

NOVEMBRE 2016



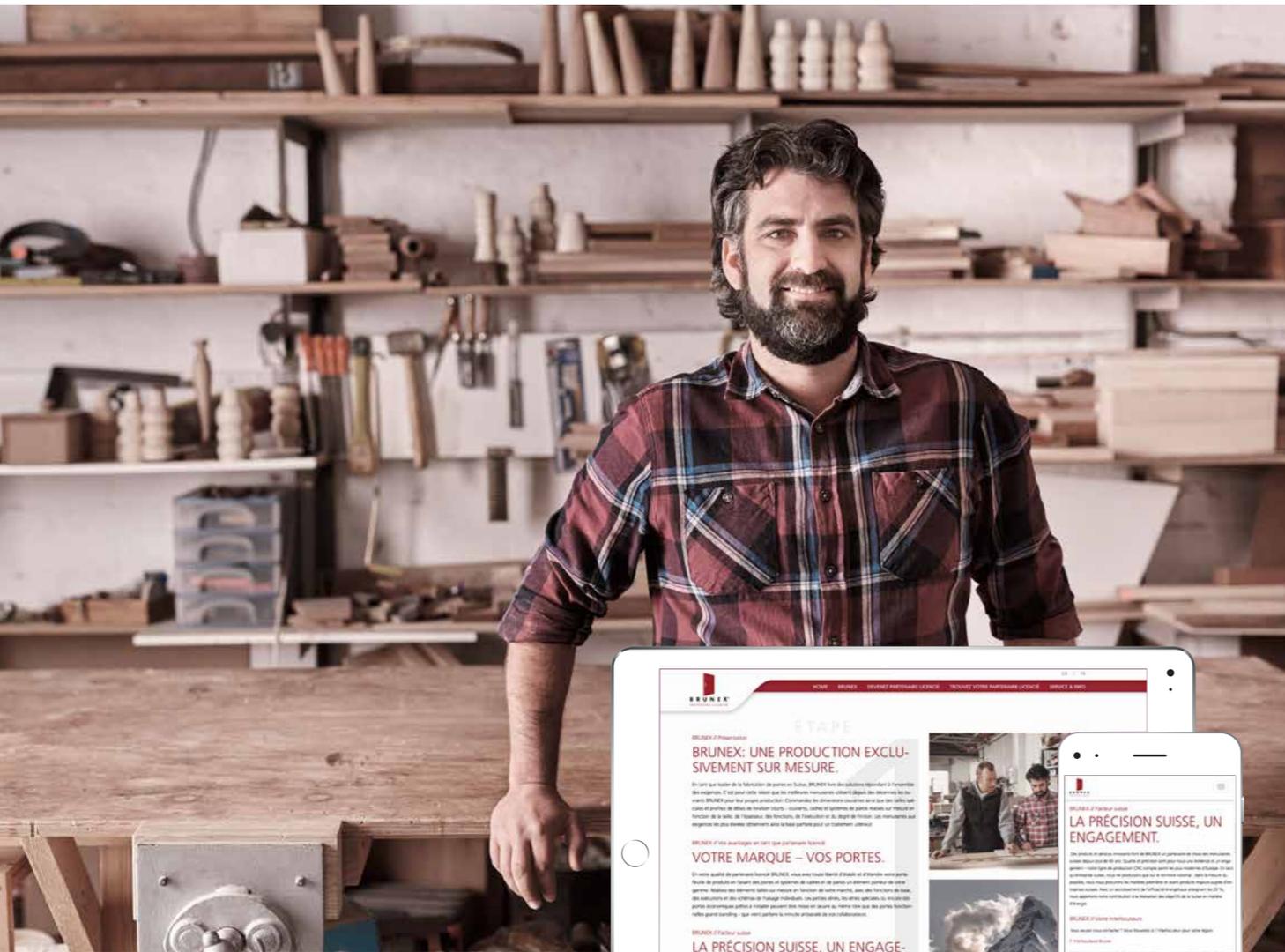
LE LUXE JUSQUE DANS LES PORTES.

80 PORTES BRUNEX POUR CET IMMEUBLE GRAND STANDING

> **PARTENAIRES LICENCIÉS.**  
REFONTE DU SITE WEB EN LIGNE

> **ACTION D'AUTOMNE**  
COMMANDER MALIN ET PROFITER

> **PORTE '17**  
INSCRIVEZ-VOUS MAINTENANT



DÉCOUVREZ NOTRE NOUVEAU SITE WEB !  
[WWW.BRUNEXPARTNER.CH](http://WWW.BRUNEXPARTNER.CH)

# PARTENAIRE LICENCIÉ. PLUS DE VALEUR AJOUTÉE POUR VOTRE ENTREPRISE.

Vous avez toujours souhaité réaliser vos idées de portes et les vendre sous l'appellation renommée de votre entreprise ? Ou produire vous-même des portes coupe-feu homologuées AEAI ? Et parvenir à équiper des objets immobiliers entiers ? C'est avec ces possibilités, parmi d'autres, que les partenaires licenciés améliorent durablement leur valeur ajoutée. Ils se positionnent dans leur région en tant que partenaires proposant des solutions complètes aux maîtres d'ouvrage

et aux architectes, définissent le degré de finition des éléments BRUNEX en fonction de leur charge de travail du moment et font des suggestions à un stade précoce des nouveautés.

Le nouveau site Internet [www.brunexpartner.ch](http://www.brunexpartner.ch) est en ligne. Avec ce site, nous épaulons les partenaires licenciés BRUNEX. Les partenaires licenciés BRUNEX sont déjà 24 – profitez vous aussi de ces précieux avantages.



## PARTENAIRE MALIN. HERBERT GÜNTERT, PARTENAIRE LICENCIÉ BRUNEX DEPUIS 2010.

Accroître la qualité, encore mieux encadrer ses propres clients – quelques-unes des raisons pour lesquelles des entreprises comme la menuiserie d'Herbert Güntert, à Allschwil (BL), sont partenaires licenciés BRUNEX depuis de longues années. Mieux informées, elles travaillent plus efficacement et optimisent leur valeur ajoutée. Herbert Güntert est des nôtres depuis 2010, et nous l'avons interrogé sur son expérience en tant que partenaire licencié BRUNEX.

**F : Quelle place occupent les portes dans votre entreprise ?**

**Güntert :** « Les systèmes de cloisons, l'une de nos activités principales, sont très demandés pour des projets communaux et cantonaux. De tels projets exigent des portes sur mesure. Les portes coupe-feu et acoustiques représentent environ 50 % de nos besoins. Pour ce qui est de l'exécution, les souhaits des clients sont quant à eux très variés. »

**F : Pourquoi utilisez-vous des portes BRUNEX ?**

**Güntert :** « Qualité suisse – produit suisse. Nous travaillons depuis longtemps avec BRUNEX. La Fabrique de portes Brunegg et notre

entreprise ont à peu près le même âge. Il y a toujours des solutions pour la demande actuelle du marché. Qui plus est, BRUNEX a été particulièrement performant lorsque nous avons dû remplacer un autre fournisseur au dernier moment. C'est pour ça que nous avons volontiers accepté la proposition de devenir partenaire licencié BRUNEX. En tant qu'entreprise, on a tout simplement besoin de partenaires solides, flexibles et fiables. »

**F : Votre partenariat avec BRUNEX – quelle signification a-t-il aujourd'hui pour vous ?**

**Güntert :** « C'est un tout qui présente des atouts convaincants : nous bénéficions du savoir-faire et du contact direct avec les techniques d'applications de BRUNEX. Nous pouvons également offrir à nos clients un conseil compétent en matière de portes et donc parvenir à une qualité intégrale. Dès lors, le partenariat avec BRUNEX apporte aussi une contribution importante à notre rentabilité globale. »

**Contact :**

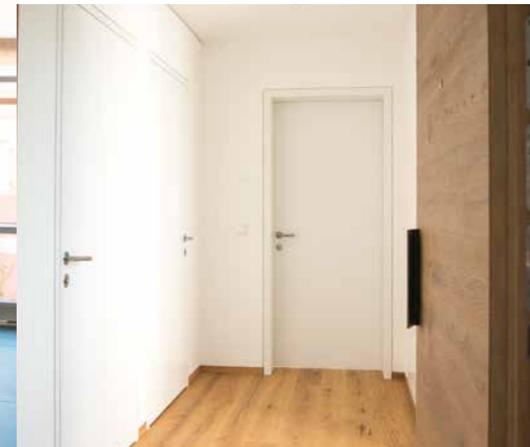
H. Güntert Schreinerei AG // Gewerbstrasse 37 // 4123 Allschwil  
[info@schreinerei-guentert.ch](mailto:info@schreinerei-guentert.ch) // Tél. +41 (0)61481 64 94

## ACTION D'AUTOMNE POUR LES MENUISIERS.

Pour chaque élément de porte BRUNEX acheté – quels qu'en soient la taille et le modèle – vous recevez un bon cadeau d'une valeur de 15,00 CHF valable auprès de notre partenaire OPO Oeschger – Ferrements et outils. Vous pourrez y faire votre choix parmi plus de 40 000 produits. OPO Oeschger commercialise des ferrements pour meubles et de cuisine, pour portes et bâtiments ou encore pour les constructions en verre et en métal, ainsi que des machines et des outils. L'action ne s'applique pas aux éléments de cadres en stock et se déroule du 01/11/2016 au 31/12/2016. La passation de commande chez BRUNEX fait foi. Vous trouverez davantage d'informations sur [www.brunex.ch/herbstaktion](http://www.brunex.ch/herbstaktion)



C'est aussi simple que cela : pour chaque élément de porte BRUNEX acheté – quels qu'en soient la taille et le modèle – vous recevez un bon cadeau d'une valeur de 15,00 CHF valable auprès de notre partenaire OPO Oeschger – Ferrements et outils. Le bon cadeau est valable jusqu'au 30/06/2017. Ne s'applique pas aux éléments de cadres en stock. L'action se déroule du 01/11/2016 au 31/12/2016. La passation de commande chez BRUNEX fait foi. L'action se poursuit jusqu'au 31/12/2016. Vous trouverez davantage d'informations sur [www.brunex.ch/herbstaktion](http://www.brunex.ch/herbstaktion)



# LE LUXE. JUSQUE DANS LES PORTES.

**Design, matériaux, fonction – pour leur appartement, les occupants exigeants attendent une qualité élevée dans les moindres détails. Dans le cadre de l'aménagement d'objets immobiliers, BRUNEX a livré 80 portes pour l'élégant immeuble d'habitation d'un investisseur privé.**

Le projet SOLUX, à proximité de la vieille ville de Lienz, au Tyrol oriental (Autriche), présente un emplacement de choix pour des appartements en copropriété grand standing. Il propose également de bonnes infrastructures locales et régionales, ainsi que l'accès à des réseaux de transport internationaux, entre autres vers l'Italie ou l'Allemagne. Les deux bâtiments offrent un aménagement de la plus haute qualité et une installation technique bien pensée – le standard Maison Passive va de soi, au même titre que des applications Smart Home et un programme de covoiturage électrique privé.

Les ouvrants utilisés pour les 69 portes intérieures sont du modèle VS Nova et présentent une épaisseur spéciale de 43 mm ;

confectionnés et usinés chez BRUNEX pour ce projet spécifique, leur finition (traitement de la surface et mise en place) a ensuite été réalisée par les menuisiers en charge du projet. La collaboration avec les architectes et les fabricants d'huissieries a permis d'obtenir des solutions affleurant des deux côtés. Des amortisseurs de portes assurent une retenue automatique à la fermeture des portes, avant de les fermer en douceur.

Les portes d'entrée d'appartement – la séparation entre parties communes et vie privée – sont déterminantes pour la première impression des visiteurs et leur perception de la qualité de l'espace à vivre qu'elles renferment. À cela s'ajoutent des exigences fonctionnelles élevées (sécurité, bruit) et un design raffiné. La MultiTalent, employée par BRUNEX pour le projet SOLUX, est un type de porte qui allie parfaitement les exigences posées par des situations d'installation complexes et la réalisation des souhaits de décoration individuelle (voir à droite).

## Points forts du produit

### MultiTalent de BRUNEX pour le projet SOLUX :

- > Porte massive MultiTalent
- > Sur chaque face, doublage de 10 mm en chêne Lapis naturel/huilé
- > Protection incendie EI30
- > Isolation acoustique  $R_{w,p}$  42 dB
- > Isolation thermique  $U_D = 1,3$  W/m<sup>2</sup> environ
- > Protection anti-effraction PROTEC RC3
- > Cadre bloc en bois de chêne Lapis naturel/huilé à hauteur de pièce, avec parement supérieur à fleur du mur, avec joint creux

### Autres options de la MultiTalent 59 de BRUNEX

- > Protection anti-effraction PROTECT RC2, RC3, RC4
- > Protection contre la fumée
- > Bande ignifuge invisible
- > FSC, ligne PUR de BRUNEX
- > Découpe de lumière
- > Système montants et traverses Vetro à 1 ou 2 vantaux
- > Doublage suspendu
- > Huissierie métallique, huissierie en bois, embrasure bloc

Site // Lienz, Tyrol oriental, Autriche

Fin des travaux // 2016

Maîtrise d'ouvrage // Solux GmbH, Assling, Autriche

Architectes // Domenig & Wallner ZT GmbH, Graz, Autriche

Conception Maison passive // Passivhausinstitut, Innsbruck, Autriche

Vous trouverez toutes les photos de référence et un petit clip vidéo sur [www.brunex.com/referenzen/solux.ch](http://www.brunex.com/referenzen/solux.ch)



L'intégralité de l'entretien avec Michael Theurl est disponible sur [www.brunex.ch/referenzen/solux](http://www.brunex.ch/referenzen/solux)

  
**SOLUX**  
wohnen in Lienz

« POUR TOUS LES CORPS DE MÉTIER, NOTRE SÉLECTION S'EST FAITE EN FONCTION DE LEUR CAPACITÉ À ALLIER SAVOIR-FAIRE INDUSTRIEL, QUALITÉ ARTISANALE ET CONNAISSANCE DU BOIS. NOUS AVONS TROUVÉ UN PARTENAIRE DE CHOIX QUI MAÎTRISE TOUTES LES CONTRAINTES À LA PERFECTION. »

Michael Theurl // Maître d'ouvrage Solux GmbH // Assling, Autriche

# AVEC NOS MEILLEURES RECOMMANDATIONS.

L'un est parfaitement implanté dans le métier de la porte depuis des années, l'autre vient d'arriver chez BRUNEX : Frank Seipel et Christophe Exertier ont en commun leur grande expérience en matière de contrôle et de comparaison d'offres et d'appels d'offres. Leur conseil : faites attention aux détails, ils sont décisifs dans la passation des commandes.

**Christophe Exertier:**

« La pression en termes de délais et de coûts ne fait qu'augmenter pour tout le monde, il faut donc y regarder de très près, dès la phase d'appel d'offres. Et ne pas hésiter à demander des précisions sur les spécifications auprès du demandeur ou du fabricant. »

**Frank Seipel:**

« C'est aussi l'occasion de donner des idées aux clients en leur présentant des variantes. En effet, les portes peuvent toujours plus, et un même élément comporte toujours plus de fonctions, d'exécutions et de surfaces, ce qui offre de nombreux avantages. C'est là qu'intervient BRUNEX qui, grâce à sa nouvelle production et à son portefeuille flexible, peut réagir encore mieux et plus rapidement aux souhaits du client et aux situations d'installation. »

**Christophe Exertier:**

« J'ai un principe : mieux vaut un entretien de trop, que l'inverse – il suffit d'appeler. Quand on a plusieurs offres pour une même commande, il faut tout vérifier point par point, avec minutie, les comparer exactement avec les spécifications du devis, et tout vérifier. On évite ainsi d'introduire des données incorrectes dans sa propre offre. Les offres inadéquates sont immédiatement éliminées par le destinataire, par manque de temps ; il faut simplement lui présenter des offres précises qui fonctionnent ensuite parfaitement au moment de la mise en œuvre. »

**Frank Seipel:**

« C'est particulièrement important dans le domaine des objets immobiliers. Pour les menuisiers, ce sont là les affaires intéressantes. Dans le même temps, elles posent une multitude de contraintes. Là encore, les détails sont décisifs pour séparer le bon grain de l'ivraie : tout doit correspondre aux exigences du devis, non seulement la valeur acoustique requise ou les dimensions des parties latérales, mais aussi la construction demandée. Lorsque le client exige un produit FSC, il ne faut pas uniquement proposer des baguettes d'encadrement FSC. »

**Christophe Exertier:**

« D'un autre côté, le prix total se voit accorder une trop grande importance. Il est important, bien sûr, mais il faut aussi voir exactement ce qu'on obtient en contrepartie. »

**Frank Seipel:**

« Nous sommes persuadés que, dans l'ensemble, seule une prestation exhaustive conduit au meilleur prix. C'est en effet le seul moyen pour nos partenaires de fournir eux aussi une prestation satisfaisant leurs clients à 100 %, et donc de réussir. »

**Christophe Exertier**

né à Chambéry et domicilié à Annecy.  
Occupe des postes commerciaux depuis de nombreuses années,  
et depuis le 01/09/2016 chez Brunex.  
Chargé de la vente et du conseil pour la région de Genève et le canton de Vaud.  
exertier@brunex.ch  
+41 (0)79 216 68 95

**Frank Seipel**

né à Mayence et domicilié à Grenzach-Wyhlen.  
Occupe des postes commerciaux depuis 20 ans,  
et depuis le 01/10/2015 chez Brunex.  
Chargé de la vente et du conseil pour la région nord-ouest  
seipel@brunex.ch  
+41 (0)79 216 68 95

## NEWS IN KÜRZE:

- > Optimisation des frais de livraison Porte '24 - vous obtiendrez des informations sur le sujet auprès de nos services des ventes interne et externe
- > Exécution RC2 avec seulement deux paumelles et sans protection de paumelle
- > Ferrements encastrés pour une épaisseur de cadre de 45 mm / système de feuillure de 30,5 x 15 mm (système affleurant)
- > Porte pour salles humides - solutions pour piscines testées et certifiées, également avec EI30
- > Pour vous sur la route :  
**NOUVEAU SEMI-REMORQUE BRUNEX**  
Capacité de chargement de 34 palettes ou 1 000 portes
- > Protection renforcée contre les effractions avec RC4  
En complément : le cadre en bois COMBI Modul RC4 de BRUNEX.

▶ **VIDÉO SUR LA SÉCURITÉ SUR**  
[WWW.BRUNEX.CH](http://WWW.BRUNEX.CH)



## NOUVEAU : LE PLANIFICATEUR DE LIVRAISON BRUNEX

AVous trouverez dès à présent sur notre site Web un planificateur des délais de livraison qui vous permet de calculer le temps de livraison de la commande. Le délai de livraison total est calculé à partir du choix du produit, des caractéristiques du produit (surface, traitement de la surface, montage de ferrements, montage de vitrages), et de l'expédition souhaitée (enlèvement à l'usine, livraison express). Pour la planification de la livraison express, la commande doit impérativement être passée avant 9 heures (HEC). Le délai de livraison est indiqué en jours ouvrables. Les jours ouvrables vont du lundi au vendredi, et PAS le samedi, le dimanche ni les jours fériés sur le site de production.



Les conseillers clientèle de BRUNEX se tiennent volontiers à votre disposition pour de plus amples informations.

# TRADITION ET PROGRES



## PORTE'17 26 – 27/04/2017

Nous remarquons tous au quotidien les mutations du marché suisse de la porte. BRUNEX y voit également de nouvelles opportunités et possibilités, comme de nouveaux produits qui suivent l'évolution des besoins des clients, encore plus d'individualité, ou des processus plus efficaces, le tout associé à la qualité suisse et à une collaboration sans faille entre le fabricant, le commerce spécialisé et les menuisiers – nous avons de bonnes raisons de prévoir un avenir positif.

La Porte'17 a pour devise « Tradition et progrès – Changements, opportunités, réussite ». Cette fois encore, nous allons vous présenter des intervenants intéressants, vous informer des nouveautés BRUNEX concernant nos produits et prestations, par exemple avec la présentation d'un système de porte coulissante insonorisant, et vous inviter en exclusivité à une visite guidée de notre nouvelle production.

**NOUS NOUS RÉJOUISSONS  
DE VOTRE VENUE.**  
JINSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT  
SUR [WWW.TUER17.CH](http://WWW.TUER17.CH)



Mercredi 26/04/2017 (CONFÉRENCES EN ALLEMAND)  
Jeudi 27/04/2017 (CONFÉRENCES EN FRANÇAIS)

# POUR LA DEUXIEME ANNÉE, PASSAGE À LA VITESSE SUPÉRIEURE.



La saison de VTT 2016 a été pour l'équipe jb BRUNEX Felt l'occasion de fêter un bon nombre de succès – en particulier le titre de Championne d'Europe en U23 et la victoire au classement général de la Coupe du monde en U23 de Sina Frei. « Nous nous réjouissons à la perspective d'étendre à l'année prochaine la coopération avec Joe Broder et son concept d'entraînement unique » déclare Martin Eisele, CEO de BRUNEX. « L'ensemble de l'équipe BRUNEX adresse toutes ses félicitations pour ces formidables succès – pour l'année prochaine, nous leur souhaitons encore d'autres victoires et des résultats au top. La poursuite de notre collaboration nous permet de soutenir l'équipe pendant toute la phase de préparation de la saison à venir. Du fait du vif intérêt qu'elles suscitent, nous allons aussi élargir les manifestations VTT réservées à nos clients. » Du côté du sport, nous avons également de bonnes nouvelles : fin septembre, Sina Frei a prolongé son contrat avec l'équipe jb BRUNEX Felt. Elle est devenue une athlète de haut niveau au sein de cette équipe et est plus que jamais un modèle pour les jeunes espoirs du VTT.



La Fabrique de portes Brunegg a commencé sa coopération avec l'équipe argovienne jb BRUNEX Felt début 2016 et a intégré l'équipe de VTT dans ses propres activités. C'est ainsi que, dès la mi-janvier, l'équipe jb BRUNEX Felt a eu une première occasion de se présenter, lors de la Swissbau. Tout au long de la saison, BRUNEX a organisé des manifestations en lien avec des courses de VTT, offrant à nos clients la possibilité de jeter un coup d'œil privilégié dans les coulisses de la compétition. En 2017 aussi, nous invitons nos clients intéressés à nous accompagner à des courses dans la région.

## TÜRENFABRIK BRUNEGG AG

Kirchstrasse 3  
5505 Brunegg  
Schweiz

Telefon +41 (0) 62 887 30 50  
Telefax +41 (0) 62 887 30 60  
E-Mail [verkauf@brunex.ch](mailto:verkauf@brunex.ch)

Rue de Vevey 218  
1630 Bulle  
Suisse romande

Telefon +41 (0) 26 913 03 20  
Telefax +41 (0) 26 913 03 29  
E-Mail [verkauf@brunex.ch](mailto:verkauf@brunex.ch)

