

Blick

Leitthema

Digitalisierung als Herausforderung in der Elektroindustrie

Lösung

Elektroinstallationen im Wohnungsbau

OBO inside

100 + 10 Jahre OBO =
110 Jahre Begeisterung für
Veränderung

INHALT

OBO Blick
Ausgabe Juni 2021



08

INTERNATIONAL

- 10 OBO Russland**
Neuer Logistikstandort begeistert mit integriertem Showroom
- 12 OBO Österreich**
Spatenstich für den neuen OBO-Standort in Gramatneusiedl

LÖSUNG

- 13 Sicher vom Keller bis zum Wohnraum**
Elektroinstallationen im Wohnungsbau
- 15 Referenzen**
RKS Magic Kunstobjekt, Neubau Axel Springer, Engelbert Strauss CI Factory und Pandion Doxx
- 19 Die OBO Edelstahl-Lösungen**
Elegantes Design für höchste Anforderungen



16

LEITTHEMA

- 03 Digitalisierung als Herausforderung in der Elektroindustrie**
ZVEI Geschäftsführer Klaus Jung und OBO Geschäftsführer Michael Büenefeld im Gespräch
- 05 Digitalisierung bei OBO Bettermann**
ELBRIDGE, OBO Construct und TGA Xpert
- 08 OBO Academy: 1 Jahr Online-Seminare**
Ein Interview mit den Referenten Carsten Austinat und Patrick Wigghoff



20

OBO INSIDE

- 20 100 + 10 Jahre OBO = 110 Jahre**
Begeisterung für Veränderung
- 23 Jubiläen**
in weltweiten OBO-Tochtergesellschaften
- 24 Neues Logistikgebäude**
für OBO Bettermann im Süden Frankreichs
- 25 Ökologische Nachhaltigkeit**
für OBO eine Selbstverständlichkeit

PRODUKT

- 26 Highlights aus den Installationsbereichen**
GES R2, Pyroline Betonkanäle und Bit Vorspanner für Bänderungsschellen

SUPPORT

- 30 OBO Support & Kontakt**
Sie haben ein Problem? Wir haben die Lösung!

Digitalisierung als Herausforderung in der Elektroindustrie

ZVEI Geschäftsführer Klaus Jung und OBO Geschäftsführer Michael Büenefeld im Gespräch

Das Thema Digitalisierung nimmt auch für Branchen wie die Elektroindustrie immer weiter an Bedeutung zu. Die Corona-Pandemie hat diese Entwicklung noch beschleunigt. Grund genug, diese Ausgabe des OBO Blicks unter das Leitthema Digitalisierung zu stellen. Wir freuen uns, Klaus Jung, Geschäftsführer des Fachverbandes Elektroinstallationssysteme im ZVEI, und OBO Geschäftsführer Michael Büenefeld als kompetente Interviewpartner zu diesem Thema begrüßen zu dürfen. Im Interview mit dem OBO Blick beantworten sie einige richtungsweisende Fragen dazu, wie die Digitalisierung die Elektroindustrie aber auch Messen, Kundenevents und Vertriebsstrukturen verändert hat und in Zukunft weiter verändern wird.



ZVEI Geschäftsführer Klaus Jung



OBO Geschäftsführer Michael Büenefeld

Die fortschreitende Digitalisierung hat schon zu einigen Veränderungen in der Branche geführt. Was glauben Sie, in welchen Marktveränderungen die Digitalisierung in Zukunft noch sichtbar werden wird?

Klaus Jung: „Das Thema Digitalisierung ist einer der zentralen Treiber, die unsere Gesellschaft und unsere Wirtschaftsabläufe in der kommenden Dekade verändern werden. Sie wird sowohl die Unternehmenspraxis als auch den Elektroinstallationsmarkt beeinflussen. Die Grundlage der Digitalisierung ist die Vernetzung von Dingen, Prozessen und Menschen. Das Thema BIM – also Building Information Modeling – spielt dabei eine große Rolle und wird in Zukunft noch weiter an Bedeutung gewinnen. Es verändert die Abläufe bei unseren Kunden und

hat Auswirkung auf die Vermarktung. Aber auch die Vertriebsstrukturen werden immer stärker online-basiert sein und Kunden-Veranstaltungen werden mehr und mehr durch digitale Events ergänzt und verändert werden.“

Michael Büenefeld: „Ein gutes Beispiel für einen gelungenen Digitalisierungsprozess ist in diesem Zusammenhang die Umsetzung und Implementierung von ELBRIDGE in der Branche. Der B2B-Markt hinkt aufgrund seiner Struktur oftmals etwas hinterher, wenn es um die Digitalisierung geht. Aber mit ELBRIDGE haben wir gezeigt, dass unsere Branche in Verbindung mit guter Verbandsarbeit dazu in der Lage ist, digitale Projekte auch gemeinsam umzusetzen. So schaffen wir es zusammen, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen.“

Wenn Sie eine Prognose geben sollten: Wie genau wird sich die Digitalisierung auf Messen und Kundenevents auswirken?

Klaus Jung: „Die Entwicklung einer digitalen Reichweite wird Messen stärken. Die kommende Light & Building beispielsweise wird sicher als hybride Messe stattfinden. Da wird es dann möglich sein, die Aktivitäten direkt vom Messestand aus zu teilen. Sogenannte „Match Making Tools“ werden es möglich machen, Kunden digital über Plattformen zu beraten und so auch Verknüpfungen zum Messestand herzustellen. So kann die Reichweite erhöht werden, indem beispielsweise auch Kunden, deren Interesse für einen Messebesuch nicht ausreicht, dezidiert informiert werden können. Kommunikationswege wie Webkonferenzen werden sich weiter etablieren. Durch Corona und den steigenden Anteil mobiler Arbeit haben auch die Kunden diese Instrumente verinnerlicht. Das ist eine Entwicklung, die sich nicht mehr zurückdrehen lässt.“

Michael Büenefeld: „Hybride Messen sind auch für OBO ein Gewinn, denn so können wir eine deutliche Ausweitung erreichbarer Interessenten erzielen. Insbesondere auch international. Über die verschiedenen Wege der Online-Kommunikation können wir genauso intensiv mit einem Besucher kommunizieren wie auf dem Messestand. Ein weiterer Vorteil: Die digitalen Inhalte sind auch nach dem Ende einer Präsenzmesse weiterhin aktuell und abrufbar.“

Glauben Sie also, dass die Digitalisierung auch die Vertriebsstrukturen verändern wird?

Michael Büenefeld: „Die Digitalisierung wird die Arbeit des Vertriebs unterstützen, weiter qualifizieren und auch effizienter machen. Grundlage dafür bleiben aber auch weiterhin gute persönliche Beziehungen zwischen Menschen. Wir haben durch Corona gelernt, Tools wie

”

Es wird spannend sein zu sehen, wie das Zusammenspiel persönlicher Kontakte und digitaler Kommunikation in Zukunft funktionieren wird.

Microsoft Teams oder Skype zur Kommunikation einzusetzen. Der funktionierende Einsatz dieser Tools baut aber auf persönlichen Beziehungen auf, die vor Corona entstanden sind. Es wird spannend sein zu sehen, wie das Zusammenspiel persönlicher Kontakte und digitaler Kommunikation in Zukunft funktionieren wird. Denn ausschließlich auf digitale Tools zu setzen, ist zu kurz gedacht. Auch in Zukunft werden Geschäfte zwischen Menschen gemacht, die als soziale Wesen ein natürliches Bedürfnis danach haben, sich persönlich zu treffen und auszutauschen. Nur so kann die Basis für Vertrauen entstehen oder weitergepflegt werden.“

Klaus Jung: „Ganz sicher wird die strategische Bedeutung von Datenmanagement für den Sales Prozess und den Geschäftserfolg essenziell werden. Das Elektrowerk will Zugriff auf Produktdaten bekommen, um diese automatisch in die jeweilige Planungs- und Kalkulationssoftware einlesen und Betriebsprozesse so digitalisieren zu können. Als Reaktion darauf sehen wir gerade entstehende Angebote, bei denen aus Produkt-Stammdaten der Hersteller Geschäftsmodelle gemacht werden. Diese sind meistens aus der Daten-Not geboren und in ihrer Entstehung insofern nachvollziehbar. Bei mangelnder Koordination besteht für die Hersteller jedoch die Gefahr, dass der Zugang zu Produktdaten limitiert oder kanalisiert werden kann. Der VEG und der ZVEI sehen es daher als notwendig an, dass die Stammdaten zentral und offen allen drei Vertriebsstufen zur Verfügung gestellt werden. Deshalb hat der ZVEI ein Zielbild für die Datenabläufe in der Branche entwickelt. Basierend auf demokratischen Strukturen werden Produkt-Stammdaten, Klassifikationen und Schnittstellen in einem Verein durch alle Marktteilnehmer regelbasiert erarbeitet und dem Markt zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus können sich dann Daten-Veredlungsprozesse im freien Markt entwickeln.“

Noch ein weiterer Bereich wird von der Digitalisierung stark beeinflusst werden: Was bedeutet die Digitalisierung für das Leadership im Unternehmen?

Klaus Jung: „Hersteller haben sich bisher über Produkte differenziert und viel in Fertigung, Produktentwicklung und Vertrieb investiert. Zukünftig wird man sich aber auch über Services abgrenzen und deshalb in Prozesse investieren müssen.“

Michael Büenefeld: „Das haben wir bei OBO bereits früh erkannt und schon umgesetzt. Wir haben mit dem Ausbau digitaler Initiativen darauf reagiert. Wir bieten unseren Kunden einerseits Mehrwerte in Form von Zeitersparnis und Arbeitserleichterung durch unsere Produkte. Andererseits aber eben auch durch Serviceangebote und entsprechende digitale Anwendungen. Beispiele dafür sind die Planungssoftware OBO Construct, das Angebot der Online-Seminare an der OBO Academy oder verschiedene Tools auf unserer Homepage, wie die Merkzettel-Funktion oder die Händlersuche. Einige davon werden in dieser Ausgabe unseres OBO Blicks auch noch genauer vorgestellt. Ein weiteres Beispiel ist das bereits von Ihnen, Herr Jung, angesprochene Building Information Modeling. Auch hier unterstützen wir unsere Kunden, indem wir ihnen BIM-Daten zu den verschiedenen OBO-Produktgruppen auf unserer Homepage und auf den gängigen Plattformen zum Download bereitstellen.“

Was macht für Sie die große Bedeutung von BIM aus?

Michael Büenefeld: „BIM ist als digitaler Ansatz in der Planungsmethodik sowohl in Deutschland als auch international ein immer wichtiger werdendes Thema. Planungs- und Bauprozesse sowie der gesamte Gebäudelebenszyklus lassen sich anhand von umfangreichen digitalen Modellen simulieren und optimieren. Für alle Projektbeteiligten bietet dieser Ansatz erhebliche Vorteile, da sie jederzeit Zugriff auf sämtliche Dokumente der verschiedenen Gebäudekomponenten haben. Das erhöht die Planungssicherheit und senkt den Fehleranteil. Außerdem ist der Einsatz von BIM seit Ende letzten Jahres ein verbindliches Kriterium für die Vergabe öffentlicher Aufträge für den Bundesinfrastrukturausbau und den infrastrukturbezogenen

Hochbau. Indem wir die BIM-Daten für die verschiedenen OBO-Produktgruppen bereitstellen, unterstützen wir Planer dabei, dieses Kriterium zu erfüllen. Für die Zukunft planen wir hier eine deutliche Erweiterung und einen Ausbau des Themas, um den Servicegrad sowie die Inhalte und Eigenschaften der BIM-Objekte zu verbessern.“

Klaus Jung: „Mit BIM wird das digitale Abbild eines Gebäudes geschaffen. Damit das möglich wird, müssen die einzelnen Prozessschritte und Produkte datentechnisch erfasst werden. Die einheitliche Beschreibung aller Bauprodukte ist also eine Grundvoraussetzung dafür, dass BIM funktioniert. Nur so kann eine Planungssoftware die Produkte eindeutig darstellen. Für Hersteller wird das Thema BIM auch dadurch konkreter, dass die Elektrofachplaner zusehends digitale Produktdaten benötigen. Nur wer Top-Produktdaten in der richtigen Granularität liefert, bleibt in der Ausschreibung dabei. Die Vorvermarktung gerade im Objektgeschäft wird stärker von digitalen Services abhängig werden als es heute der Fall ist.“

Inwieweit gestaltet der ZVEI den BIM-Prozess mit?

Klaus Jung: „Jedes sichtbare Produkt braucht ein sogenanntes BIM-Objekt, um das digitale Abbild des Gebäudes zu erhalten. Deshalb sprießen die BIM-Dienstleister nur so aus dem Boden und beschreiben Produkte nach herstellerspezifischen Vorgaben der Softwareanbieter. Aufgrund fehlender BIM-Standards produziert der herstellereigene Datenprozess erhebliche Prozesskostensteigerungen und die Produktdaten kommen in fremde Hände. Die Dienstleister wissen sehr schnell über die Produktwelten und die Montage verschiedener Produkte Bescheid. Die BIM-Bibliotheken können, wenn der Prozess ungestört weiterläuft, in eine zentrale Marktrolle schlüpfen. Um diese Entwicklung zu unterbrechen, haben ZVEI und VEG die BIM-Standardisierung selbst in die Hand genommen. In Kürze wird das ETIM BIM Portal mit standardisierten Templates eröffnet.“

Das Redaktionsteam des OBO Blicks bedankt sich herzlich bei Michael Büenefeld und Klaus Jung für das Interview und die sehr interessanten Einschätzungen zur Entwicklung der Elektroindustrie und den Einfluss der Digitalisierung auf die Branche.

DIGITALISIERUNG BEI OBO BETTERMANN

ELBRIDGE – DIE BRÜCKE ZU DEN ONLINESHOPS DES ELEKTROGROSSHANDELS

Digitale Schnittstelle sorgt für nahtloses Kundenerlebnis bei OBO-Webseiten-Tools

Nicht erst die Corona-Pandemie hat deutlich gemacht, wie wichtig die Digitalisierung auch in Handwerksbranchen, wie der Elektroindustrie, mittlerweile ist. OBO hat auf diese Entwicklung mit dem Angebot verschiedener digitaler Anwendungen reagiert, die alle ein gemeinsames Ziel haben: Zeitersparnis und Arbeitserleichterung für Planer, Elektroinstallateure und Handwerker schaffen. Für besonders anwenderfreundliche Szenarien sorgt dabei die Schnittstelle ELBRIDGE, durch die Herstellertools direkt mit den Onlineshops des Elektrogroßhandels (EGH) verknüpft werden.

Merkzettel direkt an die Onlineshops des EGH übertragen

Die ELBRIDGE-Schnittstelle kann man sich als eine Art elektronische Brücke, eben eine Electric Bridge, vorstellen. Diese verknüpft herstellerspezifische Anwendungen auf der einen Seite mit den Onlineshops des Elektrogroßhandels auf der anderen Seite. Durch ELBRIDGE wird so nicht nur ein nahtloses Kundenerlebnis, sondern herstellerübergreifend ein neuer digitaler Standard geschaffen.

Die Planungssoftware OBO Construct war das erste ELBRIDGE-basierte Angebot auf der OBO-Webseite. Da ELBRIDGE als Bestandteil der Customer Journey - also des digitalen Weges, den ein Kunde bis zur Kaufentscheidung zurücklegt - eine wesentliche Verbes-

serung darstellt, verfügt nun mit der Merkzettel-Funktion bereits ein weiteres Tool auf der OBO-Webseite über die digitale Schnittstelle. Der Merkzettel ist schon seit einiger Zeit fester Bestandteil der OBO-Webseite. Kunden hatten hier bislang bereits die Möglichkeit, sich Produkte vorzumerken und sammeln Informationen und Dokumente zu diesen herunterzuladen. Durch die ELBRIDGE-Schnittstelle können die gespeicherten Produkte nun direkt mit nur einem Klick in die Onlineshops des Elektrogroßhandels übertragen werden, wo sie dann im Warenkorb zur Bestellung bereitliegen. Für einen ähnlich zeitsparenden und nahtlosen Produktauswahl- und Bestellprozess sorgt die Schnittstelle auch bei OBO Construct.

Neuer digitaler Standard: OBO Construct trifft auf ELBRIDGE

Die Planungssoftware OBO Construct unterstützt bei der Planung und Projektierung verschiedener Elektroinstallationen. OBO Construct als Plattform

starker Planungsmodul wird dabei kontinuierlich durch zusätzliche Funktionen und anwenderfreundliche Optimierungen ausgebaut.

Bei einem der letzten großen Updates von OBO Construct hat sich unter anderem die Anzahl der zur Verfügung stehenden Planungsmodul von zwei auf vier verdoppelt. Bislang konnten bereits Erdungssysteme konfiguriert und Bodentanks in Unterflursystemen bestückt werden, jetzt lassen sich auch Brandabschottungen normgerecht planen und Kabelbelegungen sowohl für Kabeltragssysteme als auch für Unterflurkanäle berechnen. Ebenfalls neu seit dem letzten Update: Der kostenlose Gastzugang, mit dem sich OBO Construct ganz einfach ohne Registrierung testen lässt. Sowohl die vier Planungstools als auch der kostenlose Gastzugang sind ELBRIDGE-basiert.

Durch die Verknüpfung mit der neuesten ELBRIDGE-Version lässt sich OBO Construct jetzt direkt über die OBO-Webseite aufrufen und starten. Nach Abschluss der Konfiguration liegen die ausgewählten Produkte bereits im Warenkorb des gewünschten Onlineshops bereit. Ein nahtloses Kundenerlebnis ist somit garantiert. Mit der Verbindung von Herstellerkonfiguratoren und Onlineshops des Elektrogroßhandels kann so ein vollkommen digitaler Bestellprozess abgebildet werden. Das wird sehr gut angenommen: Über OBO Construct wurden so bereits zahlreiche Warenkörbe an den Elektrogroßhandel übertragen.



Zusätzliche Funktionen für registrierte Nutzer

Wer Construct einmal mit Gastzugang kennengelernt hat, kann sich anschließend ganz einfach registrieren und dann zahlreiche weitere Funktionen nutzen. Registrierte Nutzer können beispielsweise Projekte anlegen, Planungen speichern, personalisierte Exporte herunterladen und AutoCAD Add-In Downloads erstellen.

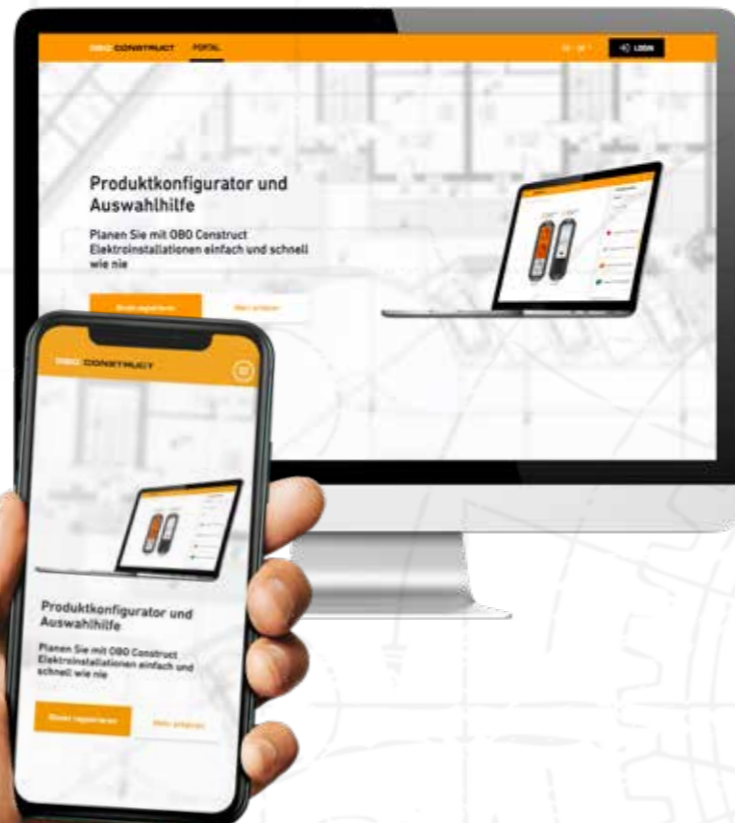
Die Registrierung ist denkbar einfach: Es muss lediglich ein Formular ausgefüllt und anschließend ein Bestätigungslink, den die Nutzer per Mail erhalten, angeklickt werden.



OBO CONSTRUCT: JETZT AUCH ALS MOBILE APP VERFÜGBAR

Seit Februar steht die Planungssoftware OBO Construct auch als mobile App für die Betriebssysteme iOS und Android zur Verfügung. Die App kann sowohl im Apple App Store als auch im Google Playstore heruntergeladen werden.

Mit der App-Version von OBO Construct reagiert OBO auch auf eine aktuelle Entwicklung: Durch die Corona-Krise arbeiten immer mehr Menschen mobil. Mit der neuen App sparen sich Nutzer den Weg über den Internetbrowser und können OBO Construct direkt von ihrem Tablet oder Smartphone aus starten und in gewohntem Umfang mit sämtlichen Funktionalitäten nutzen. Konfigurationen und Bestellungen an den Großhandel lassen sich so direkt vom Smartphone aus durchführen – ganz egal, ob von der Baustelle aus oder aus dem Homeoffice heraus.



TGA XPERT – DIE APP FÜR PLANER

Immer den Überblick über alle relevanten Normen und Vorschriften behalten

TGA Xpert ist die App speziell für Elektroplaner und bietet die Lösung für ein Problem, das sicher jeder von ihnen kennt: In Baubesprechungen muss das Wissen aus Normen und Richtlinien schnell verfügbar sein, doch aktuell ist dieses hauptsächlich analog und in umfangreichen Nachschlagwerken zu finden. Das ist umständlich und kostet Zeit. TGA Xpert liefert dieses Wissen nun on demand und führt Nutzer schnell zu einer kompakten und einfachen Erklärung der relevanten Norm. Zum Start stehen bereits 4.500 Einträge zur Verfügung. Die App wird inhaltlich und thematisch stetig aktualisiert und erweitert.

OBO ist Premiumpartner der App und möchte Elektroplaner so dabei unterstützen, effektiv Zeit zu sparen, indem sie relevantes Wissen zu Normen und Vorschriften schnell, jederzeit und auch von unterwegs abrufen können. Genau wie bei den OBO-eigenen Digitalinitiativen steht auch hier das Ziel im Fokus, den Kunden einen Mehrwert für ihre tägliche Arbeit bieten zu können.

Entwickelt wurde die TGA Xpert App von dem öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für Elektrotechnik Marcel Aulenbach und Markus Cosler, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht. OBO stellt der App Expertenwissen zu Normen und Vorschriften zur Verfügung. Zunächst zu den Bereichen Brandschutz- sowie Blitz- und Überspannungsschutz, perspektivisch dann zu allen OBO-Produktgruppen.

Mit 3 Klicks zur richtigen Norm

Die Bedienung der App ist intuitiv aufgebaut und führt in nur drei Klicks zum Ergebnis: Mit dem ersten Klick können Nutzer aus den verschiedenen Oberkategorien wie Vorschriften, Schreibtisch, Ausschreibung und Vertragswesen auswählen. Entscheidet sich ein Nutzer hier beispielsweise für „Vorschriften“, kann er in einem nächsten Schritt aus den Hauptkategorien wählen, die diversen Bauthemen entsprechen, wie beispielsweise medizinisch genutzte Gebäude, Zweckbau oder auch Wohnungsbau. Ein weiterer Klick führt in die Unterkategorien, beispielsweise Blitz- und Überspannungsschutz. Hier stehen dem Planer alle für ihn relevanten Informationen auf einen Blick in Form von Grafiken und kurzen, prägnanten Texten zur Verfügung. Auf dieser Ebene lässt sich auch das OBO-Expertenwissen abrufen.

App bietet weitere Vorteile

Neben der schnellen Verfügbarkeit von relevanten Informationen zu Normen und Vorschriften, bietet die TGA Xpert App weitere Vorteile für Elektroplaner: Push-Meldungen informieren die Nutzer der App immer aktuell über sämtliche relevante Änderungen und falls zusätzliche Unterstützung benötigt wird, stehen sowohl ein Live Video Support als auch eine Call-Back-Funktion innerhalb von maximal 24 Stunden zur Verfügung. Mit der Call-Back-Funktion stehen den Nutzern telefonisch Normungsspezialisten und juristische Experten mit Rat und Tat zur Seite.

Die TGA Xpert App kann im Apple App Store und im Google Play Store heruntergeladen werden.



Jetzt direkt downloaden



OBO Academy: 1 Jahr Online-Seminare

Ein Interview mit den Referenten Carsten Austinat und Patrick Wiggeshoff

Vor rund einem Jahr starteten die Online-Seminare der OBO Academy und entwickelten sich direkt zu einem Paradebeispiel für eine Reihe von erfolgreichen OBO-Digitalinitiativen.

Die digitalen Schulungsangebote haben sich als zukunftsorientierter Weg der Wissensvermittlung erwiesen, denn Teilnehmer können von einem Ort ihrer Wahl und von jedem Endgerät aus dabei sein. Eine Schulungseinheit dauert rund 45 Minuten und gibt einen Vorgeschmack auf die vertiefenden Fortbildungsangebote, indem Einblicke in verschiedene Teilbereiche der OBO-Produktwelt gegeben werden. Wer die kompakten Inhalte im Anschluss vertiefen möchte, kann sich für die Seminare und Planertage anmelden. So gehen die digitalen und analogen Schulungsangebote bei OBO Hand in Hand.

Den Anfang haben im vergangenen Jahr digitale Schulungen rund um das Thema Brandschutzsysteme gemacht.

Sämtliche Aspekte von den Grundlagen bis zur Normtragekonstruktion wurden digital beleuchtet. Mit steigender Nachfrage wurde das Angebot stetig weiter ausgebaut, so dass nach und nach immer weitere Themenbereiche dazu kamen. Aktuell umfasst das Online-Schulungsangebot Themen aus den Bereichen Überspannungsschutzsysteme, Erdungssysteme, Unterflurssysteme sowie Montage- und Befestigungssysteme.



Durch die Online-Seminare bei OBO führen Carsten Austinat und Patrick Wiggeshoff als Referentenduo. Im Interview mit dem OBO Blick schauen sie zurück und verraten unter anderem, welche Momente aus den digitalen Schulungen ihnen in Erinnerung geblieben sind und wann sich eine Teilnahme besonders lohnt.

Können Sie Euch den OBO Blick Lesern kurz vorstellen: Wie lange seid Ihr schon bei OBO und welche Aufgaben habt Ihr innerhalb der OBO Academy?

Patrick Wiggeshoff: „Insgesamt bin ich fast fünf Jahre bei OBO, davon vier Jahre bei der OBO Academy. Ich leite die OBO Academy Deutschland.“

Carsten Austinat: „Bei mir sind es vier Jahre OBO. Drei Jahre davon im Technischen Office, und seit diesem Jahr als Schulungskordinator bei der OBO Academy.“

Bei OBO werden bereits seit einer Weile analoge Schulungsangebote wie Seminare und Planertage angeboten, die sich großer Beliebtheit und Nachfrage erfreuen. Wie ist dann die Idee zu den digitalen Schulungen entstanden?

Patrick Wiggeshoff: „Durch die zunehmende Digitalisierung im Markt erhielten wir mehr und mehr Anfragen nach kurzen und kompakten Schulungen. Diesem Wunsch wollten und mussten wir nachkommen. Mit den Online-Seminaren haben wir ein Angebot geschaffen, das es unseren Kunden ermöglicht, in kürzester Zeit einen Mehrwert zu erlangen und ihr Wissen zu erweitern.“

Wie war das vor dem ersten digitalen Seminar – habt Ihr Euch speziell darauf vorbereitet?

Patrick Wiggeshoff: „Ja, wir haben eine Marktanalyse durchgeführt und uns natürlich auch mit Partnern aus dem Elektrogroßhandel ausgetauscht. Wir haben an einer Schulung teilgenommen und viel Zeit in den Aufbau und die Gestaltung entsprechender Präsentationen für die Online-Schulungen gesteckt. Ebenso in Skripte für die ersten Veranstaltungen. Die haben wir dann aber schlussendlich doch verworfen.“

Carsten Austinat: „Genau, denn wir haben für uns festgestellt, dass es viel besser funktioniert und authentischer wirkt, wenn wir frei sprechen anstatt ein Skript abzulesen. Da muss sicher jeder seinen eigenen Weg finden. Wir agieren mehr aus dem Bauch heraus und versuchen den Teilnehmern die Inhalte so zu erklären, wie wir es auch jemandem erklären würden, der neben uns sitzt. Es ist schon eine Herausforderung, in der Kürze der

Zeit Wissen zu vermitteln und das so zu gestalten, dass es nicht trocken wird. Unser wesentlicher Anspruch, dem sich alles unterordnet, ist immer: Der Kunde soll den größtmöglichen Mehrwert aus den Schulungen ziehen. Aber nach einem Jahr ist man da auch als Referentenduo eingespielt. Das kann man nur durch eine gewisse Routine und durch viel Übung lernen.“

Wie ist die Resonanz nach über einem Jahr und lässt sich sagen, welche Inhalte am beliebtesten sind?

Patrick Wiggeshoff: „Das Angebot wird sehr gut angenommen. Wir sind mit dem bisherigen Erfolg und dem Feedback der Teilnehmer super zufrieden. Die Seminare rund um das Thema Brandschutz sind am besten angenommen worden, vor allem der Live-Workshop zum Thema Abschottungen. Aber auch die Resonanz zu unseren neuen Themen wie „Wohnungsbau“ und „Überspannungsschutz bei Photovoltaik-Anlagen“ ist sehr positiv.“

Carsten Austinat: „Auch das Zusammenspiel zwischen uns und die Art und Weise, wie wir die Inhalte vermitteln, werden von den Teilnehmern häufig gelobt. Das freut uns natürlich besonders und zeigt, dass wir den richtigen Nerv treffen mit den Inhalten und unserer Art des Präsentierens. Was sich außerdem immer wieder zeigt, ist, dass die Seminare, über die wir uns vorher die meisten Gedanken machen, sich im Endeffekt als die beliebtesten erweisen.“

Nach einem Jahr Erfahrung vor der Kamera: Was macht aus Eurer Sicht eine guten Referenten aus?

Carsten Austinat: „Vieles hängt von der Art und Weise ab, wie man die Inhalte vermittelt. Man darf sich selbst nicht zu ernst nehmen, den Zuhörer dafür aber umso mehr. Wir vermitteln den Teilnehmern immer, dass wir auf einem Level und auf Augenhöhe mit ihnen sind. Was sicher auch ein Stück weit unser Erfolgsrezept ist, ist die Präsentation als Duo. Das ist eher selten.“

Patrick Wiggeshoff: „Es ist auch immer gut, sich in die Rolle des Zuhörers zu versetzen. Man sollte die Referentenrolle aus meiner

Carsten Austinat (links) & Patrick Wiggeshoff (rechts)

Sicht sowohl mit Kompetenz und Ernsthaftigkeit, aber genauso mit Humor und Witz angehen, um das Ganze an den passenden Stellen aufzulockern.“

Für alle die vielleicht noch unentschlüsselt sind, ob Online-Seminare das Richtige für sie sind: Wann ratet Ihr einem Kunden zur Teilnahme?

Patrick Wiggeshoff: „Die Teilnahme lohnt sich natürlich immer, aber ganz besonders wenn man wenig Zeit hat und trotzdem zusätzliches Wissen, beispielsweise für ein aktuelles Projekt, dazu gewinnen will. Bei uns bekommen die Teilnehmer so zu sagen Wissen to go – geballtes Wissen in kurzer Zeit.“

Was bekommen die Teilnehmer in den digitalen Schulungen konkret geboten?

Carsten Austinat: „Kurz gesagt: Kompetenz und Verständlichkeit. Wir erklären komplexe Themen so gut und praxisnah wie es geht. Gemeinsam mit Erfahrungsberichten aus der Praxis und angereichert mit der richtigen Portion Humor vergehen die 45 Minuten dann wie im Flug.“

Gibt es einen Moment, der Euch besonders in Erinnerung geblieben ist?

Patrick Wiggeshoff: „Für mich ist es jedes Mal wieder ein Highlight, wenn man am Ende eines Tages realisiert, wie vielen Menschen wir in kürzester Zeit Wissen vermitteln konnten. Umso mehr freut man sich dann auch, wenn dieselben

Teilnehmer in der darauffolgenden Woche wieder dabei sind. Das zeigt uns ja, dass wir alles richtig gemacht haben.“

Carsten Austinat: „Freitags haben wir immer zwischen drei und fünf Seminaren. Wenn dann auch das letzte Seminar, nach fünf Stunden reden und referieren noch gut bei den Teilnehmern ankommt, ist das natürlich toll. Was mir außerdem sehr positiv in Erinnerung geblieben ist: Wir haben im Februar in Hamburg am Elbcampus eine Online-Schulung vorgelesen und haben da auch positives Feedback von Leuten erhalten, die weder uns, noch OBO vorher kannten. Ein Kameramann vor Ort hat uns gesagt, er hatte zwar bislang keine Berührungspunkte mit unserem Thema, aber die Art wie wir es vermittelt haben, hat trotzdem sein Interesse geweckt und dafür gesorgt, dass er gerne zugehört hat. Das war eine schöne Rückmeldung.“

Patrick Wiggeshoff: „Abschließend können wir daher wirklich jeden nur ermutigen, sich für die Online-Seminare anzumelden und teilzunehmen. Es ist sicher für jeden ein passendes Thema dabei.“

Carsten Austinat: „Genau, eine Übersicht über die aktuellen Themen finden Interessenten ganz einfach auf der OBO-Homepage. Mit wenigen Klicks ist die Anmeldung erledigt.“

Um zur Themenübersicht der OBO Academy zu gelangen, einfach den QR-Code scannen und direkt anmelden:



OBO ACADEMY
Connect to knowledge



OBO Russland

Neuer Logistikstandort begeistert mit integriertem Showroom



Im letzten OBO Blick haben wir bereits darüber berichtet, dass unser OBO-Standort in Russland aktuell um ein neues Logistikzentrum mit dazugehörigem Bürogebäude erweitert wird. Der Gebäudekomplex mit einer Gesamtfläche von 12.500 Quadratmeter befindet sich im Industriepark „PNK Park Valishchevo“, rund 23 Kilometer entfernt von Moskau und unweit des russischen OBO-Produktionsstandortes Lipetsk. Dadurch ist eine gute Erreichbarkeit für Partner und Lieferanten gewährleistet. Neben der Lagerfläche entsteht hier zusätzlich ein dreistöckiges Bürogebäude mit einer Gesamtgröße von 2.000 Quadratmetern. Ein besonderes Highlight des neuen Gebäudekomplexes wird auch der integrierte Showroom sein.

Showrooms sind an vielen verschiedenen OBO-Standorten zu finden und geben uns Raum und Möglichkeit, um sowohl OBO als Marke wie auch das Kommunikationskonzept mit den drei Installationsbereichen zu präsentieren. Sie sind ein weiterer Ausdruck des hohen Stellenwertes den die Kunden- nahe für OBO hat. Länderspezifische Fokusartikel werden hier in einer Form präsentiert, die zum Verweilen einlädt.

Die Showroom-Gestaltung ist entsprechend anwenderorientiert. Als fester Bestandteil zählen dazu die Darstellung von Produktmontagemöglichkeiten sowie die Integration von QR-Codes zum Abrufen von Produktinformationen. Das macht die Showrooms zu einem idealen Ort für regelmäßig stattfindende Schulungen für Partner, Handel und Handwerk.

Der neue Standort mit Logistik- und Bürofläche sowie dem Showroom ist ein weiterer Schritt in Richtung des kontinuierlichen Ausbaus und des stetigen Wachstums von OBO in Russland. OBO ist mit Niederlassungen in Moskau, Sankt Petersburg, Lipetsk, Rostow am Don, Kazan, Jekaterinburg und Nowosibirsk in Russland vertreten. Bereits seit 2003 ist OBO erfolgreich im Vertrieb in Russland tätig. 2016 eröffnete dann der eigene Produktionsstandort in Lipetsk, 450 Kilometer südlich von Moskau. Hier werden Kabeltragsysteme, Blitzschutzanlagen und Befestigungsmaterialien produziert. OBO beliefert von Lipetsk aus nicht nur den russischen Markt, sondern auch Länder der nachsowjetischen Gemeinschaft unabhängiger Staaten (GUS) sowie die asiatischen Länder bis nach China.



Blick auf das neue Logistikzentrum von OBO Russland



Der OBO-Produktionsstandort in Lipetsk



OBO Беттерманн



OBO ÖSTERREICH

Aus einer Idee wird eine **Vision**, aus einer Vision wird **Realität**

Spatenstich für den neuen OBO-Standort in Gramatneusiedl

Der Bau des neuen Verwaltungs-, Logistik- und Schulungsgebäudes für OBO Österreich in Gramatneusiedl ist gestartet. Ganz in der Nähe der österreichischen Hauptstadt Wien und in unmittelbarer Nähe zum internationalen Flughafen Wien Schwechat entsteht auf einem Gesamtareal von 30.000 Quadratmetern das neue OBO-Gebäude mit 1.200 Quadratmetern und direkt daran angeschlossen die Logistik mit einer 5.500 Quadratmeter großen Lagerhalle. Auch ein OBO-Forum, ein OBO-Schulungszentrum und eine OBO-Werkstatt mit angeschlossener Montagecorner werden hier zu finden sein, so dass Kundenbetreuung, Materialverfügbarkeit und Schulungsmöglichkeiten am neuen OBO-Standort in Österreich gleichermaßen im Fokus stehen.

Das Team von OBO Österreich freut sich darauf, zahlreiche zukünftige Meilensteine vom neuen Standort in Gramatneusiedl aus zu gestalten und die Marktposition von OBO in Österreich noch weiter stärken zu können.



Jürgen Marksteiner (links) und Heinz Haider (rechts) beim Spatenstich



Visualisierung des neuen Gebäudes

Sicher vom Keller bis zum Wohnraum: Elektroinstallationen im Wohnungsbau

Die OBO-Produktmanager Marcel Kärgel und Stefan Ring im Interview zu Blitz- & Überspannungsschutz sowie vorbeugendem Brandschutz in Wohngebäuden

Schaut man sich das Innere eines Wohngebäudes etwas genauer an, so zeigt sich schnell, dass elektrische Installationen das gesamte Gebäude durchziehen. Angefangen vom Keller über die Steigeschächte und Flure bis hin zum eigentlichen Wohnraum.

Die Gefahren durch Blitzschläge, Überspannungen und Brandausbreitung für die elektrische Gebäudeinstallation werden dabei häufig unterschätzt. Es sind keineswegs nur die direkten Blitzeinschläge, sondern auch solche in bis zu zwei Kilometern Entfernung oder alltägliche Schaltheandlungen im Stromnetz, die zu gravierenden Schäden an elektronischen Geräten und Anlagen führen können. Schnell kommt es dadurch auch zu Bränden.

Daher müssen dem Weg des Stroms folgend im Gebäude geeignete Maßnahmen ergriffen werden, um die Sicherheit der Bewohner zu gewährleisten und elektrische Geräte zu schützen. Mehr zu geeigneten Maßnahmen, welche Richtlinien beachtet werden müssen und wie sich diese in der Praxis umsetzen lassen, erklären die OBO-Produktmanager Marcel Kärgel (Transienten- und Blitzschutzsysteme, TBS) und Stefan Ring (Brandschutzsysteme, BSS) im Interview mit dem OBO Blick.

Was macht den Wohnungsbau so besonders für den Brandschutz oder generell für Elektroinstallationen? Unterscheidet sich der Wohnungsbau da von anderen Gebäuden?

Stefan Ring: „Der Energiebedarf in Wohnungsbauten ist geringer als in Sonderbauten, wie beispielsweise Hotels, Einkaufszentren oder Krankenhäusern. Wir haben auch in Wohngebäuden ein

hohes Personenaufkommen, allerdings sind die Personen hier meistens ortskundig, was bei Sonderbauten nicht der Fall ist. Nehmen wir als Beispiel mal ein Einkaufszentrum: Hier haben wir vielleicht 100 ortskundige Angestellte und 2000 Besucher, die nicht so gut orientiert sind. Das macht einen Unterschied. Zudem gibt es im Wohnungsbau nur einen geringen organisatorischen Brandschutz. So ist beispielsweise keine Sicherheitsbeleuchtung vorgeschrieben, keine Löschmittel. Das ist bei den Sonderbauten wieder anders. Je größer ein Gebäude ist, umso höher sind die Brandschutzanforderungen.“

Betreten wir also mal gedanklich unser Gebäude. Wir sind im Keller. Auf welche Elektroinstallationen und welche Schutzinstallationen treffen wir hier?

Marcel Kärgel: „Der Keller eines Gebäudes spielt für die Sicherheit von Elektroinstallationen in Wohnräumen eine große Rolle und das aus mehreren Gründen: Die Stromversorgung tritt hier über die Leitungen des Netzanbieters in das Haus ein, zusätzlich haben hier auch verschiedene Installationspunkte ihren Ursprung, so beispielsweise für Erdung und Potentialausgleich, für Überspannungsschutz im netzseitigen und anlagenseitigen Anschlussraum sowie für Datentechnik. Und auch die Wechselrichter von Photovoltaik-Anlagen mit teils vorhandenem Batteriespeicher sind häufig hier untergebracht.“

Stefan Ring: „Außerdem begegnen wir im Keller den ersten Abschottungen. Mit clever installierten Abschottungssystemen wird hier der Grundstein gelegt, um Brandabschnitte erhalten zu können.“

Wenn wir dem Weg des Stroms weiter folgen, was ist dann nach dem Keller die nächste Station für die Elektroinstallationen im Wohngebäude?

Stefan Ring: „Der Steigeschacht. Denn vom Keller aus müssen etliche Strom- und Datenleitungen ihren Weg nach



Marcel Kärgel



Stefan Ring

oben in Richtung Wohnraum finden. Die vertikale Versorgungsinstallation erfolgt dabei häufig in Steigeschächten. Müssen viele Leitungen verlegt werden, beispielsweise in Mehrfamilienhäusern, eignen sich hier besonders Steigeleitern oder Profilschienen mit Bügelschellenbefestigung zur Installation. Sind die Steigeschächte jedoch voll belegt mit Rohr- und Elektroinstallationen bleibt häufig kein Raum mehr für Nachrüstungen. In solchen Fällen oder auch dann, wenn erst gar kein Steigeschacht vorhanden ist, erfolgt die vertikale Versorgungsinstallation häufig in Treppenhäusern. Bei der Versorgung durch die Wohnungen muss auf eine brandschutztechnische Abtrennung und auf Brandabschottungen in den Decken geachtet werden.“

Gibt es eine Besonderheit bei der Installation im Treppenhaus?

Stefan Ring: „Die besondere Herausforderung bei Treppenhäusern ist, dass sie

wichtige Flucht- und Rettungswege darstellen, die im Brandfall unbedingt weiter nutzbar bleiben müssen. Daher dürfen hier nur kurze Stichleitungen oder Leitungen zur Versorgung des Fluchtweges selbst offen verlegt werden. Für die Installation von Leitungen zur Versorgung der Treppenhausbeleuchtung oder von Fluchtweg-Piktogrammen empfehlen sich Stahlpanzerrohre, die nicht brennbar sind. Telefon- und Versorgungsleitungen für die einzelnen Wohnungen müssen in Brandschutzkanälen verlegt werden.“

Eine ganz besondere Rolle spielt auch der Flur. Warum ist das so?

Stefan Ring: „Aus ähnlichen Gründen wie beim Treppenhaus: Flure dienen häufig als Flucht- und Rettungswege. Im Brandfall stellen sie somit die zentralen Lebensadern im Gebäude dar und müssen unter allen Umständen benutzbar bleiben. Notwendige Flure sind aber auch die Verteiler für Menschen, Energie und Logistik. Denn hier laufen alle Versorgungsstränge der Haustechnik zusammen. Ähnlich wie Treppenhäuser sind Flure ein weiteres Einsatzgebiet für Brandschutzkanäle.“

Was zeichnet Brandschutzkanäle aus, dass sie sich so besonders für die Installation in Treppenhäusern und Fluren eignen?

Stefan Ring: „Wenn Systemböden oder abgehängte Brandschutzdecken nicht realisierbar sind oder wenn Bestandsgebäude nachgerüstet werden müssen, braucht es eine sichere und häufig auch ästhetisch annehmbare Lösung für die Kabelverlegung an Wand oder Decke. Da kommen die Brandschutzkanäle ins Spiel. Es gibt verschiedene Bauarten und Montagevarianten von Brandschutzkanälen, so dass sie sich in nahezu jede Installationsumgebung integrieren lassen. Dort dienen sie dann der Kapselung von Brandlasten und somit dem Erhalt von Flucht- und Rettungswegen.“

Was zeichnet die OBO-Brandschutzkanäle, beispielsweise den PYROLINE Rapid, besonders aus?

Stefan Ring: „Der PYROLINE Rapid ist aus Metall gefertigt und verfügt über eine intumeszierende Innenbeschichtung. Diese schäumt im Brandfall auf und unterbindet so bis zu 120 Minuten die Brandweiterleitung sowie den Austritt von Feuer und Rauchgasen. Der

PYROLINE Rapid hat eine dünne Materialstärke aber zeitgleich ein hohes Innenvolumen. Im Vergleich zu anderen Kanälen bietet er so das gleiche Nutzvolumen bei geringerem Platzbedarf.“

Zurück zu unserem Wohngebäude: Wir sind dem Strom weiter gefolgt und schlussendlich im Wohnraum angekommen. Was müssen wir hier besonders beachten?

Marcel Kärgel: „Im Wohnraum des Gebäudes geht es dann hauptsächlich um den Überspannungsschutz in der Unterverteilung, aber auch um den Schutz von Endgeräten der Überspannungskategorie I, wie Computern oder Fernsehern, und der Überspannungskategorie II, wie Haushaltskleingeräten und Waschmaschinen. Nicht nur Energieleitungen, sondern auch weitere Leitungen wie TV- oder Netzkabel, sollten durch geeignete Überspannungsschutzgeräte in den Potentialausgleich eingebunden werden, um einen umfassenden Schutz zu gewährleisten.“

Welche Lösungen aus dem OBO-Sortiment eignen sich besonders für den Überspannungsschutz in der Unterverteilung?

Marcel Kärgel: „Hier eignen sich je nach Anwendung sowohl der Überspannungsableiter V20-3+NPE als auch der Überspannungsableiter V10 Compact sehr gut. Der V10 Compact ist wahlweise auch mit akustischer oder Fernsignalisierung erhältlich. Beide Überspannungsableiter sorgen dafür, dass empfindliche Geräte wie Netzteile, Zeitschaltuhren oder der Energieteil der Mediaverteilung wirksam geschützt werden.“



Wie steht es mit dem Brandschutz im Wohnraum? Was gilt es hier besonders zu beachten?

Stefan Ring: „Innerhalb von Wohnungen gibt es keine Brandschutzanforderungen. In allen Bundesländern gilt jedoch die Rauchmelderpflicht für Wohnungen in Neu- und Umbauten. Für die Installation der Rauchmelder sind die Eigentümer oder Vermieter verantwortlich. Die Verantwortlichkeit für die Wartung und die Einbauorte, wie beispielsweise die Schlaf- und Wohnräume, regeln die Bundesländer über die Landesbauordnungen unterschiedlich.“



Mehr zu Blitz- und Überspannungsschutz, vorbeugendem Brandschutz und modernen Sanierungslösungen in Wohngebäuden lesen Sie auch in unserer Wohnungsbau-broschüre.



Referenzen

International und anspruchsvoll – diese Projekte haben wir sehr gerne gemeistert



RKS Magic®

Kabelrinnen werden zum modernen Kunstobjekt

Die RKS Magic® Kabelrinnen von OBO beeindruckten aktuell in einer Installation des New Yorker Künstlerduos Eva und Franco Mattes und beweisen damit, dass sie nicht nur für höchste Funktionalität, Stabilität und eine clevere Stecktechnik, sondern auch für Eleganz und Design stehen.

Seit letztem Jahr sind die RKS-Magic® Kabelrinnen Teil der Installation „Personal Photographs“ der beiden Künstler. Die Installation besteht aus einem Netzwerk von Kabelrinnen, das sich durch Ausstellungsräume, Decken hinauf und um Säulen herum windet.

Die Kabel, die durch die RKS-Magic® geführt werden, verbinden zwei Mikrocomputer miteinander, auf denen in Dauerschleife Bilder gezeigt werden, die den Einfluss moderner Technik auf das tägliche Leben widerspiegeln.

Die OBO-Kabelrinnen wurden bereits in Los Angeles, Montreal, Mailand, Berlin und Zürich ausgestellt. Die Vorbereitungen zu einer weiteren Ausstellung in Wiesbaden laufen bereits auf Hochtouren.

Industrie- installation



Axel Springer Neubau Berlin

Ein Gebäude als Symbol des Medienwandels

Der lichtdurchflutete Axel Springer Neubau in Kubusform ist ein Symbol für die Zusammenarbeit und den Medienwandel. Seit dem 6. Oktober 2020 ist das Gebäude eröffnet – genau vier Jahre nach Start der Bauphase und 54 Jahre nach Einweihung des goldenen Axel Springer Verlagshochhauses, das direkt gegenüberliegt.

Auf 13 Etagen und insgesamt 52.000 Quadratmetern finden in dem neuen Verlagsgebäude der Axel Springer SE Redaktionen, Zentralbereiche und digitale Abteilungen des Unternehmens ihren Platz. Die außergewöhnliche Architektur des Gebäudes verkörpert die Zukunft des Arbeitens und die digitale Transformation von Axel Springer.

Miteinander verbundene Terrassen im Innenbereich, zahlreiche Glasflächen und ein 45 Meter hohes Atrium prägen den Neubau, der sich zu den bestehenden Verlagsgebäuden und zur Stadt hin öffnet.

OBO ist stolz darauf, mit Produkten aus den Bereichen Kabeltrag- und Unterflur-Systeme Teil dieses zukunftsweisenden Gebäudes sein zu dürfen. Neben Kabeltragsysteme aus der Magic-Reihe, die werkzeuglos ganz einfach über eine innovative Steckverbindung aneinandergefügt werden können, wurde hier auch die runde Bodensteckdose GES R2 flächendeckend eingesetzt.

OBO hat bei diesem Projekt von der Planung bis zur Realisierung mit Kompetenz und Zuverlässigkeit überzeugt.

Gebäude- installation



Engelbert Strauss CI Factory

OBO-Produkte sorgen für zuverlässige Energieversorgung

Mit der CI Factory hat sich Engelbert Strauss, bekanntes Versand- und Einzelhandelsunternehmen für Berufsbekleidung, einen hochmodernen Logistikstandort im hessischen Schlüchtern geschaffen. Mit insgesamt einer Millionen Lagerplätzen, mehr als 13 Kilometer Förder-technik, Europas größtem Spiralförderer und futuristischen Shuttles steckt die CI Factory voller hochmoderner Logistiklösungen.

Im kompletten Gebäudekomplex sind OBO-Produkte zu finden. Kabeltrag-Systeme, Unterflur-Systeme und Leitungsführungs-Systeme sorgen in der CI Factory für eine verlässliche Energieversorgung. Mit den OBO-Produkten ließ sich auch die besondere Herausforderung einer Montagehöhe von bis zu 24 Metern problemlos meistern.



Gebäude- installation



PANDION DOXX

OBO liefert Sonderlösung für exklusives Wohn- und Geschäftshaus

Wohnen und Arbeiten am Wasser: Das PANDION DOXX macht es möglich. Das exklusive Wohn- und Geschäftshaus im Zollhafen Mainz wird höchsten architektonischen Ansprüchen gerecht und ist an drei Seiten von Wasser umgeben. Die Grundstruktur des PANDION DOXX entspricht einem aneinandergesetzten Doppel-X, wodurch in der Mitte des Gebäude-Ensembles ein beeindruckendes Atrium entsteht. Die Fassade aus goldglänzenden Metallschindeln fügt dem Gebäude ein weiteres Highlight hinzu.

Wo so viele Superlative warten, ist OBO nicht weit: Auch OBO-Produkte aus dem Bereich der Industrieanstallation sind Teil des Projektes PANDION DOXX.

Im Bereich der Tiefgarage und geschossübergreifend wurden Steigeleitern und Kabelrinnen RKS-Magic® mit dem innovativen Stecksystem installiert. Auf dem Dach des PANDION DOXX wurden Kabelrinnen in V2A verbaut. Für den Bereich der Tiefgarageneinfahrt hat OBO eigens für das PANDION DOXX eine spezielle Fluchtweginstallation mit 85 mm Holmhöhe konzipiert und als Sonderlösung in das Projekt eingebracht. Am Beispiel des PANDION DOXX zeigt sich eindrucksvoll, dass auch die Umsetzung kundenindividueller Lösungen abseits des Standards für OBO problemlos möglich ist.

Die Elektroinstallation bei diesem Projekt wurde von der Firma D. Savencu Elektrotechnik GmbH & Co KG mit Sitz in Wiesbaden durchgeführt. Die Gemeinsamkeit mit OBO: Auch für die Firma Savencu steht die Zufriedenheit der Kunden an erster Stelle.

Industrie- installation

Die OBO Edelstahl-Lösungen

Elegantes Design für höchste Anforderungen

Einsatzbereiche wie die Lebensmittelindustrie, der Schiffbau, der Tunnelbau oder die Chemieindustrie, stellen die Elektroinstallation vor ganz besondere Herausforderungen. Jeder dieser Bereiche stellt seine eigenen Anforderungen: Die Lebensmittelindustrie richtet ein besonders Augenmerk auf die Hygiene und Schmutzvermeidung, beim Schiffbau müssen hohe Korrosionsanforderungen erfüllt werden und der Tunnelbau setzt auf extrem verlässliche Elektroinstallationen, die eine zuverlässige Stromversorgung auch im Störfall gewährleisten. Umso entscheidender ist die Auswahl der richtigen Produkte: Denn mit den richtigen Lösungen und Materialien lassen sich auch Projekte unter extremen Bedingungen problemlos meistern.

Ein Material, das sich bei besonderen Herausforderungen immer wieder bewährt hat, ist Edelstahl. Denn Edelstahl überzeugt nicht nur mit elegantem Design, sondern steht auch für Hygiene und Qualität. Das hochwertige Material ist korrosionsbeständig, nicht rostend und zeichnet sich durch eine hohe Beständigkeit gegen Lochfraß, Spannungskorrosion sowie Spaltkorrosion aus und hält auch extremen Temperaturen oder hoher Feuchtigkeit stand.

Aufgrund dieser Eigenschaften eignet sich Edelstahl besonders für die Installation im Außenbereich, in sehr korrosiven Bereichen, Salzwasser- und Meeresklimabereichen sowie rauen Industrieumgebungen oder Einsatzgebieten mit hohen Hygieneanforderungen. OBO bietet mit seinem Edelstahl-Portfolio vielfältige Lösungen für höchste Herausforderungen, darunter Kabelrinnen, Rohre oder Sammelhalter. Die ganze Vielfalt der OBO Edelstahl-Lösungen zeigt der Edelstahl-Katalog:



Höchste Qualität und intelligente Lösungen

OBO Bettermann ist Mitglied im Warenzeichenverband Edelstahl Rostfrei e.V. (WZV) und trägt das Qualitätssiegel „Edelstahl Rostfrei“. Damit zählt OBO zu einer Reihe von Unternehmen, die mit ihren Edelstahl-Produkten ein Qualitätsversprechen geben: perfekt auf die Anwendung abgestimmte Werkstoffe, nachhaltige Kompetenz und Verarbeitung sowie gelebte Kundenorientierung durch freiwillige Qualitätsverpflichtung.

Seit 60 Jahren vertrauen Anwender und Verbraucher auf das Qualitätssiegel mit dem Stern: Edelstahl Rostfrei. Mit ihm verpflichten sich Hersteller und Verarbeiter quer durch alle Branchen zu sachgerechter Materialwahl und fachgerechter Verarbeitung von Edelstahl. Seine Güte erhält der Werkstoff durch verschiedene Legierungselemente, darunter mindestens 10,5 Prozent Chrom. Diese Legierungselemente veredeln normalen Stahl zu einem rostfreien, säurebeständigen Werkstoff.



100 + 10 Jahre OBO = 110 Jahre Begeisterung für Veränderung

OBO wird in diesem Jahr ganze 110 Jahre alt. 1911 gründete Franz Bettermann mit zwei Arbeitskollegen seines damaligen Ausbildungsbetriebs eine kleine Firma für Messingwaren in Menden-Hütingsen. Was damals niemand ahnen konnte: Damit legte er den Grundstein für eine 110-jährige Erfolgsgeschichte. Der OBO Blick nimmt das Jubiläum zum Anlass, um zurückzuschauen – auf die große Feier zum 100. Geburtstag im Jahr 2011 und auf die Meilensteine der letzten 10 Jahre.

**1.000 Gäste aus 60
Ländern kamen 2011
zur großen 100 Jahre
Jubiläumsfeier**



Von 100 auf 110

Auch in den letzten zehn Jahren gab es bei OBO keinen Stillstand. Im Gegenteil – es hat sich viel verändert, wie ein Blick auf diese Meilensteine zeigt:

OBO Bettermann Meilensteine der letzten zehn Jahre

ÜBERNAHME O-LINE 2012

OBO übernimmt mit O-Line den Marktführer für Cable Management Produkte in Südafrika.

2014 WERK IN CHENNAI

Im indischen Chennai entsteht ein neues Werk für Cable Management Systeme

ÜBERNAHME TRENCH 2015

OBO übernimmt die Firma Trench, den Marktführer im Bereich des „British Standard Trunkings“.

2016 ÜBERNAHME CHALFANT

In der Nähe von Cleveland, USA, übernimmt OBO die Firma Chalfant, einen Hersteller von Kabeltrag-Systemen.

EIN NEUER PRODUKTIONSSTANDORT 2016

Im russischen Lipetsk entsteht ein weiterer OBO-Produktionsstandort.

2016 60 JAHRE UNTERFLUR

1956 wurde das erste Unterflurssystem als Innovation auf der Hannover Messe vorgestellt. Heute ist OBO, insbesondere durch die Übernahme der Firma Ackermann im Jahre 2006, Marktführer im Bereich der Unterflur-Systeme.

SELBSTSTÄNDIGE TOCHTERGESELLSCHAFT 2017

Der Vertrieb Deutschland wird zu einer selbstständigen Tochtergesellschaft und bezieht mit dem Zentrallager in Sümmeren einen eigenen Standort.

2020 REHAU CABLE MANAGEMENT

Mit dem Geschäftsbereich Cable Management der REHAU AG + Co ergänzt Anfang 2020 eine weitere Marke das OBO-Produktportfolio. Für OBO bedeutet das einen nachhaltigen internationalen Ausbau der wichtigen Produkteinheit der Leitungsführungssysteme.



Rückblick: Die große Jubiläumsfeier 2011

Zwei Tage lang feierte OBO vor 10 Jahren das 100. Jubiläum des Unternehmens im damals neu gegründeten Metall-Kompetenzzentrum am OBO Stammsitz in Menden Hüngsen. 1.000 Gäste aus 60 Ländern kamen zusammen, um ein Jahrhundert OBO zu feiern. Am 13. Mai kamen Kunden, Partner und hochkarätige Gäste aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft zu einer Festgala zusammen. Unter die Gäste der Gala mischten sich auch Hans-Dietrich Genscher und Frank-Walter Steinmeier. Der Tag darauf gehörte ganz den Mitarbeitern, die ihrerseits 100 Jahre OBO feierten.



Die Jubiläumsshow wurde begleitet von einer atemberaubenden Show mit Akrobatik, faszinierenden Licht- und Lasereffekten sowie Musik und stand unter dem Slogan „100 Jahre Begeisterung für Veränderung“. Das war nicht nur ein Motto, sondern ist bei OBO eine grundlegende Unternehmensmaxime. Von der Unternehmensgründung an über ein erfolgreiches Jahrhundert OBO voller Innovationsgeist bis heute.



Jubiläen

in weltweiten OBO-Tochtergesellschaften



25 Jahre OBO Portugal und OBO Slowakei, 15 Jahre OBO Kasachstan

Auch einige der OBO-Tochtergesellschaften können sich in diesem Jahr über ihre Jubiläen freuen.

Die OBO-Standorte in Portugal und der Slowakei bestehen bereits seit einem Vierteljahrhundert und feiern ihr 25-jähriges Jubiläum. OBO Kasachstan feiert in diesem Jahr das 15-jährige Jubiläum.

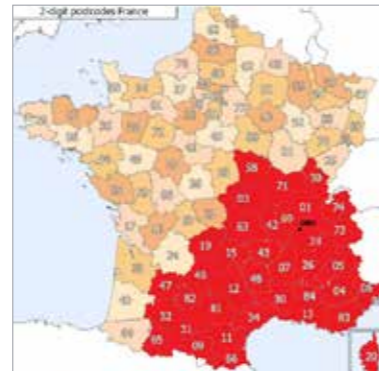
Mehr über die OBO-Standorte in Portugal, Kasachstan und der Slowakei sowie über das jeweilige Artikelspektrum ist auf den Webseiten der Tochtergesellschaften zu erfahren. OBO Portugal ist direkt über den Link obo.pt zu erreichen, obo.sk führt zur slowakischen OBO-Webseite und unsere Tochtergesellschaft in Kasachstan präsentiert sich unter folgendem Link kz.obo-bettermann.com.

Der OBO Blick gratuliert herzlich.



Neues Logistikgebäude

FÜR OBO
BETTERMANN
IM SÜDEN
FRANKREICHS



Im Juli 2020 hat OBO Bettermann Frankreich ein neues Logistikgebäude mit einer Lagerfläche von 4.600 Quadratmetern und 650 Quadratmetern Bürofläche in Vaulx-Milieu, in der Nähe von Lyon eröffnet. Mit dem neuen Logistikgebäude kann OBO Bettermann Frankreich einen noch besseren Service und eine noch bessere Warenverfügbarkeit bieten, da der Logistikstandort direkt mit den OBO-Produktionsstandorten in Deutschland und Ungarn verbunden ist. So wird eine optimale Belieferung der gesamten süd-östlichen Region Frankreichs sichergestellt.



Ein starkes Team

Drei Logistikmitarbeiter und ein Logistikmanager stellen die optimalen Abläufe sicher.

Der neue Logistikstandort ergänzt den Hauptstandort von OBO Bettermann Frankreich und das nördliche Logistikgebäude in Saint-Ouen l'Aumône, in der Nähe von Paris, optimal.

Ökologische Nachhaltigkeit – für OBO eine Selbstverständlichkeit

Nachhaltige Fertigung von OBO Unterflur-Systemen



Seit der Gründung unseres Unternehmens vor über 100 Jahren gilt bei OBO die Maxime: Wir achten bei unserem wirtschaftlichen Handeln stets verantwortungsvoll auf ökonomische, ökologische und soziale Nachhaltigkeit. Deutlich wird dies zum Beispiel an der Fertigung unserer Produkte aus dem Bereich Unterflur-Systeme (UFS): Die UFS-Produkte werden an unserem OBO-Produktionsstandort in Ungarn hergestellt. Zur Fertigung der Produkte setzen wir dabei auf ressourcenschonende Verfahren. Unser erklärtes Ziel ist es, umweltfreundliche Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette einzusetzen.

Unternehmenseigene Photovoltaikanlage zur Energieversorgung

Eine wichtige Ressource für die Fertigung unserer OBO-Produkte ist Energie. An unserem Produktionsstandort in Ungarn nutzen wir eine besonders umweltfreundliche Energiequelle: Eine unternehmenseigene Photovoltaikanlage mit einer Gesamtleistung von 13.000 Wp nutzt die Kraft der Sonne zur Unterstützung des Betriebs der eigenen Produktionsanlagen. Die LED-Beleuchtung in der Produktionshalle erhält ihre Energie ebenfalls aus der Solaranlage und auch die Warmwasserversorgung in den Umkleieräumen unserer Mitarbeiter erfolgt größtenteils über die umweltfreundlichen Sonnenkollektoren.

Da Nachhaltigkeit nicht nur bei der Fertigung unserer Produkte eine große Rolle spielt, sondern auch während der Warenbewegung, transportieren wir unsere UFS-Produkte am Standort Ungarn mittels moderner Elektrostapler. Deren Batterien werden ebenfalls mit Sonnenenergie aufgeladen.

Erneuerbare Energien zur Wärmeversorgung

Die UFS-Fertigung umfasst insgesamt eine Produktionsfläche von 8.000 Quadratmetern. Sowohl bei der Herstellung der UFS-Produkte als auch bei der Wärmeversorgung der Produktionsfläche setzt OBO zu 100 Prozent auf erneuerbare Energien und regenerativ erzeugten Naturstrom. Der gesamte Bereich der Produktionshallen wird mit Wärme geheizt, die aus anderen Fertigungstechnologien gewonnen und zurückgeführt wird.

Innovative Recyclingprozesse

Bei der Fertigung eines jeden Produktes entstehen Abfälle. Diese werden bei OBO jedoch nicht einfach weggeworfen, sondern innovativ recycelt. Durch einen speziellen Wiederverwertungsprozess können die Materialien effizient eingesetzt werden. Dabei setzen wir auf ein komplexes Recyclingverfahren, das für eine gleichbleibende Materialqualität sorgt und uns dabei unterstützt, Energie einzusparen. Die CO₂-Emission kann durch so deutlich reduziert werden.



Highlights aus den Installationsbereichen



Bodensteckdose GES R2

Hohe Belastungsfähigkeit und vielseitige Funktionalität

Die runden Bodensteckdosen der GES R2-Serie liefern Daten und Energie genau dorthin, wo sie gebraucht werden. Sie bieten sich vor allem dort als Unterflur-Lösung an, wo es auf dezentes Aussehen, hohe Belastungsfähigkeit und vielseitige Funktionalität ankommt. Ob im Wohnzimmer oder in öffentlichen Bereichen wie Foyers, Einkaufszentren oder Ausstellungsflächen – die Bodensteckdosen bestehen durch ihr edles Design und werten auch hochwertige Bodenflächen noch einmal zusätzlich auf. Kein Wunder also, dass die Bodensteckdosen GES R2 seit Jahrzehnten weltweit im Einsatz sind.

Die Handhabung ist denkbar einfach: Die Anschlussleitungen werden in den kompakten Anschlussraum eingesteckt, der dann mit einem Deckel geschlossen wird. Die Bodensteckdosen der GES R2-Serie sind in verschiedenen Materialien und Ausführungen verfügbar.

Variantenvielfalt für trocken oder nass gepflegte Böden

Die Variante aus Zinkdruckguss mit Tubus steht oberflächenbehandelt in den Farbönen Altkupfer, Altmessing, Chrom, Nickel sowie ganz neu ab Sommer 2021 zusätzlich in nickel-oxidiert sowie graphitschwarz zur Ver-

fügung. Sie erfüllt die Anforderungen an Geräteeinsätze in nass gepflegten Böden nach EN 50085-2-2 und ist im nicht genutzten Zustand nach IP66 zertifiziert.

Auch in der Zinkdruckguss-Variante mit Klappdeckel überzeugt die GES R2 mit edlem Design und ist in dieser Ausführung die perfekte Lösung für hochwertige Bodenbeläge, die trocken oder nass gepflegt werden. Erhältlich ist diese Variante der GES R2 in den Farben Altkupfer, Chrom, Nickel, nickel-oxidiert und graphitschwarz.

In der Kunststoff-Variante eignet sich die GES R2 für trocken gepflegte Böden, wie Teppichböden, und wird häufig in Büro- und Verwaltungsgebäude eingesetzt. Zur Auswahl stehen die Farben eisengrau oder graphitschwarz.

Modularer Aufbau

Die GES R2 ist modular aufgebaut aus Geräteeinsatz, Installationsdose und Estrichdose. Das macht eine einfache Konfiguration je nach Anwendungsgebiet möglich.



NEU!
Ab Sommer 2021
in nickel-oxidiert
und graphitschwarz
erhältlich



Das Brandschutzkanalsystem PYROLINE® Con PLC

Europäisch klassifizierte Brandschutzkanäle aus Beton

Mit dem Brandschutzkanalsystem PYROLINE® Con PLC aus wasser- und frostbeständigen Glasfaserleichtbeton-Brandschutzplatten deckt OBO alle Anforderungen an ein europäisch klassifiziertes Kanalsystem ab. Mit zwei unterschiedlichen Wandstärken erreicht das OBO-Brandschutzkanalsystem PYROLINE® Con PLC die Feuerwiderstandsklassen EI30-EI60 und EI90.

Systemvorteile: Ein System mit zahlreichen Vorteilen

Das PYROLINE® Con PLC-System bietet zahlreiche Vorteile. Dazu zählen die Kabelbelegung bis zu 22,5 kg pro Meter ebenso wie die harte und abriebfeste Oberfläche der Brandschutzplatten. Die Brandschutzkanäle sind wasser- und frostbeständig und sind aus nicht-brennbaren Brandschutzplatten (Euroklasse A1) gefertigt.

Ein Potentialausgleich ist mit dem PYROLINE® Con PLC nicht erforderlich. Das Brandschutzkanalsystem ist in zwei Abmessungen, zwei Klassifizierungen und zwei Montagevarianten erhältlich. Somit bieten die Brandschutzkanäle PYROLINE® Con PLC eine brandsichere Lösung für jede Installationsherausforderung.

PYROLINE Con D PLC für die direkte Wand- und Deckenmontage

Der Brandschutzkanal PYROLINE® Con D PLC wird direkt an Wänden und Decken montiert. Sollten noch Formteile benötigt werden, so lassen sich diese einfach und flexibel je nach Anforderung vor Ort herstellen. Die grundierten Brandschutzkanäle können bei Bedarf überstrichen oder tapeziert werden, so dass sie sich unauffällig ins Gebäude integrieren lassen.

PYROLINE Con S PLC für die abgehängte Montage

Die Installation des Brandschutzkanals PYROLINE® Con S PLC kann auf Wandauslegern oder auf einem von der Decke abgehängtem Tragsystem, beispielsweise per Ausleger oder Pendelabhängung, erfolgen.

Es sind bereits Rohre oder Leitungen aus anderen Gewerken, wie Heizung, Lüftung oder Sanitär, verlegt worden? Kein Problem – diese lassen sich mit dem PYROLINE® Con S PLC Brandschutzkanal elegant unterlaufen und umgehen.

Fertig montierte Verbindungsbeschläge gestatten eine schnelle Verbindung der Kanalstücke direkt vor Ort.





Bit Vorspanner für Banderungsschellen

Passt auf jeden Akkuschauber und sorgt für deutliche Zeitersparnis

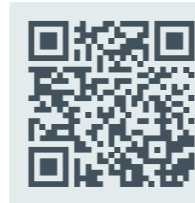
Der Bit Vorspanner für die Banderungsschellen 927 sorgt für eine merkliche Zeitersparnis bei der Montage. Einzigartig auf dem Markt passt der Vorspanner mit seiner 3/3-Aufnahme auf die Akkuschauber aller Hersteller und macht ein zusätzliches Spannen und Bearbeiten überflüssig. Mit dem Vorspanner lassen sich so nicht nur optisch hochwertige und einheitliche Ergebnisse erzielen, sondern auch elektrisch sichere Verbindungen zu den Rohren herstellen.

Ein weiterer Vorteil: Das Band muss nicht gekürzt oder mit der Bleischere zugeschnitten werden, da es sich einfach einrollt. Zusätzliches Werkzeug ist nicht erforderlich. Das spart zum einen Zeit und verringert die Anzahl der notwendigen Arbeitsschritte, zum anderen reduziert es das Verletzungsrisiko, da scharfe Schnittkanten somit der Vergangenheit angehören.

Der Vorspanner ist optimal auf die Bandbreite und Bandhöhe der OBO Banderungsschellen 927 abgestimmt, kann jedoch auch für Banderungsschellen anderer Hersteller verwendet werden.



Wie einfach die Anwendung des Bit Vorspanners funktioniert, zeigt unser Video:



Bit Vorspanner
Passt auf jeden Akkuschauber und sorgt für deutliche Zeitersparnis



Immer pünktlich Feierabend.

OBO zeigt wie's geht.
Freitag, 01.10.2021

OBO SUPPORT & Kontakt



Sie haben ein Problem? Wir haben die Lösung!

Dabei ist es ganz gleich, in welcher Branche unsere Unterstützung benötigt wird – vom Industrie- und Anlagenbau über private, öffentliche

OBO Bettermann ist mehr als die Summe seiner Produkte. Wir sind in jeder Situation der verlässliche Partner an Ihrer Seite. Sie haben ein Problem? Wir haben die Lösung!

und Verwaltungsgebäude bis hin zu den Bereichen Mobilität und erneuerbare Energien verfügen wir über das nötige Know-how.

OBO liefert nicht nur die gesamte elektrotechnische Infrastruktur mit den bestmöglichen Produkten, sondern unterstützt Sie mit fundiertem Fachwissen und über einem Jahrhundert Erfahrung, auch bei der Planung und Umsetzung Ihrer Projekte. Auf unsere Lösungen ist Verlass, mit uns sind Sie stets auf der sicheren Seite.

Unseren Kundenservice erreichen Sie unter:

02371 7899 – 20 00

Montag – Donnerstag **Freitag**
07:30 Uhr – 17:00 Uhr 07:30 Uhr – 15:00 Uhr

info@obo.de



Training



Service



Handling



Zertifizierung

Trainings von OBO

- Seminare und Workshops
- Beratung und Schulungen vor Ort
- Planertage
- Webinare

Service – OBO hilft weiter

Überall und in jeder Projektphase:

- Kompetente Hotline
- Produkt- und Systeminformationen, digital oder gedruckt
- Auswahl- und Planungshilfen im Web, als App, als CAD-Anwendung oder gedruckt
- 2D- und 3D-Produktdaten für die Planung
- Außendienst, Niederlassungen und Tochtergesellschaften in 60 Ländern
- Ingenieurleistungen für Großprojekte

Handling – OBO liefert zuverlässig

mit optimierten Lieferprozessen:

- Zuverlässige Logistik
- Praxisgerechte Transportsysteme und Verpackungen
- Lademittelhandling und Entsorgungskonzepte

Zertifizierung und Garantie

OBO gibt Sicherheit. Unsere Produkte erfüllen die wichtigsten länderspezifischen Bestimmungen:

- Konformität (z. B. IEC, VDE, CE, KEMA, KEUR, UL)
- Zertifizierung (z. B. DIN EN, DGNB)
- 5 Jahre Garantie auf Überspannungsschutzprodukte
- Gewährleistungsmanagement

Impressum

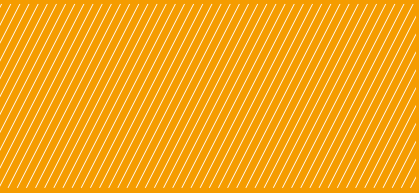
Herausgeber und Redaktion
OBO Bettermann Holding GmbH & Co. KG
Postfach 1120 • 58694 Menden
Tel.: +49 2373 89-0
Fax: +49 2373 89-1238
info@obo.de
www.obo.de

Bildmaterial

OBO Bettermann Holding GmbH & Co. KG
S. 2, 3, 5–24, 26–28
iStock S. 1, 25
Adobe Stock S. 30

Anregungen oder Fragen senden Sie

bitte an das Redaktionsteam:
Julia Belz / Corporate Communications
Manager • info@obo.de



Folgen Sie uns ...



www.obo-bettermann.com

OBO Bettermann Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG

Langer Brauck 25
58640 Iserlohn
DEUTSCHLAND

Kundenservice Deutschland

Tel.: +49 23 71 78 99-20 00
Fax: +49 23 71 78 99-25 00
info@obo.de

www.obo.de

Building Connections

OBO
BETTERMANN