

MEHR ALS SCHALLSCHUTZ. Die Türabsenkrichtungen von CardaTec sind ein Jahr am Markt und schon sehr gut etabliert. Im Gespräch erklären die Gründer und Partner der CardaTec AG die Vorteile ihres Systems und worin sich dieses von anderen Produkten unterscheidet.

Die drei von der Türschwelle

Ein Jahr CardaTec, wie fühlt sich das an?

ADRIAN HAGER: Richtig gut. Sogar besser als erwartet. Die Nachfrage hat unsere Vorstellungen weit übertroffen. Da vergisst man alle Anstrengungen der Unternehmensgründung.

MARKUS LÜTHI: Wir drei haben ja zusammen gerechnet ein paar Jahrzehnte Erfahrung mit Türbeschlägen, sind also nicht unbedingt die klassischen Start-up-Unternehmer, die in der Garage loslegen. Trotzdem ist der Puls ein wenig erhöht, wenn man beim Schreiner steht und sagt: «Schau mal, ich habe da etwas ganz Neues – und ich bin der Hersteller.» Umso toller, wenn man dann gleich einen Auftrag bekommt.

Die Gründer und Partner der CardaTec AG: Johannes Link, Adrian Hager, Markus Lüthi (von links).



Verraten Sie uns Ihr Erfolgsgeheimnis?

JOHANNES LINK: Unser Produkt muss seine Berechtigung nicht gross erklären. Unsere Türabsenkrichtungen sind die Antwort auf eine Frage, die für Planer und Verarbeiter rund um die Tür im Raum steht: Wie kann ich eine noch so schöne Tür besser machen? Das grösste Potenzial steckt ganz klar unten, an der Schwelle. Schall und Zugluft, Rauch und Feuer sollen da nicht durchkommen. Der Hausherr will heutzutage mehr Komfort und weniger Energiekosten. Und genau dafür sorgen unsere Dichtungen CardaTec D1, D2 und D3.

Ihre Produkte sind – verzeihen Sie den Begriff – nicht gerade sexy. Einmal eingebaut, sieht man sie nicht einmal mehr. Trotzdem entwickeln sie sich zum Renner. Was haben D1, D2 und D3, das andere nicht haben?

ADRIAN HAGER: Die Vorzüge mögen nicht sofort ins Auge fallen, dafür sind sie objektiv messbar: 50 dB Schalldämmung sind der Spitzenwert am Markt. Und die Dauerfunktionsprüfung mit einer Million Zyklen sagt eine Menge über die Qualität. Eine Million mal auf und zu – da muss schon etwas ziemlich Spannendes hinter der Tür sein, damit das zusammenkommt.

JOHANNES LINK: Wir wollten die Produktgattung nicht neu erfinden, aber zeigen, dass noch Luft für Ideen ist. Wir vergleichen das gerne mit dem Koffer: Den gabs schon immer. Wir haben die Rollen dran gemacht.

MARKUS LÜTHI: Überrascht hat uns, wie deutlich die Kunden auch auf das ansprechen, was CardaTec nicht hat, was wir bewusst weggelassen haben. Stichwort Einfachheit – da haben wir offenbar den Nerv getroffen. Wer die Komponenten einer Tür aus-

schreibt oder bestellt, will nicht das Gefühl haben, die Sicherheitsschleuse eines Kernkraftwerks zu planen. Bei CardaTec können Sie deshalb mit gerade mal drei Modellen 99% aller Türen ausrüsten.

ADRIAN HAGER: Ob Architekt, Verarbeiter, Händler oder Generalunternehmer: Jeder hat seine eigene Perspektive, eigenen Fragen und Erwartungen. Deshalb bekommt jeder von uns seine eigene Beratung und Unterstützung. Gleich unser erster Auftrag ist ein Musterbeispiel dafür, wie gut das ineinander greift. Beim Wohnhochhaus Zölly in Zürich waren sich alle Beteiligten einig: Da kommt CardaTec rein – insgesamt 200 Dichtungen D1. Heute ist alles bezugsfertig. Ein tolles Geschenk zum Einjährigen.



Objektiv messbare Vorzüge: die Absenkrichtungen D1, D2 und D3 von CardaTec.

CardaTec

CardaTec AG
Windeggstrasse 7
CH-8867 Niederurnen
Telefon +41 43 300 68 88
info@cardatec.ch
→ www.cardatec.ch