publikum zu begeistern und sich letztendlich den Erfolg zu sichern. Ganz Deutschland, auch die weniger Fußball-Begeisterten unter uns, wurden durch das hohe Engagement aller Teams in eine Euphorie versetzt, die auch wir uns nicht entziehen konnten.



Wir von Pollmann & Renken verstehen uns als ein starkes Team. Durch hervorragende Arbeit und den ständigen Willen, unsere Leistung noch weiter zu verbessern, wollen wir das Vertrauen unserer Kunden rechtfertigen. Eine Umfrage bei unseren Wintergartenkunden aus 2005 hat uns hierin vollkommen bestätigt. Dennoch ist die fußballerische Weisheit „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel“ auch für uns maßgeblich. Selbst nach einem errungenen Erfolg müssen wir immer weiter an uns arbeiten, um auch dem nächsten Kunden wieder jeden Wunsch zu erfüllen. Am Ende zählt nur der Erfolg. Das gesamte Team von P&R wird sich auch weiterhin bemühen, durch akribische Arbeit dem Kunden ein Glücksgefühl zu vermitteln, das der Euphorie in unserem Land während der Fußballweltmeisterschaft ähnelt.



Aktuelle Lage bei P&R

Auftragseingang

(hb) Das erste Halbjahr 2006 war erfolgreich. Der Auftragseingang und der Umsatz lagen sowohl im Wintergarten- wie auch im Fenster-/Türenbereich deutlich über den Vorjahres- und den Planwerten. Diese Steigerung war nur durch eine hohe Marktdurchdringung und -akzeptanz sowie durch zusätzliche Außendienstmitarbeiter für den Raum Oldenburg zu erreichen. Unsere überzeugende Qualität in der Beratung, in der Fertigung, in der Abwicklung und Montage ist der Schlüssel für diesen Erfolg. Durch das klare Bekenntnis von P&R zur Qualität wird diese Entwicklung auch zukünftig anhalten.

Personal

Im II. Quartal 2006 schlossen 4 Auszubildende ihre Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer mit Erfolg ab und können aufgrund der Auftragslage in unser Team übernommen werden: Sabrina Akkermann unterstützt im Vertrieb bei der Angebotserstellung, Alexander Kaeding und Nadine Kriewitz sind in der Auftragsfassung eingesetzt, Antje Rogge beginnt in der Disposition. Zusätzlich wurden weitere Neueinstellungen erforderlich: Ingo Groenewold im Bereich Entwicklung, Giesela Hayenga im Marketing, Werner Fennen im technischen Außendienst

Schau-Fenster

Ausgabe 2 · 08.2006

Raum Oldenburg, Angela Leisner in der Auftragsbearbeitung sowie Klaus Meyer und Ingo Paulsen in unserer Fertigung. Als neue Auszubildende beginnen zum 1. August Emilia Wachtel und Klaas Fisser.

Ökologisch bauen

am Beispiel KfW-Energiesparhäuser

(ub) Bei Neubauten wird auch von Seiten der Bauherren immer stärker auf eine energiesparende Bauweise geachtet. Neben den bekannten Vorteilen wie geringere Heizkosten

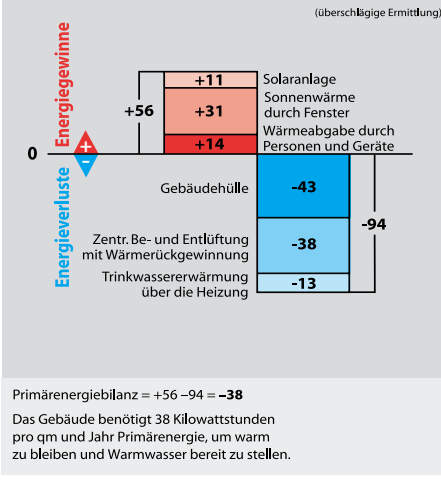
und angenehmeres Raumklima sind hier unter bestimmten Voraussetzungen auch zinsgünstige Darlehen zu nutzen, beispielsweise die KfW-Programme, die in der Regel über die jeweilige Hausbank beantragt werden. Auch wir von P&R werden seit einigen Monaten zunehmend auf sogenannte KfW 40- bzw. KfW 60-Häuser angesprochen. An diese Wohngebäude-typen werden bestimmte Anforderungen gestellt, sofern die jeweilige Förderung in Anspruch genommen werden soll.

Aus dem Inhalt

- Aktuelle Lage
- Ökologisch bauen
- Das P&R Parallel-Abstell-Fenster
- Wer das Besondere liebt ...
- Das sagen unsere Wintergarten-Kunden
- Größer, höher, schwerer ...
- Mitarbeiter-Portrait Focko Groenewold

Ermittlung der Primärenergiebilanz KfW-Energiesparhaus 40

kWh pro m² und Jahr



defläche ($A_{n,i}$) betragen, für KfW 60-Häuser gilt ein Wert von max. 60 kWh pro m². Zum anderen muss der bauliche Wärmeschutz (Transmissionswärmeverlust $H_{t,i}$) bei KfW 40-Häusern den Höchstwert gemäß EnEV um mindestens 45% unterschreiten, bei KfW 60-Häusern um mindestens 30%. Hierüber ist von einem zugelassenen Energieberater bzw. anerkannten Sachverständigen ein entsprechender Nachweis anhand einer Bedarfsberechnung nach Normbedingungen zu führen und schriftlich zu bestätigen.

benen Anforderungen hinsichtlich der Ausführung der einzelnen Gewerke gibt. Entscheidend ist hier das Zusammenspiel aller Komponenten, die den vorgeschriebenen Gesamtwert erreichen müssen, wobei den Energieverlusten die Energiegewinne gegenübergestellt werden. Die durch die Verglasung gewonnene Energie aufgrund der Sonnenwärme reduziert also beispielsweise den Energieverlust, der durch Trinkwassererwärmung über die Heizung entsteht. Für Energieberater und Sachverständige bietet dies sicher ein wichtiges Betätigungsfeld. Für den Bauherrn selbst wird jedoch neben energetischen Gesichtspunkten letztendlich die für ihn wirtschaftlichste Lösung den Ausschlag geben. Und nicht jeder Bauherr ist bereit, für ein etwas zinsgünstigeres Darlehen erheblich höhere Baukosten zu akzeptieren. Detaillierte Informationen sowie alle Merkblätter, Formulare und die jeweils aktuellen Konditionen sind im Internet unter www.kfw-foerderbank.de abrufbar.

Das Thema ist insofern sehr komplex, als dass es keine fest vorgeschrie-

Zum einen darf bei KfW 40-Häusern der Jahres-Primärenergiebedarf (Q_p) nicht mehr als 40 kWh pro m² Gebäu-

Das P&R Parallel-Abstell-Fenster

(gw/dz) Die neueste Innovation im Bereich der Fenster-Beschlag-Technik ist der Parallel-Abstell-Beschlag, der ein Lüften im verriegelten Zustand des Fensters ermöglicht, so dass auf den bewährten Einbruchschutz nicht verzichtet werden muss.

Das P&R Parallel-Abstell-Fenster macht es möglich, den Flügel komplett 6 mm parallel abzustellen. Es ist generell mit vier einbruchhemmenden Pilzkopfbolzen in allen vier Ecken ausgestattet, die sowohl in der Verschluss- als auch in der Lüftungsstellung in den Sicherheits-Stahl-Schließblechen verriegeln. Dadurch ist auch in der Lüftungsstellung der Versicherungsschutz vorhanden. Eine Kippstellung ist mit diesem Fenster nicht möglich und auch nicht erforder-

lich, weil die Parallel-Abstell-Funktion das „sichere Lüften“ gewährleistet. Gegenüber der Kippstellung kann mit der Parallel-Abstell-Funktion der Lärm deutlich reduziert werden.



Der umlaufende Spalt von 6 mm in der Lüftungsstellung beim P&R Parallel-Abstell-Fenster lässt die Frischluft in den Raum strömen und die Abluft den Raum verlassen. Die Lüftungsstellung ist von außen nicht erkennbar und schließt aus,

dass selbst bei starkem Regen Wasser ins Rauminnere gelangt. Gerade beim Verlassen des Hauses macht sich das P&R Parallel-Abstell-Fenster bezahlt, weil man ohne Bedenken „sicher Lüften“ kann.

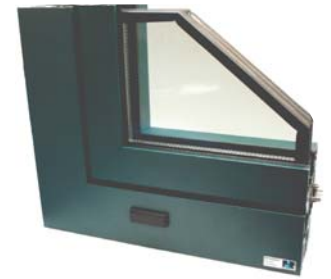


Wer das Besondere liebt ...

(ar) Insbesondere bei Wintergärten spielt neben der Funktionalität auch der optische Eindruck eine wichtige Rolle. Neben konstruktiven Besonderheiten wie einer aufwändigen Dachform bietet die Auswahl der einzelnen Materialien hier zahlreiche Möglichkeiten.



Bei Aluminium-Wintergärten ist die qualitativ hochwertige und sehr langlebige Pulverbeschichtung heute Standard. Neben glatten Oberflächen gewinnen spezielle Pulverbeschichtungen immer mehr an Bedeutung. Die neuartigen Feinstruktur-Effekte bieten eine innovative Oberflächenveredelung auf höchstem Niveau. Durch eine bewusste Differenzierung in Farbe und Oberflächenstruktur der Profile wird die Individualität eines Wintergartens betont. Die Kunden können aus zahlreichen Farbvarianten wählen - am beliebtesten ist derzeit bei der äußeren Farbgestaltung der Grünton „Green



Speckle“, der auch farblich einen harmonischen Übergang zur Natur ermöglicht.

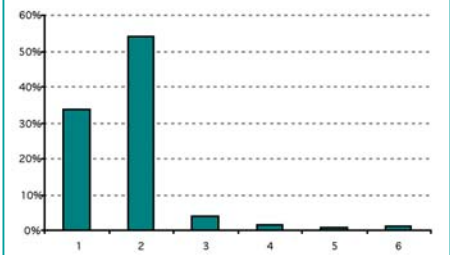
Das sagen unsere Wintergarten-Kunden

(ub) Im ersten Quartal dieses Jahres wurden unsere Wintergarten-Kunden aus 2005 im Hinblick auf ihre Zufriedenheit mit uns und unseren Leistungen befragt. Dies erfolgte durch eine neutrale Firma, damit die Antworten unbeeinflusst und offen erfolgen konnten. Die „Benotung“ durch unsere Kunden wurde mit Spannung erwartet. Obgleich eine gute Beurteilung erfreulich ist, können wir doch gerade aus kritischen Anmerkungen lernen und unsere Leistung weiter verbessern. Das Ergebnis fiel insgesamt sehr positiv aus. 55% der Kunden haben sich aufgrund einer Empfehlung an P&R gewandt. Die Entscheidung für P&R fiel aufgrund der hochwertigen Qualität, der kompetenten Beratung und des guten Preis-/Leistungsverhältnisses. Unsere Gesamtleistung von der Beratung und

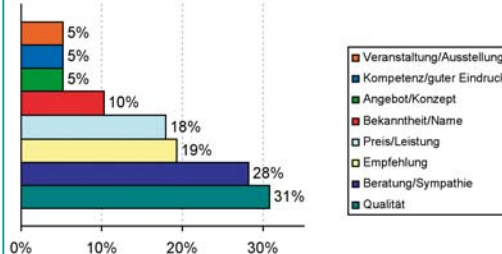
Betreuung über die Qualität bis zur Montage wurde von 88% der Kunden auf einer Skala von 1 bis 6 mit den Noten 1 bzw. 2 bewertet. Auf die Frage „Wie zufrieden sind Sie mit der Nutzung Ihres Wintergartens?“ vergaben 58% der Kunden mit „sehr zufrieden“ die Note 1, 41% die Note 2. Die wichtigsten Motive für den Kauf des Wintergartens waren eine Wohnraumerweiterung (40% der Nennungen), das Naturerlebnis (32%) und mehr Wohnkomfort (28%).

Die wenigen kritischen Anmerkungen gaben uns wichtige Hinweise, wie wir z.B. die Montage und Termintreue weiter optimieren können. Positiv zu sehen ist, dass durch die Befragung einigen Kunden bewusst wurde, dass sie die Wohnqualität in ihrem Wintergarten z.B. durch eine Innenbeschattung oder einen Insektenschutz noch weiter verbessern können. Die Kundenbefragung wird nun kontinuierlich fortgeführt und auf andere Bereiche ausgeweitet, damit wir unserem Motto „Kundenzufriedenheit kennt keine Kompromisse“ weiter treu bleiben können.

Wie bewerten Sie die Leistung von P&R?



Warum haben Sie sich für P&R entschieden?



Termine

- 9./10.9.2006 P&R auf der Gewerbeschau Apen-Augustfehn
- 9.-17.9.2006 P&R auf der BAUEN/hafa in Bremen
- 23./24.9.2006 P&R Infotage in Aurich
- 7.-15.10.2006 P&R auf der Ostfrieslandschau in Leer