



FORUM

Wintergärten

2 2017
Mai 2017

www.forum-wintergaerten.de



- TECHNIK: Flexible und rentable Produktion
-
- PRODUKTE: Langlebiger Wind- und Wetterschutz
-
- MARKT: Draußen und drinnen neu definiert





Die Fassade erscheint 6-mal im Jahr und thematisiert die Gebäudehülle mit den Komponenten Fassadenelemente, Fenster, Türen und Tore sowie Sonnenschutz. Abgedeckt werden dabei alle Werkstoffe und Konstruktionsarten der Fassade.

www.die-fassade.de

verbreitete Auflage: 5.563
IVW IV/2016



Glas+Rahmen berichtet 12-mal im Jahr aktuell und fachlich kompetent über die wichtigsten technischen, betriebswirtschaftlichen und gesetzlichen Neuerungen sowie über Produktinnovationen aus der Glas-, Fenster- und Fassadenbranche.

www.glas-rahmen.de

verbreitete Auflage: 8.151
IVW IV/2016

Umfassendes Know-how rund um die Gebäudehülle



Das RTS Magazin erscheint 12-mal im Jahr und widmet sich praxisnah allen Bereichen rund um die Themen Rollläden, Tore und Sonnenschutz. Handwerkspolitische Themen, Kommentare und Veranstaltungsberichte runden das Profil ab.

www.rts-magazin.de

verbreitete Auflage: 11.793
IVW IV/2016



Das Forum Wintergärten erscheint 4-mal im Jahr und befasst sich als einziges deutschsprachiges B-to-B-Magazin dem Thema Wintergärten. Dabei spannen wir den Bogen zwischen baulichen Normen und fundierten Hintergrundinformationen.

www.forum-wintergarten.de

verbreitete Auflage: 4.637
Verlagsangaben IV/2016

Fachexpertise auf den Punkt gebracht

Ende April traf sich die Branche zu den Wintergartentagen 2017 in Weimar, die vom Bundesverband Wintergarten e. V. organisiert wurden. Neben der turnusgemäßen Neuwahl des Vorstandes, einer ansprechenden Foyer-Ausstellung und viel Zeit zum Netzwerken wurde den Teilnehmern ein umfangreiches und sehr in die Tiefe gehendes Rahmenprogramm geboten, aus dem wertvoller Input für den Arbeitsalltag gezogen werden konnte.

Die jährliche Mitgliederversammlung des Bundesverbandes Wintergarten e. V. ist seit jeher von der hohen Qualität des Programmes geprägt. So waren auch diesmal ausnahmslos brandaktuelle Themen rund um das Thema Wintergärten auf der Agenda zu finden. Den Start machte eine offene Diskussion zum Thema „Neuere Entwicklungen und Qualitätssicherung im Wintergartenbau“, bei der Einschätzungen und auch Einzelfragen eingebracht wurden. Detaillierte Einblicke in seine Kernkompetenz „Luftdichtheit bei Wintergärten“ gab Herbert Trauernicht. Als zertifizierter Luftdichtheitsprüfer referierte er über den „Blower-Door-Test“ und stellte darüber hinaus weitere Nachweismethoden vor. Ebenfalls thematisiert wurde das Thema Brandschutz: Dipl.-Ing. Astrid Kensbock und Jörg Faßbender, beide zertifizierte Sachverständige für vorbeugenden Brandschutz, konnten zahlreiche Hinweise darauf geben, welche individuellen Anforderungen sich diesbezüglich beim Wintergartenbau ergeben.

Auch Dr. Uwe Arndt nahm engen Bezug auf die Branche, wenn auch aus einer nicht-technischen Perspektive. So klärte er rund um das Thema Marketing auf, wobei er unter anderem auf die Nutzung von Bildrechten für Werbemaßnahmen hinwies. Gespannt konnten die Teilnehmer auch darauf sein, welche relevanten Informationen für die Branche RA Dr. Edgar Jousen zur Reform des Baurechts in seinem Vortrag bereithielt: So brachte er alles über Neuregelungen zum Bauvertrag, zum Verbraucher-Bauvertrag und der Lieferantenhaftung auf den Punkt. RA Dr. Edgar Jousen gab nützliche Hinweise auf mögliche Fallstricke und Probleme, für die seines Erach-



tens alle rund um den Wintergartenbau Beteiligten sensibilisiert sein sollten.

Als ein wenig leichter zugänglich, aber nicht weniger von Bedeutung, erwies sich der letzte Vortrag der Wintergartentage 2017. Thorsten Moortz widmete sich in seinem Beitrag möglichen Strategien, um unseriösen Internetvergleichen und dem Preisverfall entgegen zu treten. Er gab anschaulich Einblicke in die Änderungen des Käuferverhaltens der letzten Jahre und vergewärtigte in Bezug darauf die Stärken des Fachhandels, die es gegenüber dem Endverbraucher zu kommunizieren gilt. Die Teilnehmer konnten eine Vielzahl wertvoller Hinweise mit auf den Heimweg nehmen, die unproblematisch im eigenen Betrieb umgesetzt werden können.

Falls Sie nicht die Gelegenheit hatten bei den Wintergartentagen 2017 dabei zu sein, finden Sie weitere Details zu der Fachveranstaltung ab der Seite 37 in dieser Ausgabe des Forum Wintergärten. Für freuen uns schon jetzt auf den Branchentreff im kommenden Jahr!

Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de

Noch näher am Puls der Branche.

Die neue Forum Wintergärten Website: jetzt auch optimiert für Smartphone und Tablet.



Erfahren Sie alles Wichtige zu Produkten, Unternehmen, Veranstaltungen und Fachthemen. Entdecken Sie unsere Fachrecherche mit allen Heft-Beiträgen der letzten Jahre.

Neugierig?

www.forum-wintergaerten.de

Inhalt



Editorial

Fachexpertise auf den Punkt gebracht 3

Objekte

Gelungene Renovierung mit neuem Wintergarten 6

Technik

Flexible und rentable Produktion 8
 Abdichten, Kleben und Befestigen 10
 Eine Fassadenlösung – viele Gestaltungsvarianten 11
 Für individuelle Anforderungen der Gebäudeautomation 12
 Taupunkt-Überwachung 12
 Optischer Abschluss mit Mehrwert 13
 Barrierefrei im Standard 14
 Medienkoppler als Schnittstelle zwischen Draht und Funk 14

Produkte

Zertifizierter Schutz gegen Hagelstürme 15
 Viel Neues rund um Sonnen- und Wetterschutz 16
 Neues Rollladensystem aus Aluminium 18
 Zwei-in-Eins-Lösung für Balkone 19
 Langlebiger Wind- und Wetterschutz 20
 Atmosphärische Beleuchtung 20
 Vielfältiges Angebot an Formen ist heute gefragt 21
 Individuelle Wohlfühl-Oase 22
 Wirkungsvoller Sonnenschutz mit Zip-Technologie 22
 Schön und praktisch 23
 Unbegrenzte Steuerungsmöglichkeiten 23



WiGA AKTUELL

INFORMATIONEN DES BUNDESVERBANDES WINTERGÄRTEN E.V.

Wintergartentage 2017 in Weimar 37
 Warema: Neue Website: Zielgruppenorientierung und intuitive Bedienung. 40
 Elsner Elektronik: Doppelt ausgezeichnet: Elsner Elektronik beim Red Dot Design Award 2017 erfolgreich 41
 Ratgeber „Wohnen im Wintergarten“ 2017: Aktuell im Zeitschriftenhandel! 42
 Impressum 42

Markt

Von Null auf Premium.	24
Draußen und drinnen neu definiert	25
Auf dem Weg in ein neues Produktionszeitalter.	26
Grüner Strom am Standort Pirmasens	27
Ausgezeichnetes Design	27
Neue Website	28
Lieferscheine ab jetzt elektronisch	28
Neuer Partner für Vorkonfektionierung und Logistik	29
Strategische Kooperation	29
Gemeinsam das Handwerk digitalisieren.	30
Frische Web-App.	30
Alles nach Maß.	31
Besserer Service und schnellere Kommunikation	31

Veranstaltungen

R+T Turkey – Internationalität weiter gesteigert	32
R+T Asia: Wichtigste Branchenmesse in Asien	33
Hochkarätiger Branchentreff	34
Bisher größter gemeinsamer Schauraum	35
„2. Thementage Glas“ in Düsseldorf	36

Rubriken

Inserenten- und Unternehmensverzeichnis	35
Impressum	36



Aluminium-Systeme für innovative
und angepasste Raumkonzepte

SCHILLING
... zeigt Profil



Chill-Lounge® - Der Premium Sommergarten



Schilling GmbH · Holderstrasse 12 · 18 · D-26629 Großefehn · Tel. 04943 / 91 00-0
Fax 91 00-20 · info@schilling-gmbh.com · schilling-wintergarten.de
Alle Infos unter: chill-lounge.de



Durch den neuen Wintergarten ist der Wohn-Essbereich zum neuen Mittelpunkt für die Familie geworden.

Einfamilienhaus, Alkmaar:

Gelungene Renovierung mit neuem Wintergarten

Die Familie van Proosdij bewohnt ein Haus, um das man sie beneiden kann: Ihr idyllisches Backsteindomizil steht unmittelbar im Zentrum der traditionsreichen niederländischen Stadt Alkmaar und liegt direkt an einer Gracht. Das Haus war in die Jahre gekommen und so standen einige Veränderungen an. Am meisten profitiert die Familie heute vom neuen Wintergarten: Durch ihn ist der Wohn-Essbereich zum neuen Mittelpunkt für die Familie geworden.

„Uns war von Beginn an klar, dass das Haus komplett saniert werden muss. Aufgrund des Denkmalschutzes keine ganz leichte Aufgabe – zumal wir ein modernes Ambiente erreichen wollten.“ Allem voran suchten die Bauherren nach einer Möglichkeit, die Wohnfläche zu vergrößern und den Garten stärker in das Zuhause mit einzubeziehen. Familie van Proosdij prüfte intensiv alle Möglichkeiten zum Um- oder Anbauen – immer unter der Vorgabe, die besondere Architektur des Hauses beizubehalten.

Altes mit Neuem verbinden

Für die Familie zeichnete sich immer mehr ab, dass sich mit dem Bau eines Wintergartens die gewünschte Wohnraumerweiterung realisieren ließe und die Denkmalschutzvorgaben eingehalten werden könnten. Über eine Internetrecherche stießen sie auf den Hersteller Solarlux. Die Wintergärten gefielen ihnen optisch so gut, dass sie sich in der Ausstellung im niedersächsischen Melle auch von der Qualität

überzeugen konnten. „Anhand einer Visualisierung wurde uns dann deutlich, dass wir mit einem Anbau auch ein Glasdach realisieren konnten. Zudem integriert sich die Lösung sehr schön ins Haus und ergibt zu den alten Holzbalken einen schönen Kontrast“, erinnert sich die Bauherrin an den Start des Projektes. So wurden die Außenwände und die Geschosdecke des Backsteinbaus verlängert und das Gebäude mit einem gläsernen Wintergardendach des Systems SDL Nobiles ergänzt.



Die Außenwände und die Geschosdecke des Backsteinbaus wurden verlängert und das Gebäude mit einem gläsernen Wintergardendach ergänzt.



Durch die Glas-Faltwand lässt sich die gesamte Rückseite des Hauses zum Garten öffnen.

Auf ganzer Ebene entfalten

Der Wintergarten eröffnet einen ganz neuen Wohnkomfort: Durch die dort eingesetzte Glas-Faltwand SL 80 von Solarlux lässt sich nun die gesamte Rückseite des Hauses zum Garten öffnen. Sechs Faltelemente lassen sich im Handumdrehen nach rechts und drei nach links aufschieben. Im Ziehharmonika-Prinzip werden die Faltelemente nach außen gefaltet und dort als schmales Paket gelagert. Kinderleicht wird so der Wintergarten großzügig zum Garten geöffnet. Der Effekt ist beeindruckend: Auf einer Breite von 8 Metern heben die offenen Elemente die Grenze zwischen innen und außen auf – Wohnzimmer und Terrasse gehen fließend ineinander über.

Die eingelassene Bodenschiene bietet einen schwellenlosen Übergang nach draußen, der Wintergarten verwandelt sich im Handumdrehen in den idealen Freiraum, der je nach

Witterung zum eigentlichen Wohnzimmer „dazu wächst“.

Der moderne Anbau arrangiert sich bestens mit den Denkmalschutz-Vorgaben. Mit dem Wintergarten ist der Abschluss des Gebäudes fließend gelungen – der schräge Dachüberstand geht nahtlos in das transparente Glasdach über. Harmonisch bettet sich der filigrane Glasbau in die Nachbarschaft ein und liegt immer in der Sonne.

Das neue Wohn-Esszimmer ist in moderner Putzoptik gehalten und bildet damit einen gelungenen Kontrast zu dem Ambiente des denkmalgeschützten Backsteinhauses. Der mit dem Anbau realisierte Raumgewinn beträgt zwar insgesamt lediglich 24 Quadratmeter, doch die Wirkung auf das Wohnzimmer und die dahinterliegenden Räume ist deutlich spürbar. Alleine die durch den Wintergarten hinzugewonnene Aussicht belohnt das Bauherrenpaar, denn sie hat das gesamte Erdgeschoss verändert. ➔ www.solarlux.de



Die Glas-Faltwände lassen sich kinderleicht öffnen.

Flexible und rentable Produktion

Heutzutage hält mit einem neuen Kollegen eine ganz neue Situation Einzug in die Schweißwerkstatt: Nämlich dann, wenn der neue Kollege ein Roboter ist. Die kleinen kooperativen Roboter sind dafür konzipiert, den Arbeitsplatz mit dem menschlichen Kollegen zu teilen und als sein „Hilfsarm“ zu fungieren. CoWelder, die automatisierte Schweißlösung des dänischen Schweißmaschinenherstellers Migatronik, lässt die meisten anderen Lösungen in puncto Flexibilität weit hinter sich – und das bei einer geringen Investitionshöhe.

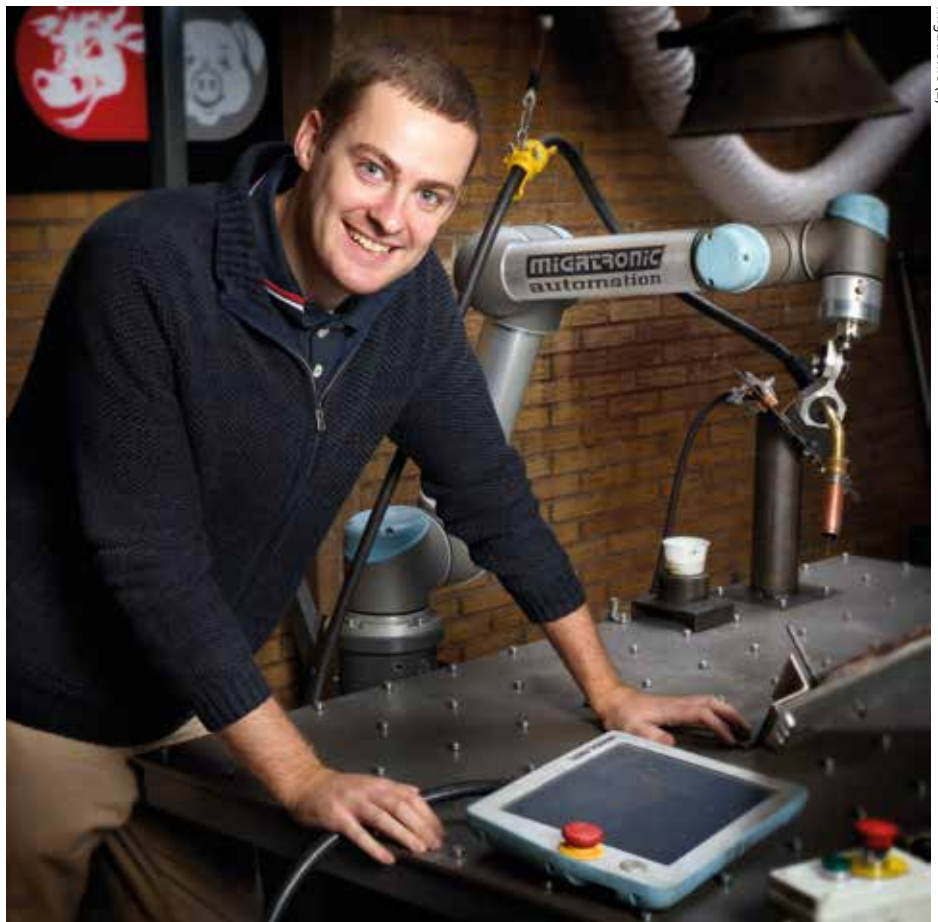
Die Paketlösung besteht aus einer MIG/MAG-Schweißanlage Migatronik Omega 300 A und dem Roboterarm UR5 von Universal Robots. Der CoWelder verfügt außerdem über eine sich selbstausgleichende Tischmontage, eine Start/Stop-Sicherheitsbox, ein vollständiges Kabelset sowie einen Roboter-Schweißbrenner. Die Lösung ist CE-zertifiziert und erfordert kein zusätzliches Sicherheits-Equipment. Das handlich leichte Design macht es dem Schweißer einfach, die komplette Lösung in der Werkhalle von einem Einsatzort zum nächsten zu bewegen. Durch den einfachen Aufbau lässt sich der CoWelder mühelos in existierende Schweißproduktionen integrieren.

„CoWelder kann die Herstellung einfacher Werkstücke – in großen oder kleinen Chargen – revolutionieren. Er wird vollständig montiert geliefert, ist installationsbereit und in den Startlöchern, um direkt produktiv zu werden. Automatisiertes Schweißen muss nicht kompliziert und auch keine große Investition sein. Ein klarer Vorteil insbesondere für kleine und mittelgroße Produktionsbetriebe, auch für jene mit wenig oder keiner Erfahrung im automatisierten Schweißen“, beschreibt Olav Stenström, Produktmanager bei Migatronik, das große Einsatzspektrum des CoWelder.

Extreme Flexibilität und einfaches Programmieren

Die extreme Flexibilität der Roboter-Lösung manifestiert sich vor allem im schnellen Wechseln innerhalb des Werkstück-Portfolios einer Schweißproduktionsstätte: Alle Werkstücke erhalten ihre eigenen hinterlegten Programme, zwischen denen binnen Sekunden beliebig oft hin- und hergewechselt werden kann. Verschiedenste Schweißaufgaben und Werkstücke in großen und kleinen Mengen lassen sich so mit demselben Roboter bearbeiten.

„Wir sparen pro Werkstück rund 50 Prozent Zeit. Wir produzieren zehn bis 1000 Teile auf einmal. Unsere Effizienzsteigerungen betra-



Migatronik (2)

Die kleinen kooperativen Roboter sind dafür konzipiert, den Arbeitsplatz mit dem menschlichen Kollegen zu teilen und als sein „Hilfsarm“ zu fungieren.

gen 30-40 Prozent, was auf das wirklich einfache Umschalten zwischen den Programmen für die verschiedenen zu schweißenden Werkstücke zurückgeht. Und das ist erst der Anfang“, berichtet Jens Christian Lægsgaard, Geschäftsführer der dänischen Maschinenfabrik MVI, die bereits seit mehreren Monaten den CoWelder im Einsatz hat.

Das Programmieren des CoWelder ist selbst für unerfahrene Anwender einfach. Jeder Schweißer kann in wenigen Stunden lernen wie man das anwenderfreundliche und intuitive Bedienfeld des CoWelder – sein funktionales Herzstück – bedient. Je nach Komple-

xität des Bauteils dauert es dann zwischen 10 Minuten und einer halben Stunde, um den CoWelder für ein neues Werkstück zu programmieren. Die Schweißproduktion kann also schnell und wirtschaftlich auf Produktprogrammänderungen des Unternehmens reagieren, sie kann rasch Anpassungen vornehmen und auch einmalige Projekte abwickeln. Anders formuliert: Produktionsleiter und Vorarbeiter können völlig unbesorgt zukünftigen Änderungen innerhalb ihrer Schweißproduktion ins Auge sehen.

Das dänische Unternehmen Jyden Bur produziert eine Vielzahl von Produkten, wie



per Hand in die gewünschten Positionen. Alternativ können die Start- und Stopp-Punkte über einen Touchscreen definiert werden. Für Orientierung und Überblick dabei sorgt die 3D-Simulation, die parallel auf dem Bildschirm sichtbar ist.

Welche Rolle spielt der Schweißer?

Der CoWelder möchte nicht den Schweißer ersetzen. „Der CoWelder ist tatsächlich der neue Kollege des Schweißers. Er optimiert die Schweißabläufe und arbeitet eng mit dem Schweißer zusammen. Dieser legt die kleinen Metallteile in die Montagevorrichtung und aktiviert den CoWelder, der dann das Werkstück verschweißt. In der Zwischenzeit kann der Schweißer kleinere Aufgaben oder weitere Werkstücke vorbereiten. Er übernimmt letztlich die Gesamtverantwortung dafür, dass der Roboter Qualitätsschweißungen ausführt“, erklärt Olav Stenstrøm. „CoWelder liefert einheitliche und kontinuierlich hohe Qualität und verbessert dadurch die Arbeitseffizienz. Das ist feinstes Handwerk – zusammen mit einem Roboter.“

➔ www.migatronik.de

In wenigen Stunden kann erlernt werden, wie das anwenderfreundliche und intuitive Bedienfeld funktioniert.

etwa Stützen und Verbindungsteile für Vorrichtungen, mit dem CoWelder. Sebastian Jacobsen, Projektmanager bei Jyden Bur: „Wir können neue Werkstücke in Nullkommanichts programmieren. Es dauert wirklich nur 30 Minuten, um ein neues zu schwei-

ßendes Teil zu programmieren – und nur ein paar Sekunden, um bereits abgespeicherte Programme abzurufen. Ich denke, es kann gar nicht einfacher werden als so.“ Um den CoWelder zu programmieren, bewegt der Anwender den Roboter einfach



HÖCHSTER KOMFORT FÜR IHRE KUNDEN.



Flexible Glashäuser

Offen und geschützt zugleich - in bester Solarlux-Qualität, made in Germany.

solarlux.de

Abdichten, Kleben und Befestigen

Auch in diesem Jahr präsentiert Tremco Illbruck wieder innovative Produkte für sämtliche Baubereiche, intelligente Systeme für die ganzheitliche, mängelfreie Abdichtung der Gebäudehülle und das umfangreiche Angebot in Sachen Beratung, Schulung und Detailplanung.

Das Portfolio von Tremco Illbruck umfasst hoch spezialisierte Produkte für die luftdichte Gebäudehülle, d.h. für die Fassade, die komplexe Fensterabdichtung „innen dichter als außen“ und den Innenausbau. Zu Systemen zusammengefasst – etwa „Illbruck i3“, das „Vorwandmontage-System“ oder das „Illbruck airtight Konzept“ – bieten sie für jede Bausituation mehrere passende Produkte und eine hohe Zahl an Kombinationsmöglichkeiten. Umfassende Prüfungen auf Praxistauglichkeit und gesundheitliche Unbedenklichkeit garantieren exzellente, mängelfreie und wirtschaftliche Ergebnisse, die Planer, Verarbeiter und Bauherren überzeugen.

Die Produkte

Zu den innovativen Produkten gehört zunächst einmal der Illbruck JF100 Fugenfüller. Der patentierte, 100 Prozent isocyanatfreie Hochleistungsschaum ist als EC1PLUS „sehr emissionsarm“ zertifiziert, außerdem einfach und sauber zu verarbeiten sowie höchst wirtschaftlich. Der JF100 Fugenfüller gehört zu den Produkten der Sparte „gesunde Abdichtung“, die Tremco Illbruck für das Forschungsprojekt „My Future Office“ zur Verfügung stellt. In diesem Projekt untersuchen das Sentinel Haus Institut und der TÜV Rheinland, wie der gesunde Arbeitsplatz der Zukunft aussehen muss. Einen neuen, ETB-geprüften Bestandteil des Illbruck i3 Systems präsentiert Tremco Ill-



Tremco Illbruck (2)

Das innovative Vorwandmontage-System mit der geprüften Absturzsicherungs-Lasche bewältigt große Fugenbreiten bis zu 30 Millimeter.

bruck mit der FX760 Absturzsicherungs-Lasche. Im System mit Illbruck TP652 Illmod Trioplex+ erfüllt sie die Anforderungen sowohl an die Absturzsicherung nach ETB-Richtlinie und DIN 18008-4 (ehem. TRAV) und bewältigt große Fugenbreiten bis zu 30 Millimeter.

Auch im TwinAktiv Fensterfolien-Sortiment gibt es überzeugende Neuzugänge: die feuchtevariable Illbruck ME502 TwinAktiv F – „die Unverwechselbare“ – verhindert mit ihrer patentierten Oberfläche für beidseitige Überputzbarkeit und optimale Putzhaftung Mängel beim Einbau. Illbruck ME508 TwinAktiv VV – „die Selbstklebende“ – zeichnet ihre vollflächige, mehrfach korrigierbare Selbstklebung mit geteiltem Folienliner aus. Der integrierte Funktionskanal für höchsten Feuchtetransport garantiert permanent trockene und damit funktionsfähige Fugen (wärme- und schalldämmend).

Den strengen Anforderungen der EnEV 2016 wird das Illbruck Airtight Konzept gerecht. Es sorgt für die mühelose Herstellung absolut luftdichter Fassaden und Dächer samt anspruchsvollen Bauteilübergängen sowie Ecklösungen. Das Kon-

zept umfasst hochwertige, auf die unterschiedlichsten Bausituationen spezialisierte Dampfbremsen, Fassadenfolien, Klebebänder und Kleber.

Umfassender Service

Das Tremco Illbruck-Portfolio wäre nicht vollständig ohne umfassenden Service: von der einfachen Frage, welches Produkt für welche Bausituation geeignet ist, bis zum Planungsteam „Bauanschluss“, das kompetent und produktneutral für komplexe Fenster und Fassadenanschlüsse Details entwickelt und Ausschreibungsunterlagen vorbereitet. Planer und Ausführende profitieren von der bauphysikalisch perfekten Detailplanung durch das interdisziplinäre Planungsteam und den „Fenstermontage-Check“, die mängelfreie Montage ist durch abgestimmte Details gesichert. Das Servicespektrum wird darüber hinaus erweitert durch Planungs-Apps, online verfügbare Statik- und Wärmebrücken-Rechner, Schulungen und die Hotline sowie Mustermontagen auf der Baustelle.

➔ www.tremco-illbruck.com



Der patentierte, 100 Prozent isocyanatfreie Hochleistungsschaum ist einfach und sauber zu verarbeiten sowie höchst wirtschaftlich.

Eine Fassadenlösung – viele Gestaltungsvarianten

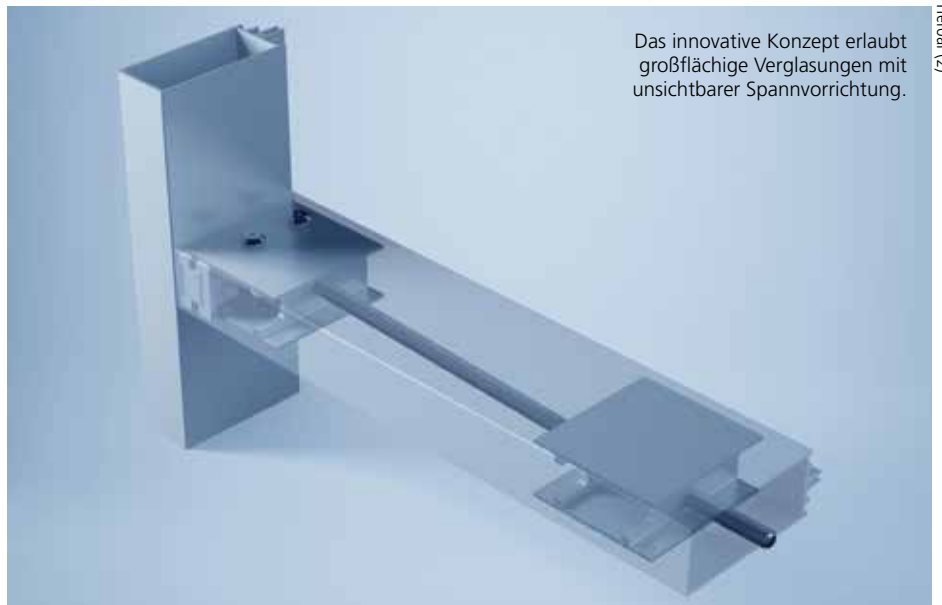
Heroal hat sein Fassadensystem Heroal C 50 weiter entwickelt und neue Möglichkeiten für die Gestaltung geschaffen: Neben weitaus höheren Glaslasten können in das bestehende Fassadensystem nun auch Sonnenschutzlösungen, „schwimmende Fenster“ und Lüftungsklappen integriert werden. Ein neues Werkzeugkonzept unterstützt die Verarbeiter bestmöglich.

Große Fassaden mit möglichst viel Lichteinfall und schmalen Konstruktionen bei gleichzeitig guter Statik – diese Anforderungen kennt jeder Metallbauer und sind oft Ansprüche der Architekten und Investoren. Die Lösung: Heroal PS – das Riegel-Spann-System. Eine unsichtbare Spannvorrichtung, die bei weiterhin 50 Millimeter Ansichtsbreite in der Fassade weitaus höhere Glaslasten sicher abtragen kann. Durch eine erzeugte Vorspannung können Profile stärker belastet werden und die sonst üblichen Stahlverstärkungen oder höheren Ansichtsbreiten bei Fassaden sind überflüssig. Das Riegel-Spann-System wird innerhalb des Profils angeordnet und baut eine Vorspannung auf, die den zu erwartenden Lasten entgegenwirkt und das Profil aussteift. Diese Vorspannung des Profils kann individuell auf die zu erwartenden Nutz- und Gebrauchslasten eingestellt werden. Zusätzlich können durch den Einsatz von Schwerlastträgern nochmals die Glasgewichte erhöht werden – nun können bis zu 800 Kilogramm in einer 50 Millimeter Konstruktion abgetragen werden.

Die Verschmelzung der Fassadenprofile mit den Sonderrahmen der Fenstersysteme erzeugt den Eindruck eines elegant in der Fassadenkonstruktion schwimmenden Fensters.



Die Verschmelzung der Fassadenprofile mit den Sonderrahmen der Fenstersysteme erzeugt den Eindruck eines elegant in der Fassadenkonstruktion schwimmenden Fensters.



Das innovative Konzept erlaubt großflächige Verglasungen mit unsichtbarer Spannvorrichtung.

Heroal (2)

der Fassadenkonstruktion schwimmenden Fensters. Diese Lösung bietet Heroal seinen Verarbeitern für die Fenstersysteme Heroal W 72 und W 72 i.

Eine unauffällige Möglichkeit für frischen Wind in luftigen Höhen ist die Lüftungs-klappe Heroal W 72 VF. Höhen bis zu 3 Meter können umgesetzt werden und das frei von Absturzsicherungen. Bewährte Heroal Technologien wie der umlaufende Dichtungsrahmen wurden in dieses System integriert und schaffen so echten Mehrwert.

Integrierter Sonnenschutz

Der textile Sonnenschutz Heroal VS Z kann dank seines geringen Wickeldurchmessers in die Fassade integriert werden und liegt so im Verborgenen. Erst wenn er benötigt wird, wird das Gebäude effektiv von außen vor Sonne geschützt und das in unterschiedlichen Stofffarben und Lichtdurchlässigkeiten. Von kompletter Abdunkelung bis zu einer leichten Verschattung können die Stoffe gewählt werden – auch frei von PVC. Die farbliche Abstimmung des Fassaden-

systems mit dem Sonnenschutzsystem ist durch die inhouse Beschichtung bei Heroal kein Problem. So lassen sich alle Vorteile der Heroal Pulverbeschichtung optimal nutzen. Selbst in großen Höhen ist dieser Sonnenschutz windstabil – sein Reißverschluss-system an den Seiten sorgt für Halt in den Führungsschienen – auch bei Sturmböen. Neben der schnellen und einfachen Montage ist ein weiterer Vorteil die gute Erreichbarkeit im Reparaturfall.

Neues Werkzeugkonzept

Neben Weiterentwicklungen an dem Fassadensystem selbst haben sich die Entwickler auch Gedanken zu der Verarbeitung und Montage der Fassade Heroal C 50 gemacht. Ein neues Werkzeugkonzept inklusive Stanzen wurde entwickelt. So sind alle wichtigen Bearbeitungen mit Hilfe einer neuen Maschine stanzenbar und für einen höheren Automatisierungsgrad in der manuellen Fertigung gibt es eine Dichtungseinzugs-maschine.

➔ www.heroal.de

Für individuelle Anforderungen der Gebäudeautomation



Die digitale Vernetzung ist all-täglich und begegnet uns überall. Längst ist der Trend der Konnektivität in unserem Zuhause angekommen und ermöglicht damit auch die flexible und mobile Bedienung unserer Gebäudeautomation. Die WLAN-Technik ist faszinierend und hilfreich im Alltag. Einfach und intuitiv öffnen und schließen wir per Smartphone und Tablet Fenster- und Fenstertüren oder bedienen Fensterlüf-

ter oder RWA-Anlagen. Hautau bietet hier nicht nur Qualitätsprodukte, sondern zukunftsorientierte Lösungen für individuelle Anforderungen im Bereich der Gebäudeautomation. Durch die Hautau WLAN-Box wird das Smartphone und Tablet zur zentralen Steuereinheit für integrierte intelligente Hautau Antriebs- und Ventilationslösungen wie Schiebe- und Hebe-Schiebeantriebe, Oberlichtöffner, Kettenantriebe, Ver-

riegelungsantriebe, Rauch- und Wärmeabzugszentralen oder dezentrale Lüfter. Eine App für alle Android und Apple iOS Nutzer ermöglicht die komfortable Bedienung und optionale Konfiguration aller Geräte mit der Hautau Schnittstelle. Bis zu 31 Geräte können über eine WLAN-Box gesteuert werden. Die Einbindung in den hauseigenen WLAN-Router ist gegeben und ermöglicht eine Bedienung aus der Ferne. Die WPA Verschlüsselung (Wi-Fi Protected Access) gewährleistet dabei einen sichereren Betrieb, ohne die Gefahr einer Fremdeinwirkung.

Die Kommandozentrale

Das ConfigTool dient als Bedien- und Konfigurationsoberfläche für das Öffnen und Schließen von Fenstern oder Schiebeelementen und die Einstellung der gewünschten Lüftungsstufe beim Fensterlüfter. Die Einstellung von Netzwerkparametern und das Ändern der Hubgeschwindigkeiten erfolgt ebenfalls durch das ConfigTool und das alles ganz bequem vom

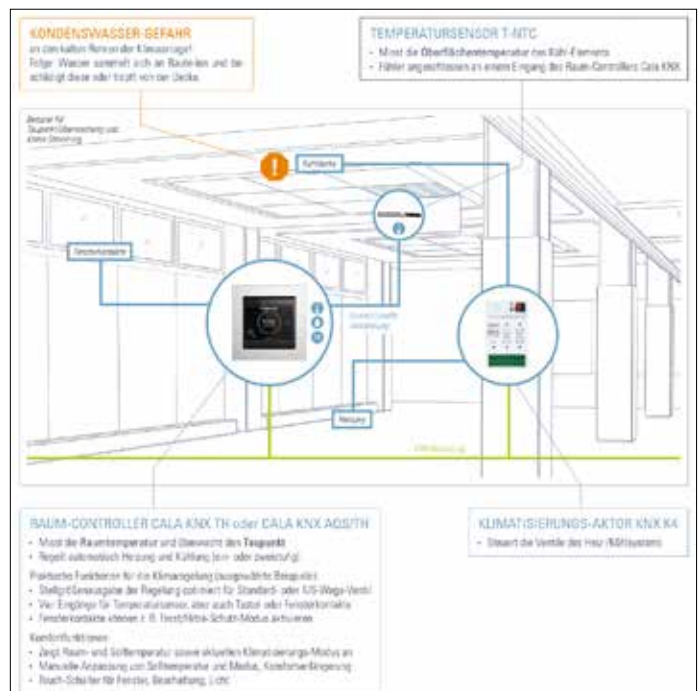
Sofa aus mit Smartphone oder Tablet. Die Software ist kompatibel mit den Betriebssystemen Android und iOS und kann über den Google Play Store sowie den Apple App Store bezogen werden. Die Nutzung ist kostenfrei. Es werden weder Lizenzgebühren erhoben, noch müssen kostenpflichtige „Credits“ erworben werden. Die zugehörige ConfigBox richtet sich an Montage- und Servicefirmen und bietet in Kombination mit dem ConfigTool eine einfache Möglichkeit, um Produkte mit der Hautau Schnittstelle zu parametrieren und zu konfigurieren. Die Verbindung zwischen dem mobilen Endgerät und der ConfigBox erfolgt ebenfalls über eine WLAN-Verbindung. Um die ConfigBox mit den Geräten zu verbinden, sind im Lieferumfang die entsprechenden Kabel und Adapter enthalten. Eine Steckverbindung ermöglicht den einfachen Anschluss. Die Energieversorgung erfolgt über ein beliebiges Steckernetzteil. Damit wird auch das Probefahren der Antriebe ermöglicht. www.hautau.de

Taupunkt-Überwachung

Mit dem Thema Taupunkt-Überwachung beschäftigt sich ein Info-Flyer von Elsner Elektronik. Das Thema rückt oft erst ins Bewusstsein, wenn die Auswirkung sichtbar wird, nämlich Kondenswasser. Dieses entsteht häufig an den Bauteilen von Kühlsystemen, zum Beispiel an kalten Rohren und Flächen. Die Feuchtigkeit der wärmeren Raumluft setzt sich hier ab, wenn sich die Oberflächentemperatur des Kühlsystems (Klimaanlage) und die Taupunkttemperatur des Wasserdampfes in der Luft einander annähern. Wie es sich verhindern lässt, dass es teuer wird, weil Was-

ser von der Decke tropft und die Bausubstanz auf Dauer geschädigt wird, zeigen die Beispiele von Elsner Elektronik. Taupunkt-Überwachung heißt die Lösung, die es ermöglicht, rechtzeitig Gegenmaßnahmen einzuleiten. Durch die smarte Verknüpfung von Elsner Elektronik Sensoren, Raum-Controllern und Aktoren im KNX-System lässt sich dies in jedem Projekt realisieren. www.elsner-elektronik.de

Kondenswasserbildung an Kühlsystemen ist ein verbreitetes Problem.



Elsner Elektronik

Optischer Abschluss mit Mehrwert

Mit einer neuen Lamellenführung für Raffstores beseitigt Schüt-Duis eine energetische und bautechnische Schwachstelle bei Vorsatzschalen mit integriertem Raffstore.

Die üblicherweise verwendeten Führungsschienen schließen die Laibungsöffnungen zur Dämmebene nicht ab. Die Folgen sind energetische Verluste sowie die Gefahr eines Wassereintrags in die Dämmebene. Deshalb bietet Schüt-Duis für die Raffstores hohlschichtschließende Führungsprofile an. Diese sitzen flächig auf dem Fenster- oder Türrahmen auf und schließen über ein Kompriband formschlüssig mit der Vorsatzschale ab. Die Hohlschicht als Wärmebrücke fällt damit weg. Das

gesamte Raffstorelement kann als „Block“ eingesetzt werden, eine Variante, die sich besonders für Klinkerbauten eignet. In der Farbgebung des Fensters gehalten wird ein optisch ansprechender Übergang zwischen Fenster und Blendmauerwerk gebildet. Zusätzlich zur erhöhten Luftdichte in der Bauteilfuge, verbessert auch der Eigendämmwert des Profils selbst die energetische Gesamtbilanz. Auch die Dichtigkeit gegen Schlagregen ist erheblich verbessert. Schwerwiegende Bauschäden durch in die Dämmebene eintretendes Wasser werden so wirkungsvoll unterbunden.

➔ www.schuet-duis.de



Schüt-Duis

Mit einem neuen hohlraumschließenden Führungsprofil wird die Fuge zwischen Fensterrahmen und Vorsatzschale optisch geschlossen. Gleichzeitig werden der Wärmeschutz und die Schlagregendichtheit verbessert.

aliplast[®]

aluminium systems

TERRASSENDACH



Exklusives und einzigartiges Überdachungssystem von **Aliplast** mit außenliegender oder innenliegender Statik

ERFÜLLT
EN 1090-3
NORMEN

- schnelle Lieferzeit
- eine Vielzahl von Farben
- schnelle Fertigung und Montage
- für Glas- und PVC-Eindeckung geeignet
- Profile mit hervorragender Statik
- alles unter einem Dach:
Extrusion – Beschichtung – Transport
- Beschichtung in mediterraner Qualität (ähnlich voranodisiert)
- 15 Jahre Garantie auf die Beschichtung

Aliplast Aluminium Systems
Waaslandlaan 15 | 9160 Lokeren | Belgien
www.aliplast.com
Member of Corials Group

Ansprechpartner: Jan Meyer
jan.meyer@aliplast.com

Barrierefrei im Standard

Mit der Markteinführung der „PremiDoor 76“ hat die Profine Gruppe ihr Angebot bei Hebe-Schiebetürsystemen um eine Variante mit barrierefreiem Schwellensystem in der Standardausstattung erweitert.

Mit einem U_f -Wert von 1,4 W/(m²K) weist sie eine für Hebe-Schiebetüren hervorragende Wärmedämmung auf und ist dank ihrer geringen Bautiefe von 76 Millimetern ideal für Renovierungen geeignet.

Dank einer stabilen durchgängigen Fünfkammer-Konstruktion kann das System dennoch Verglasungen bis 50 Millimeter aufnehmen und bietet die statischen Voraussetzungen, Elemente bis zu einer Höhe von 2,6 Metern zu fertigen.

Schmale Ansichtsbreiten – 65 Millimeter bei der Zarge, 100 Millimeter beim Flügel und 103 Millimeter am Mittelverschluss – sorgen für einen hohen Lichteinfall. Eine sehr schlank anmutende Linienführung verstärkt den eleganten Charakter.

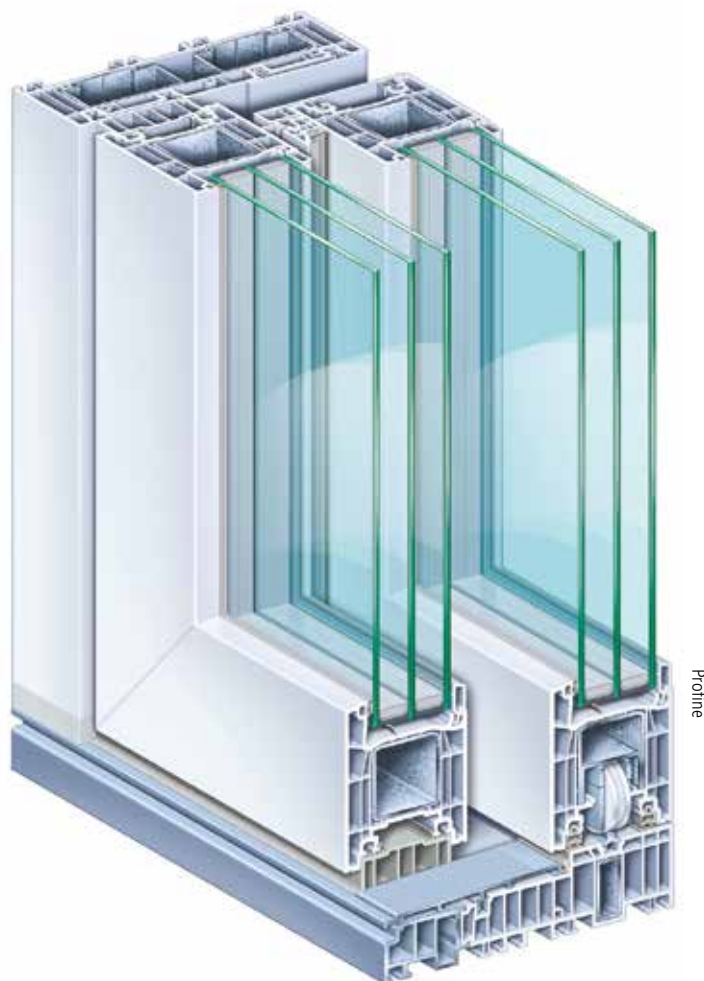
Neben der klassischen Variante ermöglicht der Einsatz des

„lux Design“-Flügels mit seiner besonders schmalen Ansichtsbreite von 40 Millimetern noch größere Glasflächen und höhere solare Zugewinne.

Premiumqualität beweist die „PremiDoor 76“ auch durch hohen Bedienungskomfort, eine sichere Funktion sowie einen angenehm leisen und leichten Lauf der Schiebeflügel. Abgerundet werden die Vorteile des flächenbündigen Systems durch die optionale Kombinierbarkeit mit Upgrade-Technologien wie „AluClip“ sowie die große Gestaltungsfreiheit bei Dekorfolien in Holz-, Uni- und Metallicfarben.

Im Zuge der Umstellung auf die neue 76 Millimeter System-Plattform ist die „PremiDoor 76“ das Nachfolgesystem der Hebe-Schiebetür „PremiDoor 70“. Darüber hinaus bietet Profine für dieses wachsende Premiumsegment die „PremiDoor 88“ an – eine Hebe-Schiebetür mit 88 Millimeter Bautiefe und einem hervorragenden Wärmedämmwert von $U_f = 1,2 - 1,3$ W/(m²K).

➔ www.profine-group.com



Profine

Schmale Ansichtsbreiten sorgen für einen hohen Lichteinfall und eine sehr schlank anmutende Linienführung verstärkt den eleganten Charakter.

Medienkoppler als Schnittstelle zwischen Draht und Funk

Mit dem neuen Medienkoppler KNX RF LC-TP von Elsner Elektronik können bestehende oder neu installierte KNX TP-Systeme mit dem KNX-Funk-Standard KNX RF ergänzt werden.

Der Medienkoppler ist die Schnittstelle zwischen Draht und Funk und ermöglicht den bidirektionalen Datenaustausch zwischen drahtgebundenen (KNX TP) und drahtlosen (KNX RF) KNX-Geräten. Er leitet die über Funk oder Draht empfangenen Telegramme weiter und zeigt Adressierung, Buslast und Telegrammfluss zwischen Quell- und Zieladressen an. Durch sein Maß von 55 x 55 Millimeter passt er in handelsübliche Rahmen.

Anwendung findet der Medienkoppler beispielsweise dann, wenn Gebäude nachgerüstet werden sollen, die bereits installierte KNX-Leitung jedoch nicht in alle Bereiche führt. Oder wenn wegen des fertigen Innenausbaus ein Aufreißen der Wände nicht mehr möglich ist. Geräte, die den Funk-Standard KNX RF nutzen, werden über den Medienkoppler in den KNX TP-Bus integriert. So können dann ohne große Umbaumaßnahmen zusätzliche Funk-Aktoren und Funk-Fernbediengeräte über KNX gesteuert werden, zum Beispiel Fenster-Beschattungen oder eine elektrisch bedienbare Beamer-Leinwand.

➔ www.elsner-elektronik.de



Elsner

Anwendung findet der Medienkoppler beispielsweise dann, wenn Gebäude nachgerüstet werden sollen, die bereits installierte KNX-Leitung jedoch nicht in alle Bereiche führt.

Zertifizierter Schutz gegen Hagelstürme

Gewitter werden heftiger, Herbst- und Winterstürme stärker, Hagel und Starkregen nehmen deutlich zu. Die Wetterkapriolen treten heute etwa dreimal häufiger auf als noch in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts. Auch Hagelstürme waren einmal eine eher seltene Wetzerscheinung. Die Folgen sind dramatisch: Glasscheiben, Dachziegel und Solaranlagen gehen zu Bruch und sogar Menschen kommen zu Schaden.

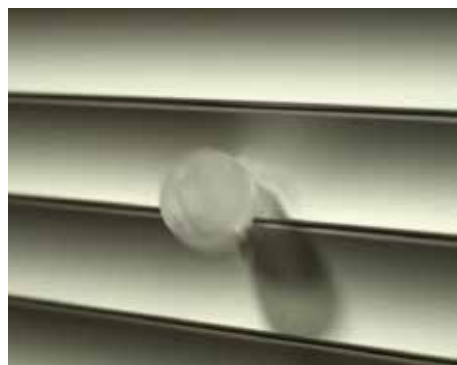
Betroffen sind von Hagelschlägen aber nicht nur die Dachpartien, sondern auch die Seitenwände mit ihren zahlreichen großen Fensterflächen und natürlich die Rollläden. Der Schwarzwälder Hersteller Schanz verwendet für seine hochwertigen Rollläden „Studio Star“ und „Wiga Star“ ausschließlich stranggepresstes Aluminium und hat seine Rollladensysteme nun beim renommierten Linzer Institut für Brandschutztechnik und Sicherheitsforschung (IBS) auf die Auswirkungen von Hagelschlag testen lassen. Dabei wurden pneumatisch beschleunigte Eiskugeln mit einer Hagelsimulationsmaschine auf die Rollläden abgefeuert. Die Eiskugeln werden im Labor hergestellt und haben einen Durchmesser zwischen 10 und 50 Millimetern, was den Hagelwiderstandsklassen HW1 bis HW5 entspricht. Hält der Rollladen also etwa dem Aufprall einer 3,6 Gramm schweren Eiskugel mit 70 Stundenkilometern stand, ist die Hagelwiderstandsklasse HW2 erreicht.

Aber neben der Hagelgröße und der Aufprallgeschwindigkeit spielt auch der Auftreffwinkel eine große Rolle. Schanz ließ deshalb den Schrägrollladen „Studio Star“ in einem Winkel von 45 Grad und die Wintergartenbeschattung „Wiga Star“ im 90-Grad-Winkel beschießen – die Eiskugeln prallten also im letzteren Fall senkrecht mit



Schanz (2)

Betroffen sind von Hagelschlägen nicht nur die Dachpartien, sondern auch die Seitenwände mit ihren zahlreichen großen Fensterflächen und natürlich die Rollläden.



Bei dem Test wurden pneumatisch beschleunigte Eiskugeln mit einer Hagelsimulationsmaschine auf die Rollläden abgefeuert.

sehr hoher Geschwindigkeit auf das Produkt auf. Resultat: Bis zur Hagelwiderstandsklasse HW 3 blieben beim Rollladen „Studio Star“ sowohl die Mechanik, als auch das Aussehen und die Lichtabschirmung der Aluminium-Rollläden völlig unversehrt. Der Schrägrollladen wurde deshalb mit der Hagelwiderstandsklasse HW 3 zertifiziert. „Wiga Star“ erhielt trotz der deutlich erschwerten Bedingungen die Zertifizierung für HW 2. Einzelne Lamellen wiesen nach dem Beschuss nur kleine Dellen auf. Da sich diese aber problemlos austauschen lassen, hielt sich der Schaden in Grenzen. Selbst wenn hühnereigroße Hagelkörner auf den

Rollläden prallen, bleibt das Fensterglas dahinter völlig unversehrt.

Die Rollläden von Schanz sind Alleskönner – sie schützen vor Sonne, Hitze, Lärm, Insekten, neugierigen Blicken und helfen sogar beim Abwehren von Einbrüchen. Als Schallschutz sorgen sie zusätzlich für einen ruhigen Schlaf und schützen die Fenster vor Verwitterung und Winddruck. Und selbst bei extremen Wetterbedingungen steckt ein solches Produkt die hohe Belastung weg.

➔ www.rollladen.de

Viel Neues rund um Sonnen- und Wetterschutz

Hersteller Weinor präsentiert im Frühjahr 2017 eine Fülle von neuen Produkten. Dazu gehört die windstabile und regenfeste Pergola-Markise Plaza Viva. Außerdem ganz frisch auf dem Markt: die Red Dot-prämierte Glas-Schiebewand w17 easy, die aufgesetzte Wintergartenmarkise WGM Top, das Heizsystem Tempura Quadra sowie der Pfosten 115 für das Terrassendach Terrazza.

Viele Terrassennutzer wünschen sich für Ihren Außenbereich nicht nur reinen Sonnenschutz, sondern möchten auch bei kurzen Regenschauern das Draußensein genießen, ohne nass zu werden. Diesem Bedürfnis kommt Weinor nun mit Plaza Viva nach. Die neue Pergola-Markise überzeugt durch viele technische Neuerungen, die dem Endkunden einen klaren Nutzen bringen und die Montage vereinfachen.

Cleverer Regenschutz durch dreiteiliges System

Damit das Regenwasser zuverlässig abläuft, ist eine Mindestneigung der Markise erforderlich. Bei Plaza Viva wird der zuverlässige Regenablauf bereits ab 4 Grad Neigung erreicht – und durch die zusätzliche Absenkung des Teleskoppfostens. Mit einer Kurbel lässt er sich nach unten bewegen, so dass die notwendige Neigung entsteht. Damit die Anlage bei der Abwärtsbewegung entlastet wird und in sich stabil bleibt, ist die Wandkonsole lose gelagert. Den gleichen Effekt bringt ein Ausgleichgelenk am Pfosten im Übergang zum Transportprofil. Beides stellt sicher, dass sich die gesamte Markise der Neigung optimal anpasst.

Zuverlässiges Spannsystem, Windstabilität und schnelle Montage

Für das bewährte Weinor-Spannsystem gibt es jetzt ein neues Seil. Durch seine flache Bauweise springt es nicht aus der Führung und wickelt dadurch äußerst geräuscharm auf. Die Windstabilität der Plaza Viva bis Windstärke 6 wird durch ein neues massives Transportprofil hergestellt. Ein Statikprofil ist nicht notwendig und die Montage beschleunigt sich. Vereinfacht wird der Einbau auch durch eine Serviceöffnung in der Kassette. Sie bietet einfachen Zugang zu Motor und Steuerung, die jetzt wesentlich schneller in angeschlossen werden können.



Die neue Pergola-Markise bietet zuverlässigen Wetterschutz.

Weinor (3)

Attraktive Optionen

Plaza Viva gibt es jetzt auch als OptiStretch-Ausführung. Dabei wird das Tuch fest im Transportprofil geführt. Das bewirkt höhere Windstabilität und mehr Regenschutz. Außerdem wird der Tuchdurchhang reduziert und es gibt keine seitlich hängenden Kanten. Die optionale LED-Beleuchtung ist unauffällig in die Kassette integriert und sorgt für angenehm warmweißes Licht. Plaza Viva lässt sich zudem mit einem kurbelbetriebenen Volant Plus ausstatten, der

auch bei tiefstehender Sonne von vorne zuverlässigen Sicht- und Blendschutz ermöglicht.

Makellose Optik

Plaza Viva ist so konstruiert, dass von außen fast keine Verschraubungen zu sehen sind. Dadurch wirkt das Markisen-Design schlank, modern und elegant. Über 150 Tuchvarianten und mehr als 200 Gestellfarben geben dem Terrassennutzer die Möglichkeit, die Markise nach seinem indivi-



Der neue eckige Pfosten mit variablem Wasseraustritt fügt sich formschön in das Gesamtbild der Fassade ein.

duellen Geschmack und passend zu seiner Hausfassade zu gestalten.

Anspruchsvolle Endnutzer-Kommunikation

Weinor unterstützt seine Fachpartner mit einem professionellen Verkaufsförderungs-Paket. Im Mittelpunkt der Endnutzer-Kommunikation steht die selbsterklärende Bildwelt, mit der die drei Nutzendimensionen der Plaza Viva als Sonnen-, Wind- und Regenschutz verdeutlicht werden. Sie ziehen sich konsequent durch die zahlreichen Werbemittel wie Poster, Broschüre, POS-Präsentier oder Florpost. Die emotionale Ansprache trägt wesentlich dazu bei, potenzielle Kunden für die Pergola-Markise zu begeistern.

Glas-Schiebewand

Die Glas-Schiebewand w17 easy ist gerade erst auf dem Markt, schon hat sie einen der begehrtesten Designpreise erhalten, den Red Dot-Award 2017. w17 easy eignet sich als Unterbau für fast alle Arten von Überdachungen und überzeugt durch eine einfache Montage, leichte Reinigung und komfortable Bedienung. Eines ihrer Highlights ist das Soft-Closing-System. Es sorgt dafür, dass sich auch große Glasflügel besonders leise und leicht bewegen lassen, ohne großen Kraftaufwand. Das System kann durch eine Einzugs- und eine Park-Option ergänzt werden. Mit der Einzugs-Option wird das Glaselement, ähnlich wie bei einer Küchen-

schublade, unterstützt geschlossen. Dieses leichte Ziehen vereinfacht den Schließvorgang. Um das vollständige Öffnen der Glaselemente zu erleichtern, hat weinor die Park-Option entwickelt. Sie bremst den Öffnungsvorgang ab und fixiert den Glasflügel sicher in der Endposition.

Aufgesetzte Wintergartenmarkise

Die schlanke, optisch moderne WGM Top ersetzt künftig die bisherigen Modelle WGM 1030 und 2030 und wurde technisch und optisch weiterentwickelt. Geblieben ist das bewährte Spannsystem mit Flaschenzug-Technik. Nun wurde es durch ein geräuscharmes Flachseil ergänzt. Es wickelt nicht nur leise auf, sondern verhindert durch seine Form das häufig mit einem lauten Knall ver-

bundene Springen eines runden Seils. Egal ob Warm- oder Kaltwintergarten, Terrassendach aus Holz oder Aluminium – die neue Wintergartenmarkise von Weinor ist universell einsetzbar.

Moderne Optik, integrierte Technik

Mit dem eckigen Pfosten 115 erweitert Weinor sein Produktportfolio rund um das Terrassendach Terrasse mit einer cleveren Variante. Modernes Design und schraubenlose Optik geben dem Pfosten 115 ein hochwertiges Erscheinungsbild. Das integrierte Fallrohr mit variablem Wasseraustritt ist von außen nicht sichtbar im Pfosteninneren verlegt und kann je nach Bedarf individuell in der Höhe angepasst werden. Die eckige Form sorgt für einen problemlosen Anbau von Unterbauelementen aus Glas. Damit lässt sich das Terrassendach zur Glas-oase erweitern.

Kompakte, eckige Formensprache

Das neue Weinor-Heizsystem Tempura Quadra überzeugt neben seiner modernen rechtwinkligen Optik durch einen cleveren Montagesockel mit integriertem Funkempfänger. Der kleine Wärmespender lässt sich überall problemlos montieren und bietet Fachbetrieben ein attraktives Zusatzgeschäft. Weiteres Highlights: eine neue, blendarme Röhre. Außerdem lässt sich Tempura Quadra überall auf der Terrasse flexibel anbringen.



Das kompakte Heizsystem überzeugt optisch durch sein modernes rechtwinkliges Design.

www.weinor.de

Neues Rolladensystem aus Aluminium

Das Unternehmen Aluprof, einer der führenden Entwickler von Aluminiumsystemen, hat sein Produktangebot durch neue Textil-Rolladensysteme erweitert. Damit kommt man den hohen Nachfragen der eigenen Kunden nach effektiven und effizienten Lösungen entgegen. Aluprof bietet dabei drei unterschiedliche Systeme an. Die Textil-Rolladensysteme Srt Space, Srt Flat und Srt Free, verbinden Funktionalität mit Ästhetik und sind in erster Linie Montagelösungen für Nutzer, die eine schnelle, zuverlässige und nicht-invasive Installation wünschen.

Textil-Rolläden werden vermehrt zu beliebten Lösungen nicht nur in öffentlichen Gebäuden, sondern auch im privaten Haushalt. Aufgrund ihrer praktischen Anbringung und ihres eigenen Charakters ersetzen sie immer häufiger traditionelle Gardinen oder Vorhänge. „Unsere neuen Textil-Rolladensysteme zeichnen sich durch Schlichtheit und Eleganz aus, die Konstruktion sowie die sorgfältig ausgearbeiteten Details sorgen für ein modernes Design“, sagt Bożena Ryszka, Marketing und PR Managerin von Aluprof. „Dank der sorgfältig ausgewählten Textilien bilden sie einen effektiven Schutz des Innenraumes vor eindringender Sonneneinstrahlung und fremden Blicken, bilden zugleich aber auch ein stilvolles Dekorationselement, das dem Innenraum einen einzigartigen Charakter verleiht.“

Das Textil-Rolladensystem Srt Space wird aus stranggepresstem Aluminium hergestellt und ist mit einem Klips-Anpassungsprofil ausgestattet, das eine invasionsfreie Montage und Demontage erlaubt. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, die Kasten-Seitenteile direkt an die Fensterfläche mit Schafschrauben zu montieren. Die Alumi-



Aluprof S.A. (2)

Dieses Textil-Rolladensystem wird aus stranggepresstem Aluminium hergestellt.

ni-um-Führungsschienen in C-Form, die auf der Rahmenoberfläche angebracht werden, sind das charakteristische Element des Systems.

Eine schmale, stromlinienförmige Kassette aus stranggepresstem Aluminium zeichnet das Textil-Rolladensystem Srt Flat von Aluprof aus. Diese Form ermöglicht ein weiteres Öffnen der Fenster mit dem auf dem Rahmen montierten Rollladen. Die Kassette kann, durch die entwickelte Flosse, entweder geklebt oder direkt auf den Fensterrahmen mit Schrauben montiert werden. Die flachen Aluminium-Führungsschienen, die auf die Fensterleisten geklebt werden, passen sich stilvoll an die Fensterkonstruktion an und lassen die Rollladenkonstruktion nahezu unsichtbar wirken.

Das einfachste System unter den neuen Rolllä-

den ist das Srt Free. Das System ohne Kasten sorgt für Platzeinsparung und ermöglicht, durch die speziell entwickelten invasionsfreien Griffe, eine Montage direkt auf dem Fensterflügel. Das System verwendet eine Fadenführung, die anders als bei anderen Produkten dieser Art unter dem Stoff zu finden ist. Diese sorgt für Absicherung des Fadens vor dem Aufhängen beim Fensteröffnen und gleichzeitig vor möglicher Beschädigung. Die innovative Lösung für die Fadenspannung ist mit einem selbstbremsenden Mechanismus ausgestattet. Der spezielle Spannmechanismus verringert das Risiko von gefährlichen Schlingen, welche eventuell eine Gefährdung für Kinder darstellen könnten.

Ein integrierter selbstbremsender Mechanismus mit Kettensystem gestattet bei allen Systemen das Anhalten des Rollladens auf gewünschter Höhe. Die Systeme können auch mit den speziellen Textilien „Tag&Nacht“ (Srt D&N) verwendet werden, die ähnlich wie bei Fassadenjalousien die eindringende Sonnenstrahlung fließend regulieren.



Eine schmale, stromlinienförmige Kassette aus stranggepresstem Aluminium zeichnet dieses Textil-Rolladensystem aus.



Beste Qualität
made in Germany



WGM Top

Die aufgesetzte Wintergarten-Markise

NEU!

Technische Änderungen vorbehalten. Drucktechnisch bedingt sind Farbabweichungen möglich.

Mit weinor stark im Markt!
Jetzt weinor Fachpartner werden!

 0221 59 709-555
 order@weinor.de
 weinor.de



Super drauf!

Verlässliche Technik, hohe Windstabilität, elegante Optik, Nachrüstbarkeit und passend für fast alle Wintergärten und Terrassendächer – das sind die unschlagbaren Vorteile der WGM Top.

- schlankes Design mit nahezu schraubenloser Optik
- Spannsystem mit neuem geräuscharmen und reißfesten Flachseil
- OptiStretch-Version mit rundum geschlossenem Tuch
- Ausfallprofil separat lieferbar für leichtere Montage

Mehr erfahren unter: weinor.de/wgmtop



Markisen Terrassendächer Glasoasen®

NEU!



Beste Qualität
made in Germany



w17 easy

Die Glas-Schiebewand

Ausgezeichnet mit:



reddot award 2017
winner

Mit weinor stark im Markt!
Jetzt weinor Fachpartner werden!

 0221 59 709-555
 order@weinor.de
 weinor.de



Glasklare Vorteile

Mit der Glas-Schiebewand w17 easy bieten Sie Ihren Kunden zuverlässigen Schutz vor Wind und Wetter, maximale Transparenz, einfache Handhabung sowie leichte Pflege. Und Sie profitieren von einer einfachen Montage.

- Soft-Closing-System für leises und leichtes Bewegen der Glasflügel
- Optionale Einzugs- und Park-Option
- Einfache Pflege durch cleveres CleanCase®
- Hochwertige Griff- und Schließvarianten
- Barrierefreie Bodenschienen
- Auch für Innenräume geeignet
- Montagefreundliche Anschlussprofile für die Bodenschienen

Mehr erfahren unter: weinor.de/w17easy

weinor

Markisen Terrassendächer Glasoasen®

Zwei-in-Eins-Lösung für Balkone

Balkone erweitern die Wohnfläche nach außen und bieten attraktiven Platz im Freien. Besonders begehrt sind sie in innerstädtischen Gebieten. Doch bei schlechten Witterungsverhältnissen und in den Wintermonaten bleiben Balkone häufig ungenutzt. Balco bietet daher Balkonsysteme mit Verglasungen an, die eine ganzjährige Nutzung zulassen.

Das Twin-Fenster ermöglicht sowohl im geöffneten als auch im geschlossenen Zustand zusätzliche Wohnfläche mit hoher Aufenthaltsqualität. Je nach Witterung lassen sich die Fensterelemente öffnen oder schließen. Dabei vereint Balco Twin gleich zwei Systeme in Einem: Die gerahmten Fensterelemente lassen sich öffnen wie ein Schiebefenster und einklappen wie ein Faltenfenster. Das Verglasungssystem eignet sich gleichermaßen für den Neubau und die Modernisierung.

Flexibilität und leichte Bedienbarkeit

Twin-Fenster lassen sich nicht nur in ihrer Position verschieben, sondern auch individuell einklappen und vollständig öffnen. Um ein Fenster zur Seite zu schieben reicht es aus, den Rahmen leicht festzuhalten. Jedes Fensterelement verfügt über eine eigene Laufspur und lässt sich dadurch frei positionieren. Ferner sind die Verglasungen an jeder beliebigen Position auf der Laufschiene um 90 Grad nach innen ein-



Das Zwei in Eins-System ermöglicht die Funktion als Schiebefenster. Die einzelnen Laufspuren unterstützen dabei gekonnt die Bedienbarkeit.



Balco (2)

Das Verglasungssystem aus pulverbeschichtetem Aluminium und Glas zeichnet sich durch hohe Flexibilität, einfache Handhabung und elegantes Design aus.

schwenkbar. Die Betätigung erfolgt durch das Ausklappen eines Handgriffs und dem leichten Anheben des Fensters. Sind die Elemente als Paket zur Seite geschoben, öffnet sich der Balkon vollständig zum Außenraum. Diese Funktion gewährt dem Bewohner nicht nur einen uneingeschränkten Ausblick, sie erleichtert auch die Reinigung.

Sicher und gut geschützt

Alle Verglasungssysteme von Balco bestehen aus einer vorgefertigten Grundkonstruktion aus Aluminium. Je nach Anforderung sind verschiedene Arten von Dächern, Balkonplatten, Entwässerungssystemen, Fronten und Verglasungen frei dazu wählbar. Die Twin-Balkonverglasung verfügt im unteren Bereich über eine feste Brüstung. Das Brüstungsmaterial wird an die Stirnseite der Balkonplatte gesetzt, so dass der Balkon rund zehn Zentimeter tiefer wird. Für die Verkleidung kommen verschiedene hochwertige Materialien – wie zum Beispiel Glas oder HPL – in Frage. Die über der Brüstung liegenden Schiebeelemente sind mit Bürsten-

dichtungen ausgestattet, die das Innere des Balkons im geschlossenen Zustand vor dem Eindringen von Schnee oder Regen zuverlässig schützen. Zugleich verhindern die Dichtungen unangenehme Zuglufterscheinungen.

Optisch ansprechend kombiniert

Die Twin-Lösung zeichnet sich darüber hinaus durch ihr elegantes Design aus. Das Verglasungssystem aus pulverbeschichtetem Aluminium und Glas unterstreicht nicht nur zeitgemäße Fassadenkonzepte im Neubau – es trägt ebenso zur optischen Aufwertung von Fassaden im Bestand bei. Schmale Profile und Ansichtsbreiten sorgen dabei für einen verbesserten Tageslichteinfall und größtmögliche Transparenz. Charakteristisch für alle Fronten von Balco sind zudem abgerundete Profile und der Verzicht auf unnötige Blechbeschläge, Blindnieten oder Dichtungen. Damit bleibt der elegante Charakter des Balkonsystems erhalten.

➔ www.balco.de

Langlebiger Wind- und Wetterschutz



Aliplast Überdachungssystem mit sowohl außenliegender oder als auch innenliegender Statik in einem System.

Es bietet verschiedene Dachmodelle wie zum Beispiel das Walmdach mit variablen außen liegenden Dachträgerprofilen, das Satteldach für Carports oder ein Dach mit Kehlrinne. Gebaut als Dach mit Dachüberstand, bei dem in der Frontansicht nur das Glas zu sehen ist, macht es besonders filigran. Die Regenrinne liegt zurückversetzt und ist somit fast nicht sichtbar. Besonders interessant sind die statischen Möglichkeiten des TD. So sind Spannweiten zwischen zwei Stützen und Dachträgertiefen bis zu sechs Metern realisierbar. Das spricht für die Großzügigkeit und Transparenz dieses Daches. Dachneigungen zwischen 5 Grad und 25 Grad sind möglich. Durch die im Zubehör verfügbaren Klemmleisten kann eine Beleuchtung problemlos angebracht werden. Ein Sonnenschutz ist jederzeit auf den seitlichen Dachträgern montierbar.

Mit dem System können unterschiedlichste Dachvarianten ausgeführt werden.

Wer möchte nicht die Zeit draußen verlängern? Trotz einer leichten Brise oder Nieselregens den Garten genießen – der Schutz eines Terrassendachs oder eines Sommergartens macht es möglich. Auch die Abende werden mit einem Terrassendach oder einem Sommergarten heimeliger.

Eine Terrassenüberdachung mit passenden Seitenwänden je nach Anforderung macht die Terrasse im Handumdrehen zu einem Sommergarten, den man bei fast jedem Wetter nutzen kann.

Aliplast Belgien bietet ein durchdachtes und aufbauendes System an Aluminiumprofilen

für Terrassendächer und Sommergärten unterschiedlichster Ansprüche. Die Aluminiumprofile sind in einer breiten Farbpalette und mit einer 25-jährigen Beschichtungsgarantie in Qualicoat-Qualität, d.h. mit einer besonders umweltresistenten Bearbeitung, erhältlich. Die Qualität des Materials und die hochwertige Verarbeitung bieten höchsten Komfort und maximale Sicherheit.

Gläsernes Dach – maximale Transparenz

Das System Terrassendach TD ist für den deutschen Markt ein exklusives und einzigartiges

System. Es bietet verschiedene Dachmodelle wie zum Beispiel das Walmdach mit variablen außen liegenden Dachträgerprofilen, das Satteldach für Carports oder ein Dach mit Kehlrinne. Gebaut als Dach mit Dachüberstand, bei dem in der Frontansicht nur das Glas zu sehen ist, macht es besonders filigran. Die Regenrinne liegt zurückversetzt und ist somit fast nicht sichtbar. Besonders interessant sind die statischen Möglichkeiten des TD. So sind Spannweiten zwischen zwei Stützen und Dachträgertiefen bis zu sechs Metern realisierbar. Das spricht für die Großzügigkeit und Transparenz dieses Daches. Dachneigungen zwischen 5 Grad und 25 Grad sind möglich. Durch die im Zubehör verfügbaren Klemmleisten kann eine Beleuchtung problemlos angebracht werden. Ein Sonnenschutz ist jederzeit auf den seitlichen Dachträgern montierbar.

Minimalistisches Design – optimaler Lichteinfall

Soll das Terrassendach durch den zusätzlichen Anbau von Seitenelementen noch mehr vor Wind und Wetter schützen oder sogar zum vollwertigen Sommergarten ausgebaut werden, bietet sich das System Indus mit seinen filigranen Fenstern und Türen an. Das thermisch getrennte Aluminium-Profilsystem erlaubt geringe Bautiefen von 51 Millimetern mit einem hervorragenden Wärmedurchgangskoeffizienten zu kombinieren. Ein- und zweiflügelige Türen, Dreh- sowie Drehkippenfenster 1- bis 2-flügelig sind möglich.

Leichte Schiebefenster und -türen

Das System Infinity ist ein thermisch getrenntes Profilsystem für leichte Schiebefenster und -türen für ein maximales Flügelgewicht von 150 Kilogramm. Es eignet sich für Innen- und Außenanwendungen mit einer geringen Anforderung an die Wärmedämmung, wie z. B. Sommergärten und Terrassendächer oder bei Renovierungen.

➔ www.aliplast.be

Atmosphärische Beleuchtung

Der Trend zum Leben im Freien ist ungebrochen, die Übergänge vom Wohnzimmer in den Garten werden immer fließender. Darum erfreuen sich lichtdurchflutete Sommergärten aus Glas und Aluminium zunehmender Beliebtheit. Mit einer stimmungsvollen Terrassenbeleuchtung lassen sich laue Sommerabende bis tief in die Nacht hinein genießen.

Starterpaket

Als verkaufsfördernde Maßnahme bietet Leiner seinen

Fachpartnern darum zum Terrassenglasssystem Area Exklusiv das Area LED-Starterpaket gratis mit dazu. Mit der atmosphärischen Terrassen-Beleuchtung lässt sich die Lichtstimmung auf der Terrasse stufenlos dimmen. Wer es gerne noch heller mag, kann einfach mit weiteren LED-Elementen nachrüsten. Flankierend stellt Leiner seinen Fachpartnern aufmerksamkeitsstarkes Aktionsmaterial zur Verfügung. Mit Area und Area Led zeigt Leiner eindrucksvoll, wie ein geradliniges Dachsystem zur ästhetischen Aufwertung eines



Mit der atmosphärischen Terrassen-Beleuchtung lässt sich die Lichtstimmung stufenlos regeln.

Leiner

Eigenheimes beitragen und gleichzeitig die Nutzungsdauer der Terrasse um ein Vielfaches verlängern kann. Area passt mit seiner Geradlinigkeit gut zu moderner Architektur, harmonisiert durch seine Zeitlosigkeit aber auch mit bestehenden Bauformen.

Bis ins Detail

Das Terrassenglassystem ist in zwei Ausführungen erhältlich – dem puristischen Area Exclusiv und dem zeitlosen Area Classic. Sie unterscheiden sich durch Optik und Funktionalität. Die

puristische Ausführung verzichtet zugunsten des formschlüssigen Gestaltungskonzeptes auf einen Dachüberstand und punktet mit einer unsichtbar integrierten Regenrinne.

Die klassische Variante bietet mit Dachüberstand und optional vorhängbarer Regenrinne ein Plus an Wetterschutz. Auch hier steht die Ästhetik im Vordergrund: Dachträger und Fallrohr fügen sich mit ihrer kubischen Silhouette passgenau in das architektonische Design ein. Auf Wunsch gibt es das klassische Modell auch mit Regenablaufkette.

Die leichtgängigen Schiebeelemente Area Slide ermöglichen die Öffnung des Sommergartens mit nur einem Handgriff. Die rahmenlosen Glaselemente bieten ein Maximum an Transparenz und eröffnen einen unverstellten Ausblick in die umgebende Landschaft.

Zusätzlich sorgt die solide seitliche Festverglasung Area Fix für ein Plus an Komfort, indem sie die Terrasse vor schräg einfallendem Regen und Seitenwind schützt. So lässt sich der Platz unter dem Terrassendach zuverlässig gegen Zugluft abschirmen. Für eine Optik wie aus einem

Guss sind alle technischen Komponenten verborgen angebracht. Elegante Abdeckprofile machen Schrauben, Muttern oder Montagenuten unsichtbar. Um Frostschäden zuverlässig zu abzuwenden, verfügt das Area Terrassenglassystem über eine Notentwässerung.

Farbwünschen sind keine Grenzen gesetzt. Area ist in zahlreichen edlen Strukturfarben ohne Mehrpreis erhältlich, optional kann aber auch jede bestehende RAL-Farbe bestellt werden.

➔ www.leiner.de

Vielfältiges Angebot an Formen ist heute gefragt

Lange Zeit waren vorwiegend runde Formen in der Welt des Einrichtens und Gestaltens angesagt. Doch nun scheint gleichermaßen das Eckige wieder beliebt zu sein. Auch die Markisenwelt greift diesen Trend auf und so bietet der Hersteller Markilux gleich mehrere Modelle zusätzlich mit eckiger Tuchkassette an.

Verglaste Terrassendächer sind beliebt, denn sie schützen während der warmen Jahreszeit vor Regen und, mit einem textilen Sonnenschutz ausgestattet, ebenso vor Hitze, blendendem Licht und Schall. Markisenspezialist Markilux hat seine Unterglasmarkise zu diesem Zweck erst im vergangenen Jahr mit ganz neuer Technik versehen. Die Tuchkassette behielt aber vorerst ihr rundes Profil. Doch seit Ende des vergangenen Jahres gibt es die Markise außerdem mit neuer eckiger Kassette. „Warum neben der bisherigen runden nun auch noch eine eckige Variante, wird sich mancher fragen. Die Antwort hierauf lautet: weil heutzutage Vielfalt gewünscht ist. Jeder möchte sich mit seinen Vorlieben so individuell wie möglich ausdrücken können“, erklärt Michael Gerling, technischer Leiter von Markilux. Manche Menschen würden eher das Weiche,



Der Trend hin zu kantigem Design beim Einrichten und Gestalten wurde aufgegriffen.

Organische bevorzugen, andere dagegen kubische Formen, wie man sie heute bei vielen modernen Häusern sieht. Das Kantige ist überdies ein Ausdruck für Stabilität und Sicherheit, das Runde symbolisiert dagegen Perfektion und Dynamik. „Wir versuchen, auf die Ansprüche unserer Kunden einzugehen und jedem seine persönliche Wahl zu lassen“, sagt Michael Gerling.

Andere Form, gleiche Technik, gleicher Preis

An der Technik, dem Größenraster, dem Befestigungsprogramm oder dem Preis der Markise ändert sich dadurch nichts. Ob

rund oder eckig, beide Modelltypen lassen sich zum Beispiel mit einer dezent leuchtenden LED Line an den Führungsschienen und am Tuchstützrohr ausstatten, an dem man ebenfalls LED Spots befestigen kann. Bei der eckigen Variante lassen sich die Spots zusätzlich an der Kassette anbringen. Allerdings muss man das Beleuchtungssystem sofort mitberücksichtigen, da es nicht nachträglich montiert werden kann.

Viel Spielraum für Individualität

Doch nicht nur die Unterglasmarkise erfreut sich über Formenwuchs. Die Kassetten der



Gleich drei Markisen bietet der Markisenspezialist ab jetzt auch mit eckiger Tuchkassette an.

annähernd baugleichen Vertikalmarkise für große Fensterflächen und der kleinen Wintergartenmarkise des Herstellers, die Markilux 776 und 770, gibt es ebenfalls seit Ende 2016 mit eckigem Profil. Auch bei diesen Markisen sind Technik und Preis mit der bisherigen Ausführung identisch. „Alle drei Markisenmodelle eint zugleich, dass das Markisentuch durch spezielle Gasdruckfederelemente in der Ausfallschiene besonders gut gespannt ist. Und für eine geschlossene Optik von Tuch und Führungsschienen bieten wir auf Wunsch unser Tracfix-System an“, so Michael Gerling. Die verschiedenen Funktionen und die neue Auswahl an Formen gibt dem Kunden nun noch mehr Spielraum, seine Markise wunschgemäß zu gestalten.

➔ www.markilux.com

Markilux (2)

Individuelle Wohlfühl-Oase



Die Terrassenüberdachung erweitert den Innenraum ins Freie und bietet Schutz und Sicherheit bei jedem Wetter.

Homing ist Trend: Die Terrasse erweitert den Innenraum ins Freie. So entstehen einzigartige Außenbereiche, die nicht nur mit harmonischem Design überzeugen, sondern auch leicht zu pflegen sind und auf Dauer jedem Wetter standhalten.

Fassaden- und Objektverkleidungen, Brüstungen und Sichtschutzwände lassen sich mit Kronoart von Wilkes kreativ gestalten und untereinander kombinieren. Diese HPL-Baukompaktplatten bieten eine umfangreiche Designvielfalt von

Farben sowie Holz-, Stein- und Metalldekoren in naturgetreuer Nachbildung. Mit ihrer harten, UV-geschützten Oberfläche sind sie besonders widerstandsfähig und bieten Sicherheit und langlebig Schutz vor jeglichen Witterungseinflüssen, so dass Hausbesitzer lange Freude an ihrer Fassaden- und Balkonverkleidung haben.

Wartungsarm und abwechslungsreich

Bei der Wahl des passenden Bodenbelages sind Nomawood Kunststoffdielen eine ideale Lösung für Terrassen und Balkone. Sie bestehen aus einem speziell entwickelten Vollkunststoff, ohne Holzanteile, der sich sowohl durch eine hohe Witterungsbeständigkeit als auch durch einfache Reinigungsmöglichkeit auszeichnet. Verschie-

dene Farben und Strukturen in eleganter Holzoptik stehen zur Auswahl.

Transparent und belastbar

Eine passende Terrassenüberdachung komplettiert die Wohlfühloase. Der Schutz von Mobiliar und Boden sowie die Sicherheit vor Witterungseinflüssen sind dabei die wesentlichen Pluspunkte. Die Steg- und Wellplatten „Marlon“ von Wilkes vereinen garantierte Hagelsicherheit und Langlebigkeit mit hoher Transparenz und Tragfähigkeit. Sie bestehen aus robustem Polycarbonat, das sich durch eine hohe Lichtbeständigkeit und eine glasklare Optik auszeichnet, ohne bei langjährigem Einsatz an Qualität zu verlieren.

➔ www.wilkes.de

Wirkungsvoller Sonnenschutz mit Zip-Technologie

Textile Sonnenschutzgewebe haben gegenüber klassischen Rollläden einige Vorteile. Sie verbinden visuellen Komfort mit hohem thermischen Nutzen. Die transparente Struktur des Gewebes gewährleistet nicht nur die Sicht nach außen, sondern sie lässt auch natürliches Licht in den Raum und bietet gleichzeitig einen optimalen Blend- und Wärmeschutz. Der Einsatz einer Senkrechtmarkise wie dem SmartScreen ZIP von Flexalum verringert den Wärmeeintrag, der von außen in die Räume gelangt, und verhindert so deren Aufheizen. Dank innovativer ZIP-Technologie ist der Textilscreen zudem enorm windstabil und frei von störenden Lichtspalten.

Dank der ZIP-Technologie wird das Gewebe des neuen SmartScreen ZIP mithilfe eines speziellen Reißverschlusses in einem Kunststoffprofil in den Führungsschienen geführt. Das

Sonnenschutzgewebe ist somit in der gesamten Höhe fest verschlossen. Dabei beträgt der Blendschutz, je nach Stoffvariante, bis zu 97 und der Wärmeschutz bis zu 90 Prozent. Dies sorgt für ein angenehmes Raumklima und reduziert nachweislich den Energieverbrauch von Kühlsystemen. Je nach Montagesituation ist der SmartScreen ZIP zudem auch als Insektenschutz verwendbar, was einen zusätzlichen Vorteil bringt.

Groß und vielfältig

Große Fensterfronten sind heute das Markenzeichen moderner, großzügiger Architektur. Um auch bei diesen Fenstern einen optimalen Blend- und Sichtschutz zu gewährleisten, ist der SmartScreen ZIP auf große Behang-Größen ausgelegt: Möglich sind Breiten bzw. Höhen von bis zu sechs Metern. Dank einer gro-

ßen Farbvielfalt von Tüchern und Aluminiumelementen lässt sich das Sonnenschutzsystem zudem harmonisch an die Optik des Gebäudes anpassen.

Einfache Zugänglichkeit und Bedienung

Die Kastengröße des SmartScreen ZIP variiert zwischen 90 und 138 Millimetern. Dank unterschiedlicher Kastenformen – eckig, abgeschrägt und halbrund – lassen sich weitere optische Akzente setzen. Sollte eine Wartung erforderlich sein, lässt sich der Kasten bequem von unten öffnen, was den Arbeitsaufwand deutlich senkt. Zusätzlich ermöglicht die Revision von unten das Einputzen des Kastens und somit den Einsatz bei Wärmedämmverbundsystemen. Zur komfortablen Bedienung kann der SmartScreen ZIP zudem mit unterschiedlichen Bedienvarianten ausgestattet



Flexalum

Das System weist dank der ZIP-Technologie eine optimale Tuchspannung auf.

werden. So lässt sich das Motorbetriebene System per Taster oder Funkfernbedienung steuern. Auf Wunsch ist auch die Anbindung an eine automatische Programmsteuerung möglich (Smart Home).

➔ www.flexalum.de

Schön und praktisch

Terrassenüberdachungen mit Glasdächern erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Neben optimalem Wetterschutz gegen Regen bieten sie gleichzeitig viel Licht und schaffen ein angenehmes Flair. Zum Schutz gegen zu intensive Sonneneinstrahlung bieten Unterglasmarkisen eine perfekte Möglichkeit auch bei großen Flächen. Eine besonders attraktive Unterglasmarkise ist das Modell 525 des ostwestfälischen Markisenherstellers Erwilo. Unter dem Glasdach montiert ist die 525 perfekt gegen Witterung und Schmutz geschützt, was die Langlebigkeit des Markisentuchs nochmals erhöht. Durch das Gegenzugsystem besitzt das Markisentuch in jeder Position eine optimale Tuchspannung und mit den filigranen Führungsschienen machen auch mehrere Anlagen nebeneinander eine gute Figur.

Große Fläche

Die Unterglasmarkise 525 ist serienmäßig mit einer Somfy-Motorisierung ausgestattet. Optional sind Funksteuerungen und auch die iO-Einbindung in SmartHome-Steuerungssysteme lieferbar. Bei der maximal möglichen Breite von 6,0 Metern kann die Unterglasmarkise 525 bis zu 6,0 Meter ausgefahren werden und bietet so eine 36 Quadratmeter große Fläche.

Mit einer modernen Pulverbeschichtungsanlage sorgt Erwilo für optimale Anpassungsmöglichkeiten an jeden Farbwunsch. Neben den Standardfarben können Sonderfarben aus der gesamten RAL-Palette ausgewählt werden, um die Profile und Kästen der Markise optimal auf die Fassade oder die Rahmen der Fenster- bzw. Wintergartenkonstruktion abzu-



Zum Schutz gegen zu intensive Sonneneinstrahlung eignen sich Unterglasmarkisen auch bei großen Flächen.

stimmen. Über 200 Markisentücher von klassischen Block- und Multistreifen über Unifarben bis hin zu technischen Geweben in unterschiedlichen Transparenzgraden sorgen für größtmögliche Individualität bei den exakt nach Maß gefertigten Markisen.

Länger gemütlich

Ergänzt durch sinnvolle Komfortartikel lassen sich die Abende im Frühjahr und Herbst angenehm verlängern. Auch nachträglich zu installierende

Beleuchtungen ermöglichen gemütliche Abendstunden unter der Markise und mit Infrarot-Heizstrahlern bleibt es auch bei schnell sinkenden Temperaturen behaglich warm. Die Design-Wärmestrahler von Erwilo wandeln besonders effizient Energie in Wärme um und sind durch die kurzweilige Infrarotstrahlung weitaus effektiver und energiesparender als gasbetriebene Heizpilze. So verspüren sie eine angenehme Sofortwärme direkt beim Einschalten.

➔ www.erwilo.de

Unbegrenzte Steuerungsmöglichkeiten

Die Zukunft der Haustechnik heißt Gebäudeautomation – und sie hat bereits begonnen. Über datenverarbeitende Bussysteme, die Sensoren und Aktoren verbinden, laufen die Signale für alle angeschlossenen Produkte wie Sonnenschutz, Licht und Fenster. Der Sonnenlicht-Manager Warema bietet für das KNX System maßgeschneiderte neue Produktlösungen, die genau auf die verschiedenen Anforderungen im privaten Wohnbereich sowie im Gewerbebau abgestimmt sind. Die KNX Technologie gehört zu den führenden Standards im Smart Home. Alle von Warema entwickelten Komponenten entsprechen den geforderten Normen und Standards, so dass sie problemlos auch herstellerübergreifend mit weiteren Produkten der Haustechnik kombiniert werden können. Mit den KNX Sonnenschutzaktoren lassen sich zwei bis acht

verschiedene Sonnenschutzantriebe mit 230 Volt Wechselspannung (AC) unabhängig voneinander steuern. Auch der neue 4-fach Aktor KNX SA 4MDC bietet große Flexibilität und ermöglicht die unabhängige Steuerung von vier 24 Volt (DC) Sonnenschutzmotoren. Um die optimale Energieausbeutung zu gewährleisten, kann die manuelle Bedienung über Automatikgänge (z. B. Cut-Off) eingeschränkt werden. Am Aktor enthaltene Federkraftklemmen ermöglichen eine einfache Montage.

Alle Warema KNX Mehrfachaktoren sind als Reiheneinbaugeräte erhältlich oder als Aufputzvarianten, mittels derer integrierten Binäreingänge handelsübliche (Jalousie-)Taster anschließbar sind. Einfach wechselbare Feinsicherungen sorgen für den optimalen Leitungsschutz der angeschlossenen Komponenten und

gewährleisten somit ein Plus an Sicherheit. Diese sind auf den Aktoren standardmäßig bereits vorhanden. Innovativ und einzigartig bei den Aufputzaktoren sind die manuelle Vorrangbedienung und die bequeme Betätigung der KNX-Programmiertaste via Bluetooth und Smartphone-App – abgehängte Decken oder doppelter Boden sind kein Problem bei der Inbetriebnahme.

Modulares System

Mit dem modular aufgebauten System Warema BAline lassen sich verschiedene Komponenten der Gebäudetechnik flexibel und individuell zusammenfassen. Mit dem Basismodul KNXMCM ist es möglich, Warema BAline in ein KNX Bussystem zu integrieren. Bis zu acht BAline Erweiterungsmodule und somit eine Vielzahl an Sensoren und Verbraucher eines



Inbetriebnahme bei abgehängten Decken oder doppeltem Boden sind mit den Aufputzaktoren kein Problem – dank der manuellen Vorrangbedienung per Smartphone.

Raumes können an das Modul angeschlossen werden. Die Besonderheit des Produktes ist es, dass die Nutzer über den frei programmierbaren Logikbaustein einfach komplexe Funktions- und Automatisierungsabläufe realisieren können.

➔ www.warema.de

Von Null auf Premium

Im September 2016 wurde der neue Firmensitz von Solarlux in Melle eingeweiht. Dort sind erstmalig alle Abteilungen unter einem Dach zusammengeführt. Schon seit Anfang 2016 beschichtet Solarlux am neuen Hauptsitz nahezu alle Profile und Teile selbst. Mit einer der modernsten Beschichtungsanlagen Deutschlands hat Solarlux nun einen Meilenstein erreicht: Von der internationalen Qualitätsorganisation für Oberflächenbeschichtung „GSB“ wurde der Hersteller als Premium-Beschichtungsbetrieb zertifiziert.

Ganze 5300 Quadratmeter misst heute die Fläche der in Melle in die Produktion integrierten Pulverbeschichtungsanlage. Zuvor hatten Dienstleister und Partner die Beschichtung für Solarlux übernommen. Gegenwärtig wird der Prozess auf drei Meter Höhe via Sauber-Raum-Technik vorgenommen. Schon hier setzt Solarlux gleichermaßen auf Ökologie und Ökonomie: Die Spritzvorbehandlung ist chromfrei, das beim Beschichten verlorene Pulver wird recycelt. Pro Schicht werden so etwa 1000 Teile lackiert.

Höchste Ansprüche

Durch die Zusammenlegung werden Wege in der Produktion eingespart. Solarlux kann so wirtschaftlicher herstellen und gleichermaßen die Qualitätskontrolle verbessern. Schließlich werden alle Aluminium-Profile, die in der Solarlux-Produktpalette zu finden sind, in der Regel pulverbeschichtet. Darunter finden sich Profile für Wintergartensysteme, Terrassendächer, Glas-Faltwände und weitere Produkte. Sämtliche Farben der RAL-Farbtabelle sind auf Kundenwunsch möglich. Solarlux verwendet witterungsbeständige Lacke, in Verbindung mit Profilen aus Holz Lacke auf Wasserbasis.



Auf drei Meter Höhe wird in der Sauber-Raum-Anlage das Pulver aufgetragen.



Solarlux (2)

Die zertifizierte Beschichtungsanlage befindet sich in einem Sauberraum.

Gesamtkunstwerk

Die hohe Qualität des Beschichtungs-Konzept wurde nun offiziell bestätigt: das unabhängige GSB-Prüfsiegel Premium Coater bezeugt, dass der Beschichtungsprozess in allen Disziplinen den höchsten Kriterien entspricht: Die national und inzwischen auch international etablierten Qualitätsrichtlinien der GSB gelten für Beschichtungen und Legierungen von Bauteilen verschiedener Materialien, wie zum Beispiel Aluminium oder Stahl. Betrachtet und auf höchste Anforderungen überprüft wird dabei sowohl das Beschichtungspersonal als auch die Vorbehandlung der Materialien sowie die Pulver-Lieferanten. Ungewöhnlich bei der Zertifizierung: Die GSB Richtlinie gibt die drei Kategorien Standard, Master und Premium vor. Solarlux überspringt mit der noch neuen Anlage die ersten zwei Kategorien und wurde aus dem Stand zum Premium-Beschichter zertifiziert. Neben den Details der Fertigungseinrichtung werden bei der Prüfung zum Qualitätssiegel GSB Premium Coater auch die

Laborausstattung und die werkseigene Produktionskontrolle getestet. Das Zertifikat zeigt außerdem, wie widerstandsfähig die Beschichtung von Solarlux-Produkten tatsächlich ist. So werden auch bereits beschichtete Aluminiumbleche und -profile mithilfe von Kochtests, Gitterschnitten und dem Messen von Schichtdicken auf höchste Qualität von der Organisation geprüft.

Auszeichnung

Das Zusatzsiegel Sea Proof ist bei der Zertifizierung als Premium-Beschichter ebenfalls enthalten. Hier werden die Teile einem essigsaurigen Salzsprühtest sowie der Filitformkorrosionsprüfung unterzogen. Besonders in Gebieten mit hohem Salzgehalt in der Luft – also vor allem am Meer – sind solche Anforderungen von großer Bedeutung. Um die für das Zertifikat geforderten Standards dauerhaft zu bestätigen, unterzieht die GSB bei allen ausgezeichneten Betrieben zwei Mal im Jahr unangekündigte Überprüfungen.

➔ www.solarlux.de

Draußen und drinnen neu definiert

Der Wechsel des Tageslichts verändert ein Zuhause kontinuierlich. Wie viel Licht von draußen jeder Mensch drinnen genießt, bestimmt er am besten selbst – und zwar durch den Einsatz von Außenjalousien beziehungsweise Raffstoren. Diese Entscheidungsfreiheit über die Wohlfühlatmosphäre in den eigenen vier Wänden ist Inhalt der neuen Multichannel-Kampagne des Sonnenschutzexperten Warema. Besonderes Highlight in der Endkundenansprache ist dabei ein innovativer Virtual-Reality-Film.

In den vier emotionalen, jahreszeitlich inspierten Motiven der „Home Comfort“-Kampagne findet sich der Endkunde direkt in seinem vertrauten Lebensraum wieder: zuhause und in der Freizeit. Die Bilder machen Lust, das Tageslicht nach eigenen Wünschen zu inszenieren. Und sie wecken die Neugier auf die Wirkungsweise von Raffstoren. Um die Endkunden auch durch die richtige Wortwahl zu erreichen, wird in der Kampagne der Ausdruck Außenjalousien verwendet. Dieser ist den meisten Menschen geläufig und unter diesem Namen fragen sie das Produkt auch nach.

Mit Virtual Reality in eine neue Welt eintauchen

Die Bildsprache der Kampagne verbindet das Zuhause mit den schönsten Naturmomenten der aktuellen Jahreszeit und erschafft so fantasievolle Wohlfühlorte. Das aktuelle Frühlingssmotiv hat Warema in einem Videoclip sowie einem Virtual-Reality-Film mit starker emotionaler Wirkung zum Leben erweckt. Diesen kann der Fachhandel den Endkunden in der Ausstellung vorführen. Dank eines 360-Grad-Blickwinkels erleben die Kunden hautnah, wie ein

Geschäftsmann per Smartphone die Raffstoren nach oben fährt und so immer mehr Tageslicht in den Raum hineinflutet. Durch den stärker werdenden Lichteinfall verwandeln sich das Raumambiente und ebenso die gesamte Szene mit einem überraschenden Schlusseffekt.

Der Kunde wird mit der Virtual-Reality-Brille direkt ins Geschehen gezogen. Der Film selbst lässt sich einfach über ein Smartphone aufrufen, das in die Brille eingesteckt wird. Film und Print-Motive nehmen die Endkunden mit in eine Welt, in der die Grenzen zwischen Drinnen und Draußen verschwimmen. Sie entdecken, wie sie mit der individuellen Tageslichtsteuerung ein Wohlfühlambiente gestalten und den aktuellen Bedürfnissen anpassen können. Die Sonne wird nicht einfach ausgesperrt oder eingelassen, sondern die Atmosphäre im Rauminneren bewusst durch die Steuerung von Licht und Wärme beeinflusst.

Deko-Paket für den Handel

Mit seiner großen Multichannel-Kampagne unterstützt Warema den Fachhandel im Tagesgeschäft. „Home Comfort“ präsentiert das Lebensgefühl mit Raffstoren sowohl



Mit der Cardboard-Brille wird der Betrachter Teil der Szene im innovativen Virtual-Reality (VR) Kampagnen-Film.

online als auch offline, so dass der Handel von der gesteigerten Aufmerksamkeit der Endkunden profitiert. Er wird Teil der Kampagne, die sich im Geschäft fortsetzt. Damit er optimal auf die Nachfrage reagieren kann, unterstützt Warema den Handel mit aktuellen Werbemitteln, die dank der einprägsamen Motive einen hohen Wiedererkennungswert haben. Zudem gibt es ein umfassendes Maßnahmenpaket von der Anzeigenvorlage bis zum Plakat oder Banner für die Verkaufsräume sowie je nach Jahreszeit besondere Überraschungs-Highlights.

www.warema.de

Warema



ab
279 €
inkl. MwSt.*

REMO 8 PRO

FERNBEDIENUNG FÜR WINTERGARTENTECHNIK

Beschattungen, Fenster, Licht und Heizung steuern per Fingertipp!

Colour-Touch-Display mit individuell beschriftbaren Tasten.

Für alle Elsner-RF-Module: Relais, Dimmer, Motorsteuergeräte.

Auch in Kombination mit den Steuerungen Solexa II, WS1/WS1000 Style, WS1/WS1000 Color.

Fragen Sie jetzt Ihre Sonderkonditionen an.



reddot award 2017
winner

elsner[®]
elektronik

Bei **Elsner Elektronik** erhalten Sie High-End-Technik für Smart Home und Gebäudeautomation: Funk-Systeme, Zentralsteuerungen und KNX-Komponenten. Besuchen Sie unseren Online-Shop! www.elsner-elektronik.de



*Preis Remo 8 pro, zzgl. Versand

Auf dem Weg in ein neues Produktionszeitalter

Webstuhl und Dampfmaschine markierten den Beginn der Industriellen Revolution. Ihnen folgten Elektrizität und Fließband sowie Elektrotechnik und IT. Nun bewegen wir uns mit großen Schritten in das Zeitalter von Industrie 4.0, mit intelligenten Produktionsstätten – den „smart factories“. Viele Industrie-Unternehmen haben den hierfür nötigen digitalen Wandel bereits eingeleitet. Darunter auch der Markisenspezialist Markilux. Er setzt auf vernetzte und automatisierte Prozesse in Produktion, Logistik, Vertrieb und Marketing.



Klaus Wuchner (l.) und Michael Gerling sehen Industrie 4.0 und den damit verbundenen digitalen Wandel als notwendigen Prozess, um Schritt zu halten und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die Transportwannen, in denen Werkarbeiter die fertig konfektionierten Sonnenschutztücher früher zu den Montagestationen für Markisen rollten, stehen in der weitläufigen Produktionshalle heute meist still. Denn die Tücher schweben beim Markisenhersteller Markilux nun fast lautlos über ein Fördersystem unter der Hallendecke zu ihrem Bestimmungsort. Dort ruhen sie in einer Art Paternoster, bis ein Monteur sie in die vorgesehene Markise baut. Nach dem Zuschnitt, Kleben und Konfektionieren übernimmt schon seit einiger Zeit eine automatische Steuerung den Tuchtransport. „Die Anlage kann Fördern, Heben, Drehen, Kippen und es gibt neun verschiedene Programme, die sämtliche Vorgänge auf einer Förderstrecke von insgesamt 300 Metern steuern und an sieben Terminals visualisieren können“, beschreibt Michael Gerling, technischer Leiter von Markilux, einige technische Details.

Arbeitsprozesse sind automatisiert

„Dies ist nur ein Beispiel dafür, wie sich Industrie 4.0 im Unternehmen abbildet“, erklärt Michael Gerling. Das Automatisieren von Produktionsabläufen hat aber

einen wichtigen Stellenwert. So funktioniert auch der digital und per Laser gesteuerte Zuschnitt der Markisentücher vollautomatisch. Das Gleiche gilt für die Konfektionsanlage der Transport- und Gelenksysteme der Markisen. Eine automatisierte Logistik sowie teilautomatisierte Verpackungsprozesse gehören ebenfalls zum veränderten Produktionsalltag. „Wir sind diesen Weg vor allem aus zwei Gründen gegangen: Zum einen wird es in Zukunft nicht leichter werden, gute Fachkräfte zu finden und zum anderen müssen wir an unsere älteren Mitarbeiter denken. Das heißt, die Produktion auf ein altersgerechtes Arbeiten einzustellen“, sagt Michael Gerling. Neben dem Automatisieren von Arbeitsroutinen hat das Unternehmen die Produktion in den vergangenen Jahren mit Informations- und Telekommunikationstechnik vernetzt, um zeit- und ressourcenschonend fertigen zu können. Schon seit Jahren arbeitet man hier eng mit Hochschulen zusammen. Industrie 4.0 ist zudem in den „Kontinuierlichen Verbesserungsprozess“ des Unternehmens integriert. So haben 3D-Drucker, die man für das Prototyping neuer Modelle einsetzt, die Entwicklung deutlich beschleunigt, was letztlich auch wirtschaftlicher ist.

Neueste Technologie

Laut Klaus Wuchner, Leiter für Vertrieb und Marketing, hat der Einsatz neuer Text- und Bilddatenbanken sowie moderner Kundeninformations- und Content-Managementssysteme auch das Arbeiten in der Sales- und Marketing-Abteilung verändert. „Digitale und automatisierte Systeme sind für Unternehmen heute schlichtweg notwendig, um mit dem rasanten Wandel Schritt zu halten. Aber auch, um die immer komplexer werdenden Prozesse schnell anpassen und das hohe Arbeitstempo stemmen zu können“, erklärt er. Man ist ferner bestrebt, immer ein wenig Vorsprung vor dem Wettbewerb

zu haben und investiert deshalb stetig in neueste Technik. Industrie 4.0 funktioniert jedoch nur, wenn die zugrundeliegenden Prozesse fehlerfrei und reibungslos funktionieren. „Schon seit Jahren orientieren wir uns für eine schlanke Produktion an Techniken des Lean-Managements. Fließfertigung in kleinen Arbeitsgruppen, das Einbinden der Mitarbeiter in den Entwicklungsprozess und permanente Qualitätskontrollen sind nur einige Punkte die dabei zum Tragen kommen“, sagt Klaus Wuchner.

Fünf-Jahresschritte

Der digitale Wandel und die damit verbundenen neuen Produktions- und Arbeitswelten bedeuten darüber hinaus, dass man von den Mitarbeitern erwartet, sich lebenslang weiterzubilden. Laut Klaus Wuchner wird das E-Learning in den kommenden Jahren hier immer wichtiger werden. Man muss die Angst vor Neuem nehmen und zeigen, welche Chancen zusätzliche Qualifikationen mit sich bringen. Gut ausgebildete Fachkräfte zu finden, wird in Zukunft dennoch anspruchsvoller und erfordert im Umkehrschluss, weitere Arbeitsroutinen zu automatisieren. Klaus Wuchner und Michael Gerling sind sich einig, an diesem Punkt auch in den kommenden Jahren anzuknüpfen. „Wir werden Produktion und Logistik, ebenso wie andere Abteilungen für einen optimalen Informationsfluss und für schlanke, effiziente Produktionsprozesse weiter digital vernetzen. Außerdem die Arbeitsplätze für unsere Mitarbeiter optimieren“, sagt Klaus Wuchner. Industrie 4.0 ist bei Markilux angekommen und wird in Fünf-Jahresschritten weiter in das Unternehmen integriert. Man muss Dinge einfach ausprobieren und das, was gut funktioniert, konsequent ausbauen. Nur so kann man wettbewerbsfähig bleiben und die Zukunft erfolgreich gestalten.

www.markilux.com

Grüner Strom am Standort Pirmasens

Eine nachhaltige Unternehmensentwicklung und zukunftsweisende Investitionen in die Standorte haben für die Profine Gruppe höchste Priorität.

Vor diesem Hintergrund hat der Projektierer Wirsol im Januar eine EEG-konforme Photovoltaikanlage am Profine Standort in Pirmasens ans Netz genommen. Das imposante Projekt ist eine der letzten Photovoltaikanlagen dieser Größenordnung, die noch gemäß dem bisherigen Erneuerbare-Energien-Gesetzes gebaut wurden.

Auf insgesamt fünf Dächern der Werkshallen von Profine wurden insgesamt 4583 Module verbaut. Die Photovoltaikanlage hat eine Gesamtleistung von 1214,5 Kilowatt Peak. Das Unternehmen spart so circa 643 Tonnen des Treibhausgases CO₂ pro Jahr ein. „Als eigentümergeführte Unternehmensgruppe streben wir

eine nachhaltige Entwicklung an. Daher sind uns unsere Klimabilanz und entsprechende Investitionen besonders wichtig. In Wirsol haben wir einen kompetenten und verantwortungsvollen Partner für die Umsetzung dieser Ziele gefunden“, erläutert Dr. Peter Mrosik, Geschäftsführer der Profine.

Die Planung und Montage der Module forderten dem baden-württembergischen Projektierer Wirsol aufgrund der Größe der Anlage äußerste Sorgfalt ab. Die größte Herausforderung war hierbei die Zeit, welche für die



Für die EEG-konforme Photovoltaikanlage wurden auf insgesamt fünf Dächern der Werkshallen insgesamt 4583 Module verbaut.

EEG-konforme Fertigstellung und den Netzanschluss eine Rolle gespielt hat.

Johannes Groß, Vertriebsleiter von Wirsol: „Bei jedem Projekt dieser Größenordnung besteht

die Herausforderung darin, den Netzanschluss während des laufenden Prozesses zu vollziehen, so dass die Produktion nicht stillstehen muss.“

➔ www.profine-group.com

Ausgezeichnetes Design



Für eine neue Über-Eck-Senkrechtmarkise nahmen Sofie Boxstaele, Marketing, und Christian Thomas, Leitung Vertrieb und Produktmanagement Deutschland, die Auszeichnung entgegen.

Die Über-Eck-Senkrechtmarkise Panovista Max von Renson wurde mit dem German Design Award Special 2017 ausgezeichnet. Die besondere Erwähnung erhielt Renson für das exzellente Produktdesign in der Sparte

Bauen. Nach dem Innovationspreis Architektur + Fenster Tür Fassade auf der Messe Fensterbau Frontale und dem Iconic Award in 2016 wurde die patentierte Sonnenschutzlösung erneut besonders herausgestellt.

Der Rat für Formgebung, German Design Council, begründet seine Entscheidung wie folgt: „Die Über-Eck-Sonnenschutzmarkise basiert auf einem einfachen wie genialen Prinzip, das technisch und optisch elegant gelöst wurde.“

In der Beschreibung der Jury heißt es unter anderem: „Mit großen Glasfronten über Eck lässt sich die Umgebung auch von innen genießen. Für diese offene Architektur bietet der Renson Panovista Max den optimalen Sonnenschutz und lässt sich unsichtbar in die Architektur integrieren.“ Die Panovista Max ist geeignet für große Oberflächen mit Fronten von bis zu 6 Metern zu jeder Seite und bis zu einer maximalen Größe von 30 Quadratmetern. Der Über-Eck-Reißverschluss, mit dem sich die zwei Tücher der Senkrechtmarkise verbinden lassen, sorgt für mehr Stabilität und erreicht dadurch die höchste Windklasse.



Mit diesem Preis wurde der niederländische Hersteller für Sonnenschutzlösungen ausgezeichnet.

Mit der Über-Eck-Senkrechtmarkise hat Renson als erster Anbieter am Markt eine Lösung entwickelt, die ohne störende Führungsschienen in den Ecken, moderne Über-Eck-Verglasungen perfekt beschatten kann.

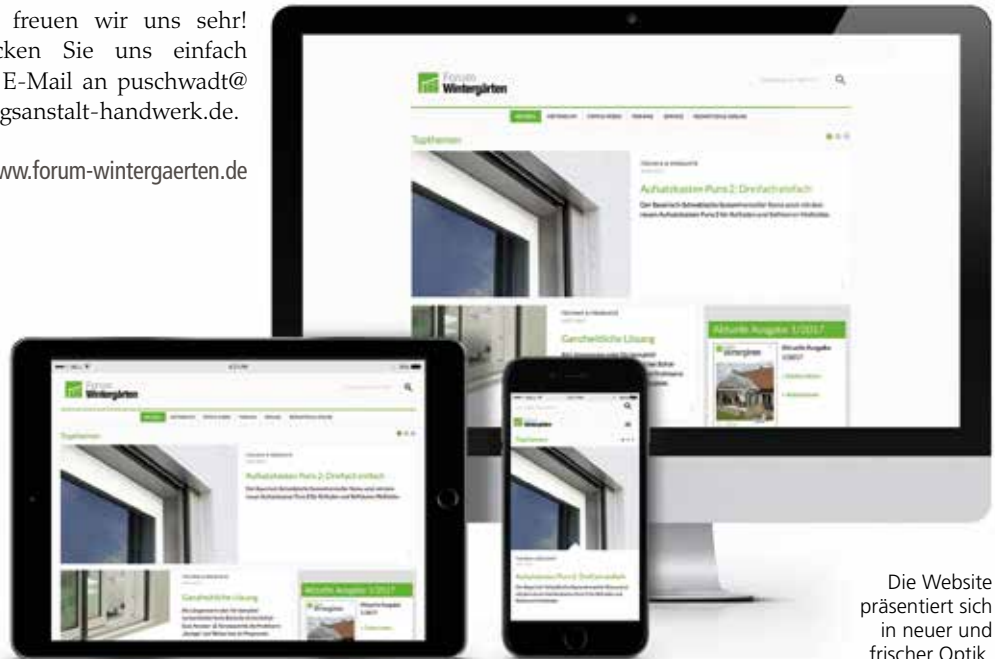
➔ www.renson.de

Neue Website

Forum Wintergärten berichtet nicht nur in den vier Printausgaben im Jahr über Produktinnovationen aus der Wintergarten-Branche – sondern natürlich auch online im Internet. Seit kurzem präsentiert sich die Forum Wintergärten-Webseite in neuer und frischer Optik. Zudem wird der Webauftritt nach dem Relaunch nun im Responsive Design dargestellt, so dass er auf allen Endgeräten – also auch auf Smartphones und Tablets – gleichermaßen betrachtet werden kann und sich automatisch den unterschiedlichen Oberflächengrößen anpasst. Besuchen Sie doch unsere neue Webseite, klicken sich durch und bilden Sie sich Ihre Meinung. Über Ihr Feed-

back freuen wir uns sehr! Schicken Sie uns einfach eine E-Mail an puschwadt@verlagsanstalt-handwerk.de.

➔ www.forum-wintergaerten.de



Verlagsanstalt Handwerk

Die Website präsentiert sich in neuer und frischer Optik.

Lieferscheine ab jetzt elektronisch

Die Fertigung läuft bei der Helmut Meeth GmbH & Co. KG schon seit vielen Jahren papierlos – nun ist der Wittlicher Fensterbauer auch bei den Lieferscheinen auf eine elektronische Übermittlung umgestiegen.

Möglich macht dies die neue HM Delivery App.

Die HM Delivery App wurde innerhalb von rund drei Monaten hausintern entwickelt. Das Ziel: Der LKW-Fahrer kann mithilfe eines Tablets direkt vor Ort

eine Empfangsbenachrichtigung erzeugen und diese digital versenden. Kein Papierkram mehr. Im vergangenen November startete die Testphase, in der das neue System zunächst mit einem Tablet ausprobiert wurde. Mittlerweile sind alle Fahrer mit der erforderlichen Technik ausgestattet und mit dem Prozess vertraut: Bei der Zustellung trägt der Fahrer alle ausgelieferten Aufträge sowie nötige Zusatzinformationen ein und der Kunde quittiert den Erhalt per Unterschrift direkt auf dem Tablet. Aus den eingetragenen Daten und Unterschriften erzeugt die App eine Empfangsbestätigung, die dann zusammen mit allen zugehörigen Lieferscheinen per E-Mail versendet wird.

Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Der Kunde muss nur noch eine einzige Unterschrift für die gesamte Anlieferung leisten. Die Archivierung wird durch die elektronische Form deutlich erleichtert. Und auch die Umwelt wird geschont.

Das kommt auch bei den Kunden an. „Früher musste jeder

Lieferschein einzeln unterschrieben werden. Das konnte dann für eine gesamte Anlieferung schon mal etwas dauern. Jetzt reicht eine Unterschrift aus und statt einem Haufen Zettel habe ich alle Unterlagen ordentlich sortiert im E-Mail-Eingang“, erzählt Hermann-Josef Müller aus Gindorf, langjähriger Partner der Helmut Meeth GmbH & Co. KG.

„Bislang wurde für jede Bestellung ein Lieferschein ausgedruckt, meistens mehrere Seiten lang und immer in zweifacher Ausführung. Die Menge Papier, die dabei zusammenkam, war enorm. Dabei ist es in der heutigen Zeit relativ leicht möglich, ressourcenschonender zu arbeiten – genau deshalb haben wir uns für den elektronischen Weg entschieden. Auch die Archivierung ist auf diese Weise sehr viel weniger zeit-, kosten- und ressourcenintensiv – und das für beide Seiten“, so Firmenchef Helmut Meeth.



Helmut Meeth

Eine Unterschrift auf dem Tablet und alle Lieferscheine kommen per Mail: Hermann-Josef Müller (r.) nimmt die Anlieferung von Fahrer Eike Krötzig entgegen.

➔ www.helmut-meeth.com

Neuer Partner für Vorkonfektionierung und Logistik

Als neuer Partner für die Vorkonfektionierung von Altfenstern und im Bereich der Logistik unterstützt seit Beginn des Jahres die VCC Verwertungs-Centrum Castrop GmbH & Co. KG aus Castrop-Rauxel das bundesweite Rewindo-System beim Recycling ausgedienter Kunststofffenster, -rollladen und -türen. „Die erneute Erweiterung des Netzwerkes im Bereich Recycling auf mittlerweile sieben Partner unterstreicht deutlich die wachsende Bedeutung und auch die Anziehungskraft eines funktionierenden Recyclingsystems“, freut sich Rewindo-Geschäftsführer Michael Vetter. „Natürlich leistet zudem jeder Partner einen wichtigen Beitrag zur Erreichung unserer Recyclingziele.“ Seit 35 Jahren am Entsorgungsmarkt tätig, firmiert das neue Partnerunternehmen seit 2012

unter dem Namen VCC und hat seine Wurzeln im Abbruchbereich. Für das Rewindo-System behandelt VCC die ausgebauten PVC-Fenster für eine weitere Veredelung im Recyclingprozess vor. Hierzu wird das Material mittels Querstromzerspinner zerkleinert und danach Glas, Metalle sowie Anhaftungen von der PVC-Fraktion getrennt. Mit einer Kapazität von jährlich 6000 Tonnen Altmaterial ergänzt VCC zusätzlich die bundesweite Abholung mit einem eigenen Holsystem, das einen Radius von bis zu 50 Kilometern rund um den Standort Castrop-Rauxel umfasst.

Seit 2002 organisiert die Rewindo Fenster-Recycling-Service GmbH mit ihren Recyclingpartnern deutschlandweit die Verwertung ausgedienter Kunststofffenster, -rollladen und



Die ausgebauten PVC-Fenster werden in der Altfensteranlage für eine weitere Veredelung im Recyclingprozess vorbehandelt.

-türen bei kontinuierlich steigenden Verwertungsquoten. So konnten 2016 mehr als 29000 Tonnen PVC-Regranulat gewonnen werden. Dies entspricht ca. 1,6 Millionen recycelter Altfenster. Hinzu kommen 74439 Ton-

nen Produktionsabfall. Das wieder gewonnene Regranulat dient als qualitativ gleichwertiger Rohstoff für die Herstellung von neuen Fenster- und Bauprofilen.

➔ www.rewindo.de

Strategische Kooperation

Aluprof, einer der führenden Entwickler von Aluminiumsystemen, hat die Zusammenarbeit mit der Faceade-Lab GmbH und der Priedemann Fassadenberatung GmbH bekanntgegeben. Das Leistungsspektrum des von Dipl.-Ing. Wolfgang Priedemann 1993 in Berlin gegründeten Unternehmens umfasst sämtliche Aspekte der ganzheitlichen Fassadenentwicklung. Es reicht von der Konzeption der Gebäudehülle über Detailplanung und Ausschreibung bis hin zum Qualitätsmanagement. Rund 100 Mitarbeiter weltweit beraten und planen repräsentative Bauvorhaben. Neben Aufgabenstellungen aus Forschung und Entwicklung beschäftigen sich die Faceade-Lab GmbH und die Priedemann Fassadenberatung GmbH mit der Erstellung von maßstabgetreuen Mock-Ups von Hochleistungsfassaden. Mit der Ausstellung von diversen Fassadenmustern und Exponaten

soll der großen Nachfrage der Fassadenindustrie nach einer angemessenen Präsentation von Fassadenmaterialien nachgekommen werden. Muster in einer Modulgröße von ca. 1,35 x 3,00 Meter werden ausgestellt, um Materialität und optische Wirkung maßstabgetreu zu vermitteln und dadurch zu sicheren

Entscheidungsprozessen zu verhelfen.

„Das Facade-Lab ist eine Zentrale für Entwicklung und Forschung und stellt ein wichtiges Kompetenzzentrum für Fassadenplanung dar“, sagt Rafael Altheim, Geschäftsführer von Aluprof Deutschland. „Wir freuen uns über die gemein-

same Zusammenarbeit, um zu einem vereinfachten Entscheidungsprozess in der Planung beizutragen und schließlich Bauherren, Architekten und Bauunternehmen von der Qualität und dem Design unserer Produkte zu überzeugen.“

➔ www.aluprof.eu



Die Zentrale für Entwicklung und Forschung und stellt ein wichtiges Kompetenzzentrum für Fassadenplanung dar.

Gemeinsam das Handwerk digitalisieren

Die Aachener Grün Software AG, marktführender Anbieter von Branchensoftware, steigt mit einer Beteiligung bei der ebenfalls in Aachen ansässigen Verlag Wirtschaft und Bildung GmbH & Co. KG (VWVB Gruppe) ein. Die VWVB Gruppe unterstützt über ihre Tochterunternehmen seit über 20 Jahren Handwerksverbände, Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften, Innungen und Handwerksbetriebe im Marketing mit Agenturleistungen.

Gebündelt werden Leistungen wie Internetseiten-Betrieb oder Produktion von Kundenmagazinen für Handwerksorganisationen im Tochterunternehmen „Agentur für Verbands- und Unternehmensmarketing GmbH“, welche als „Agentur AVU“ im Handwerk bekannt ist. Ein Projekt der AVU ist die „Unternehmerkarte Handwerk“, die bei vielen Kreishandwerkerschaften als Ausweis- und Vor-

teilskarte eingeführt worden ist. Die Unternehmerkarte generiert Einkaufsvorteile, vereinfacht Beschaffungsprozesse und schafft Wettbewerbsvorteile für Handwerksbetriebe.

Symbiose zum Vorteil der Branche

Durch den Einstieg der Grün-Gruppe bündeln zwei Spezialisten ihre Kernkompetenzen mit dem gemeinsamen Ziel, Digitalisierungsprojekte im Handwerk zu initiieren. „Die AVU hat die Kenntnisse und den Zugang zum Handwerk. Wir wollen diese Kenntnisse mit unserem Knowhow im Bereich der Softwareentwicklung und Digitalisierung erweitern und unseren Kunden und Partnern zusätzliche Digitalprodukte anbieten“, sagt Dr. Oliver Grün, CEO und Vorstand der Grün Software AG. „Digitalisierung ist mehr als ein Trend, sie wird nach unserer Auffassung die Zukunft auch in Handwerksorgani-



Grün Software

Die beiden Geschäftsführer der Gruppe, Dr. Oliver Grün (l.) und Dieter Philipp, freuen sich schon, die digitale Zukunft des Handwerks zu gestalten.

sationen mitbestimmen. Wir freuen uns daher, einen starken Partner für die Entwicklung digitaler Lösung neben der gesicherten Fortführung unseres bewährten Geschäftes gewonnen zu haben“, so Dieter Philipp, Gründer, Mit-

gesellschaftlicher und Geschäftsführer der VWVB Gruppe. Erste gemeinsame Ideen zur Digitalisierung des Handwerks sollen auf der nächsten CeBIT in Hannover vorgestellt werden.

➔ www.gruen.net

Frische Web-App

Der Softwarehersteller Fenster-Soft hat eine einfache Variante seiner Software Glasbau als Web-App veröffentlicht. Die Software läuft im Webbrowser und ist deshalb universell nutzbar, d. h. GlasbauEasy läuft auf sämtlichen Smartphones, Tablets und natürlich auch auf PC oder Laptop. Die Software kann problemlos auch auf der Baustelle eingesetzt werden. GlasbauEasy ist nach einer kurzen Erfassung zur Nutzung kostenfrei.

Die Software GlasbauEasy erlaubt die Berechnung allseitig linienförmig gelagerter Verglasungen. Derzeit können vertikale Zweifachverglasungen aus Floatglas online berechnet werden. Wie gewohnt werden sämtliche Daten auf einer Maske ein- und ausgegeben.

Die Berechnung berücksichtigt zudem Membranspannungen. Das EDV-Programm wurde vorrangig für ausführende Firmen entwickelt und ermöglicht die Vordimensionierung von rechtwinkligen Verglasungen auf einfache Weise. Aufgrund der Qualität der Berechnungsergebnisse eignet sich die Software für alle Planer, Architekten und Baustatiker, die sich mit der statischen Dimensionierung von Glasscheiben konfrontiert sehen.

➔ www.fenster-soft.de

Die Software ermöglicht die Berechnung allseitig linienförmig gelagerter Verglasungen.

Fenster-Soft
Softwareprodukte für den Fensterbau, www.fenster-soft.de

Home Produkte Kontakt Fenster-Soft Referenzen

GLASBAUEASY:
Berechnung der Glaslast auf Grundlage der DIN 18005-2
Es können rechteckige, vertikale Zweifachverglasungen berechnet werden, die allseitig linienförmig gelagert sind

Diagramm: zeigt eine rechteckige Verglasung mit den Dimensionen 'kurze Glasscheibe l' und 'lange Glasscheibe L'. Darunter ist ein Querschnitt einer Zweifachverglasung mit den Parametern 'd' (Dicke der äußeren Glasscheibe), 'SZR' (Scheibenzwischenraum) und 'D' (Dicke der inneren Glasscheibe).

Eintragsfelder:

- 120 Länge (l) der kurzen Glasscheibe in mm
- 120 Länge (L) der langen Glasscheibe in mm
- 6 Dicke (d_a) der außenliegenden Glasscheibe (Float) in mm
- 16 Scheibenzwischenraum (SZR) in mm
- 6 Dicke (d_i) der raumseitigen Glasscheibe (Float) in mm
- 1.2 Windlast (w) in kN/m² (Windlast z. B. online)
- Kinzelast nach DIN 18005 (+/- 10 kPa, Standardfall)

berechne

Ergebnisse:

- 16.3 Spannung Glasscheibe außen in N/mm²
- 16.4 Spannung Glasscheibe innen in N/mm²
- 1.4 Durchbiegung außen in mm
- 1.4 Durchbiegung innen in mm

Bei dieser Berechnung handelt es sich um ein vereinfachtes Berechnungsverfahren zur Vordimensionierung von Glasscheiben. Für die Ergebnisse übernehmen wir keinerlei Haftung. Aus der Verwendung der Software können keinerlei Ansprüche gegen uns abgeleitet werden. Ebenso ist eine Haftung für Schäden und eventuelle Folgeschäden, die sich aus der Anwendung ergeben ausgeschlossen.

Fenster-Soft

Alles nach Maß

Einfacher geht es nicht: Für das gesamte Hebe-Schiebeprogramm Atrium HS von Hautau werden die Bodenschwellen auf Maß zugeschnitten, vormontiert und zusammen mit allen anderen Beschlagkomponenten, ebenfalls auf Maß gefertigt und garniturenweise verpackt. Mit dem neuen Service bietet Hautau dem Verarbeiter alle Komponenten maßgeschneidert als Komplettpaket für Holz- und Kunststoff-Elemente.

Hautau liefert sämtliche Bauteile mit den gewünschten Maßen montagefähig und sicher verpackt und schafft damit klare Vorteile für den Verarbeiter. Das Bestellformular ist online auf der

Firmenhomepage verfügbar. Der Verarbeiter erhält, wie gewohnt über den Baubeschlagfachhandel, schnell und zuverlässig seine auftragsbezogene Lieferung und kann somit passgenau auf die Wünsche seiner Kunden eingehen. Hautau übernimmt den gesamten Prozess der individuellen Konfektionierung. Von Bodenschwelle bis Beschlag werden alle erforderlichen Bestand-

teile einbaufertig zugeschnitten, vorgebohrt, vormontiert und das alles genau nach Maß.

➔ www.hautau.de



Sämtliche Bauteile mit den gewünschten Maßen werden montagefähig und sicher verpackt geliefert.

Besserer Service und schnellere Kommunikation

Mit der Zielsetzung, Kunden den optimalen Heroal Service unabhängig von Ort und Zeit zur Verfügung zu stellen, hat Heroal den Communicator entwickelt. Der Communicator bietet eine persönliche Arbeitsumgebung, mit der alle Informationen rund um die Heroal Systeme jederzeit und von verschiedenen Endgeräten aus abgerufen werden können. Durch die Möglichkeit, online auf die Services zuzugreifen hilft Heroal seinen Kunden dabei, ihre Geschäfte erheblich zu beschleunigen.

Der Communicator hat eine übersichtliche und klar strukturierte Oberfläche. Auf der Startseite können verschiedene Anliegen direkt ausgewählt werden. Filteroptionen helfen dabei, wichtige Dokumente wie Prüfzeugnisse oder Kataloge mit wenigen Klicks abzurufen und auszudrucken. Neue Inhalte wie Objektreferenzen und die individuelle Unterstützung über das Partner-Marketing bieten zusätzliche und schnelle Unterstützung.



Der Communicator hat eine übersichtliche und klar strukturierte Oberfläche.

Immer besteht auch die Möglichkeit zur direkten Kontaktaufnahme für eine schnelle und unkomplizierte Hilfe. Ganz neu ist die Heroal App verfügbar. Sie kann im App Store für iOS und im Google Play Store für

Android Smartphones heruntergeladen werden. Die notwendige Registrierung erfolgt dabei über den Communicator. „Eine schnelle Antwort von den richtigen Personen auf die Anliegen unserer Kunden – diesen Ser-

vice haben wir durch den Communicator und die App weiter ausgebaut und wird stetig weiter entwickelt“, so Konrad Kaiser, Geschäftsführer von Heroal.

➔ www.heroal.de

R+T Turkey – Internationalität weiter gesteigert

Zur dritten Auflage der R+T Turkey, internationale Fachmesse für Rollläden, Türe/ Tore und Sonnenschutz, kamen vom 1.-4. März rund 5000 Besucher (2013: 7021 Besucher) nach Istanbul. Trotz der aktuellen Situation der Türkei und einem damit einher gehendem Besucherrückgang hat die R+T Turkey mit 36 Prozent an Ausstellern aus dem Ausland (2013: 29 Prozent) ihre Stellung als internationale Plattform der Industrie festigt.

„Dass die Auswirkungen der aktuellen Situation in der Türkei auch für uns spürbar sein werden, damit war zu rechnen. Die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts bleibt aus unserer Sicht aber langfristig bestehen. In den nächsten beiden Jahren liegen unsere Bestrebungen darin, die R+T Turkey in ihrem Angebot noch attraktiver zu machen und für die Besucher noch mehr Themen anzubieten“, so Ulrich Kromer, Sprecher der Geschäftsführung der Messe Stuttgart.

A. Cahit Dinçer, Vizepräsident des türkischen Verbands für Markisen und industrielle Textilien (TBÜD) betont: „Aus jeder Krise erwächst eine Chance. Der Markt wird seinen Weg finden. Wir sind sicher, dass in diesem Zug auch die Bedeutung von Messen weiter steigen wird. Für unsere Mitglieder werden daher die Qualitätssicherung und die Ausbildung von Nachwuchs in den nächsten Jahren bestimmende Themen sein.“

Internationalität der Aussteller gestiegen

Bei 104 Ausstellern insgesamt stieg die Zahl der Aussteller aus dem Ausland im Vergleich zur Vorveranstaltung um sieben Prozent.



Die Besucherqualität der R+T Turkey ist gleichbleibend hoch, 77 Prozent sind in der Geschäfts-, Unternehmens- oder Betriebsleitung ihres Unternehmens beschäftigt.

Neben 66 türkischen Ausstellern und einem deutschen Gemeinschaftsstand stellten Unternehmen aus Belgien, Italien, China, Korea und der Ukraine aus.

Steve Choi, Vertriebsleiter bei Xera Co. Ltd. (Korea) resümiert: „Wir stellen auf der R+T Turkey aus, weil wir hier unsere Kunden aus dem Nahen Osten und Osteuropa treffen möchten. Dieses Mal waren sogar Besucher aus Kirgistan und Georgien bei uns am Stand, eine positive Überraschung für uns. Insgesamt gesehen ist die R+T Turkey hier genau der richtige Standort, um unsere Kunden zu erreichen.“

Carsten Brüns, Vertriebsleiter bei Sundrape GmbH (Deutschland) begründet die Teilnahme am German Pavilion so: „Unsere Perspektive ist als Firma mit eigener Marke auf diesem großen Markt in der Türkei repräsentiert zu sein, hier wird ja immer noch viel gebaut. Und die Türkei ist auch das Tor zur Welt, wir sind in der ganzen Region – zum Beispiel in Dubai, Kuwait und anderen Emiraten – aktiv. Die Türkei ist dabei der ideale zentrale Punkt, da geht das Konzept der R+T Turkey für uns voll auf.“

Die Bedeutung der internationalen Besucher ist auch für die türkischen Aussteller ein wichtiger Grund für die Teilnahme an der R+T Turkey. Uğur Çelik, Geschäftsführer bei Şemsiye Evi (Türkei) berichtet: „Wir hatten zur Hälfte internationale Besucher bei uns am Stand, hauptsächlich aus Iran, Dubai, Libanon, Griechenland und den Balkanstaaten. Auch unsere türkischen Kunden, vor allem aus dem Hotelgewerbe der türkischen Küstenregionen, haben uns besucht. An der aktuellen Wirtschaftssitua-



Messe Stuttgart (2)

104 Aussteller präsentierten Neuheiten und Trends auf der R+T Turkey in Istanbul.

tion gemessen wurden unsere Erwartungen an die Messe sogar übertroffen.“

Überzeugende Besucherqualität

Die R+T Turkey hat sich sowohl bei Ausstellern als auch Besuchern, trotz der schwierigen aktuellen Lage, etabliert: Über die Hälfte der Besucher (55 Prozent) hat die R+T Turkey zum wiederholten Mal besucht und 88 Prozent haben die nächste Veranstaltung 2019 bereits eingeplant. Die Besucher schätzen den Einfluss der Messe für die Branche als sehr wichtig ein: 81 Prozent sind sicher, dass die Bedeutung der Veranstaltung für die Branche steigen wird.

Beachtenswert ist auch die gleichbleibend hohe Qualität der Fachbesucher: 77 Prozent sind in der Geschäfts-, Unternehmens- oder Betriebsleitung ihres Unternehmens beschäftigt, 70 Prozent an Beschaffungsentscheidungen beteiligt.

Die Hauptherkunftsregionen der ausländischen Besucher (17 Prozent) waren Nordafrika (Marokko, Tunesien), der Nahe Osten (Israel, Jordanien, Libanon) sowie Osteuropa (Rumänien, Ukraine, Bulgarien) und Russland.

www.rt-turkey.com

R+T Asia: Wichtigste Branchenmesse in Asien

Nach drei informativen Messetagen (21.-23. März 2017) vermeldet die R+T Asia in Shanghai neue Rekorde bei den Besucher- und Ausstellerzahlen: 519 Aussteller (2016: 486), das sind 100 Unternehmen mehr als noch vor drei Jahren, präsentierten Innovationen und Produktweiterentwicklungen aus den beiden Hauptbereichen Sonnenschutz sowie Türen und Tore. Mit 50 000 Quadratmetern Ausstellungsfläche (2016: 45 000 Brutto-Quadratmetern) waren bei der 13. Auflage der Veranstaltung erstmals fünf Messehallen im Shanghai New International Expo Centre (SNIEC) belegt, ein Zuwachs der Fläche von neun Prozent gegenüber dem Vorjahr.



Messe Stuttgart

Volle Kraft voraus: Die Messe ist zusammen mit den zeitgleichen Veranstaltungen seit Jahren ein Besuchermagnet.

Auch die Besucherzahlen können sich sehen lassen: Insgesamt waren 31 149 Besucher vor Ort (2016: 27 088), das sind fast 15 Prozent mehr als bei der Vorveranstaltung. Die Besuchszahlen sind in den letzten beiden Jahren um 39 Prozent gestiegen, die Messe hat sich zur absolut wichtigsten Branchenveranstaltung in Asien entwickelt. Auch aus dem Ausland kommen immer mehr Fachbesucher, die Zahl der internationalen Gäste ist mit 9291 Besuchern (2016: 6850) ebenfalls deutlich höher als bei den vorhergehenden Veranstaltungen. Die besucherstärksten Länder sind neben China, Taiwan und Indien, Australien, Korea und die USA.

„Die R+T Asia ist längst aus ihren Kinderschuhen herausgewachsen und ist heute die wichtigste Messe der Branche im asiatischen Raum. Unsere Entscheidung vor

13 Jahren, das Thema R+T zusammen mit unserem Partner VNU Exhibitions Asia in China zu platzieren, war goldrichtig. Die Messe hat sich wunderbar entwickelt“, freut sich Roland Bleinroth, Geschäftsführer der Messe Stuttgart.

Globale Trendthemen

Auch im chinesischen Markt stehen die Themen Passivhaus und Energieeffizienz im Fokus. So wurden beim gut besuchten Begleitkongress IWDS – International Window and Door Summit die Trendthemen für die Bereiche Sonnenschutz und Türen/Tore diskutiert. Unter dem Motto „Transformation der Industrie für außenliegenden Sonnenschutz“ standen die Themen Sonnenschutzsysteme und deren Integration bei Passivhäusern sowie Energieeinsparung

und Sonnenschutz bei Fassadendämmung auf dem Kongressprogramm. Der Torbereich setzte sich unter anderem mit der Frage nach intelligenten Anwendungen und dem Trend Smart Home auseinander.

Dass energieeffiziente Systeme und Innovation Hand in Hand gehen können, zeigte der InnovAction Hub. Diese Sonderschau präsentierte auf der R+T Asia intelligente Lösungen für Türen und Fenster, die besten Produkte zeichnete eine Fachjury mit dem InnovAction Award aus. Prämiiert wurden 2017 ein batteriebetriebener Sonnenschutz von Lutron Electronics Co., Ltd. und ein diebstahlhemmender Rollladen von Fujian AnLin Intelligence Joint Stock Co., Ltd.

Im „Smart 2025 Experience Pavilion“ wurden mit intelligenten Lichtlösungen, Schließsystemen und modernen Antriebs- und Steuerungsanwendungen Konzepte für smartes, also vernetztes Lernen, Arbeiten und Leben demonstriert.

Smart Home war auch bestimmendes Thema der Cadex Lounge, einer parallel stattfindenden Kongressveranstaltung für Architektur und Design. Wie die neuste Technik, die direkt nebenan auf der R+T Asia vorgestellt wird, mit Design und Innenarchitektur verwoben werden kann, wurde von Materialanbietern, Herstellern, Architekten, Designern und Bauunternehmern diskutiert.

Weitere Anregungen für die Besucher der R+T Asia hatte die Sonderschau Materia im Angebot. Wie man Materialien wie Kork, Beton, Seide, Wolle oder Metall multifunktional einsetzen und deren Eigenschaften wie Schalldämpfung, Luftfilterung und Biegsamkeit nutzen kann, war für Besucher aus dem Bereich Sonnenschutz ein weiterer Pluspunkt ihres Messebesuchs.

Die nächste R+T Asia findet vom 20.-22. März 2018 in Shanghai statt.

➔ www.rtasia.org

Hochkarätiger Branchentreff

Am 30. März 2017 fand im Porsche-Museum in Stuttgart-Zuffenhausen das 2. Forum Fassade statt. In exklusivem Ambiente erlebten die mehr als 170 Teilnehmer aus der Fassadenbranche – Top-Entscheider aus Fassadenplanung, Fassadenberatung, Fassadenbau sowie Vertreter der Systemhäuser – ein hochkarätiges Programm. Organisiert wurde die Veranstaltung wie schon bei der Premiere 2015 gemeinsam von Flachglas MarkenKreis und der Fachzeitschrift Fassade – Thema diesmal: Komplexe Fassaden.

Nach der Begrüßung durch Michael Scheer (Co-Geschäftsführer Flachglas MarkenKreis) und Jens Meyerling (Chefredakteur Fassade) erhielten die Teilnehmer von Fabian Brugger (Raico) zunächst einen Einblick in die Architektur und die Fassadenkonstruktionen des Porsche-Museums. Ziel der Architekten sei es gewesen, die Dynamik von Porsche in die Gebäudearchitektur zu transferieren – was vollauf gelungen ist. Realisiert wurden zum Beispiel außergewöhnliche Formen wie das Spinnennetzdach mit 194 Glasscheiben. Im Anschluss befasste sich Planer Klaus Grewe (Jacobs Engineering) mit der Planung und Realisierung von Großprojekten und zeigte zunächst eindrucksvoll auf, warum diese gerade in Deutschland immer wieder scheitern. Unvollständige Planung, fehlende Vollkostenberechnung, „Over-Engineering“ und „politische Preise“ führten immer wieder zu Kostenexplosionen und zeitlichen Verzögerungen. Sein Credo: „Erst planen, dann bauen“. Erst wenn eine komplette Kostenplanung mit allen Details, Projektschritten und umfassendem Risikomanagement stehe, solle der Baustart erfolgen. Gerade

fehlende Genehmigungen für zuvor nicht berücksichtigte Details erwiesen sich in der Praxis immer wieder als Hindernis. Als gelungenes Beispiel führte der Referent den Bau des Olympia-Stadions in London an, das 2012 vor der geplanten Zeit fertig wurde und sogar 1 Mrd. Pfund unter der ursprünglichen Kalkulation lag.

Hanspeter Petschenig (Petschenig Glasstec) stellte mit „Nut-/Feder“ ein innovatives, fertig konfektioniertes Structural Glazing-System mit ETA-Zulassung vor. Hiermit ergebe sich die Möglichkeit der Ausführung von VSG mit Floatglas an der Außenfassade, so der Glasexperte. Christoph Hahn und Sebastian Dengg von der Silatec Sicherheits- und Laminatglastechnik GmbH



Fassade (2)

Über 170 Teilnehmer konnten die Veranstalter in Stuttgart begrüßen.

präsentierten zunächst auf anschauliche Art, worauf es bei Sicherheitsglas für Paniktüren ankommt. Danach widmeten sie sich den speziellen Anforderungen von beschuss-hemmendem Sicherheitsglas. Im Laufe des Nachmittags referierte der UBF-Vorsitzende Hans-H. Zimmermann (IGF Zimmermann) über Toleranzen im Fassadenbau und stellte dabei klar: „Es gibt derzeit keine anerkannten Regeln der Technik im Bereich Toleranzen.“ Und weiter: „Die Vernachlässigung von Toleranzen ist ein Planungsfehler.“ Vor dem Hintergrund der Unsicherheiten bei Planung und Ausführung hat der UBF gemeinsam mit dem VFF ein Merkblatt zur Orientierung und als Hilfsmittel für die Praxis erarbeitet. Ein zweites Merkblatt zum Thema „Hinterlüftete Außenwandbekleidungen aus Aluminium und Stahl“ sei derzeit in Arbeit und erscheine noch in diesem Jahr.

Im Anschluss widmete sich Hugo Philipp (1. Vorsitzender des VFT) dem Thema Toleranzen anhand des Beispiel-Projekts einer „knallenden“ Fassade – hier hatten fehlende bzw. falsch positionierte Dehnfugen für kontinuierliche Knallgeräusche

gesorgt. Ulrich Lang (Warema) referierte über die gemeinsam mit der Priedemann Fassadenberatung entwickelte Abluftfassade für die Unternehmenszentrale von Festo. Idee dabei sei es gewesen, einen innenliegenden Sonnenschutz (Screen) als Abluftsystem zu nutzen. Dem ZiE-Verfahren für eine geklebte vorgehängte Photovoltaik-Fassade am Züblin-Unternehmensgebäude (Z3) widmete sich Karoline Fath (Ed. Züblin). Ein echtes Highlight erwartete die Teilnehmer zum Abschluss: Leidenschaftlich argumentierte Prof. Peter Andres (Beratende Ingenieure für Lichtplanung) für die Berücksichtigung sinnvoller Tageslichtkonzepte bei der Gebäude- und Fassadenplanung. Ziel müsse es sein, soviel Tageslicht wie möglich in den Innenraum hineinzulassen – natürlich immer unter Berücksichtigung der Behaglichkeit und des Komforts.

Im Anschluss an das Fachprogramm stand eine Führung durch das Porsche-Museum an. An gleicher Stelle ließ man den Abend gemeinsam in lockerer Runde ausklingen. Stellvertretend für viele positive Stimmen formulierte Jan Siemon (Feldhaus Fassaden) das Fazit: „Es war eine rundum gelungene Veranstaltung mit interessanten Vorträgen und einem außergewöhnlichen Rahmen. Hier waren wirklich alle Entscheider der Fassadenbau-Branche vertreten.“



Ulrich Lang referierte über die gemeinsam mit der Priedemann Fassadenberatung entwickelte Abluftfassade.

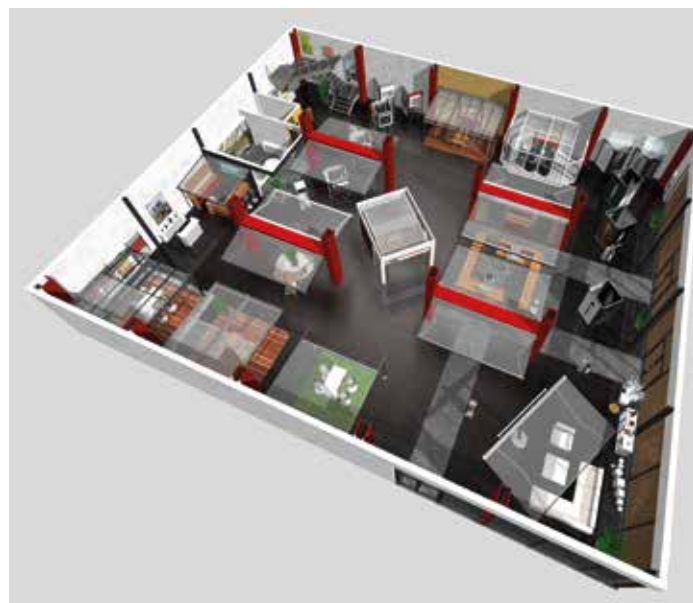
Bisher größter gemeinsamer Schauraum

Markisenhersteller Markilux hat schon über 350 Schauräume zusammen mit seinen Fachhändlern geplant. Mitte März dieses Jahres eröffnete nun die Firma Walkkötter aus Steinfurt, ein langjähriger Partner von Markilux, seinen über 600 Quadratmeter großen neuen Schauraum. Bereits in den Jahren zuvor hatte man die Verkaufsräume in Steinfurt und in Südlohn-Oeding gemeinsam gestalterisch entwickelt. Das jetzige Raumkonzept geht jedoch, vor allem was die Größe angeht, weit darüber hinaus.

„Wir sind begeistert, wie toll der Schauraum geworden ist“, freut sich Christiane Berning, Leiterin der Abteilungen Marketing und Business Development bei Markilux. Mit seinen 600 Quadratmetern ist dies neben den eigenen Flagshipstores an den Standorten Emsdetten, Hamburg, Köln, Lörach, Berlin und Salzburg der bisher größte Schauraum, den das Unternehmen zusammen mit einem Fachpartner realisiert hat. „Gemeinsam mit unserer Innenarchitektin und dem Kunden haben wir das Raumkonzept geplant. Und der hat es eins zu eins übernommen“, sagt Christiane Berning.

Alles unter einem Dach

Mitte März eröffnete die Firma Walkkötter den Verkaufsraum in einem neuen Gebäude in Steinfurt. Thomas und Anja Walkkötter, die das Unternehmen in zweiter Generation führen, wollten das Geschäft ausbauen. Dabei war es dem Paar wichtig, sowohl die Terrassendächer und Carports aus eigener Fertigung als auch die Produktwelt von Markilux raumwirksamer und verkaufsfördernder zu präsentieren. „Wir arbeiten seit 30 Jahren erfolgreich mit Markilux zusammen und schon seit 2011 haben wir immer wieder gemeinsam an unserem Raumkonzept gefeilt. Erst in Steinfurt und dann auch in unserer Filiale in Südlohn-Oeding“, sagt Thomas Walkkötter. In dem neuen Gebäude ist nun sehr viel mehr Platz und den hat man so optimal und ansprechend wie möglich nutzen wollen.



Die Firma Walkkötter aus Steinfurt eröffnete im März ihren neuen, 600 Quadratmeter großen Schauraum.



Bei der Eröffnung (v.l.): Klaus Wuchner (Leitung Marketing und Vertrieb bei Markilux), Anja Walkkötter (Geschäftsführerin), Irmgard Walkkötter (Senior-Chefin, sie hat das Unternehmen mit ihrem verstorbenen Mann aufgebaut), Thomas Walkkötter (Geschäftsführer) und Michael Gerling (technischer Leiter bei Markilux).

Völlig neues Verkaufsklima

Der gesamte Planungsprozess ist reibungslos verlaufen und das Raumkonzept erneut überzeugend gewesen. Ebenso wie das

Ergebnis. „Alles wirkt nun viel großzügiger und die Produkte kommen wesentlich besser zur Geltung“, sagt Anja Walkkötter. Sie glaubt, dass ihre Kunden sich nun ein noch realistischeres Bild davon machen können, wie ein Terrassendach oder eine Markise später am eigenen Haus wirken. Deshalb freut man sich nun darauf, in diesem neuen Verkaufsklima in die Saison zu starten.

www.markilux.com

Firmen- und Inserentenverzeichnis

Redaktion/Anzeigen

Seite	Seite	Seite	Seite
Aliplast 20	Hautau.....12, 31	Renson 27	Wilkes..... 22
Aluprof 18, 29	Helmut Meeth..... 28	Rewindo 29	aliplast..... 13
Balco 19	Heroal.....11, 31	Schanz..... 15	Elsner Elektronik 25
Elsner-Elektronik 12, 14	Leiner 20	Schüt-Duis 13	Schilling 5
Erwilo 23	Markilux21, 26, 35	Solarlux 6,24	Solarlux..... 9
Fenster-Soft..... 30	Messe Düsseldorf 36	Tremco-Ilbruck..... 10	TS Aluminium..... 4. US
Flachglas Markenkreis 34	Messe Stuttgart.....32, 33	Verlagsanstalt Handwerk.....28, 36	Weinor.....Einkleber
Flexalum 22	Migatronic 8	Warema 23,25	
Grün 30	Profine-Group14, 27	Weinor..... 16	

„2. Thementage Glas“ in Düsseldorf



Glas+Rahmen

Aktuelle Ideen und Projekte rund um den Werkstoff Glas werden den Teilnehmern präsentiert und mit ihnen diskutiert.

Einen ganzheitlichen Blick auf Glas mit interessanten Hintergrundinformationen zu aktuellen und zukünftigen Anwendungen vermittelt die zweite Auflage der Thementage Glas, vom 23. bis 24. November 2017 in Düsseldorf. Im Fokus der kommenden Thementage stehen unter anderem OLED-Glasbeleuchtungen. Sie liegen derzeit voll im Trend und stellen für die Glasbranche einen neuen Absatzmarkt dar. Zudem werden Themen wie intelligente Gläser, 3D-Druck mit Glas, Kratzschutz- und Barrierebeschichtungen für Optoelektronik, das Abreinigen und Beschichten von Glas, sowie innovative Projekte aus der Architektur die Teilnehmer wieder begeistern und anschließend zur Diskussion einladen. „Die Thementage Glas sind eine wertvolle Ergänzung zur Glasstec. Damit wagen wir einen Blick in die Zukunft und denken gleichzeitig quer. Durch das intelligente Konzept aus Konferenz und Diskussionsplattform bieten wir der Branche einen Termin im Kalender, um am Ball zu bleiben. An zwei Tagen zeigen wir auf, was mit dem Werkstoff Glas alles möglich ist und was uns in Zukunft noch erwartet“, kommentiert Birgit Horn, Director der Glasstec, hinzu.

Hochkarätige Referenten und ein breites Themenspektrum

Im Herbst 2017 bieten die Thementage Glas wieder ein spannendes Programm mit namhaften Referenten wie Ulrich Knaack und Jens Schneider von der TU Darmstadt, Guido Olbertz von Oledworks, Lisa Ramnig von EOC Engineers und Rob Nijse von der TU Delft.

Aktuelle Ideen und Projekte rund um den Werkstoff Glas werden den Teilnehmern präsentiert und mit ihnen diskutiert. Dabei werden auch Lösungen thematisiert, die bereits im Bereich der Glass Technology



Live auf der Glasstec 2016 zu sehen waren. „Entsprechend spannend wird somit auch der Blick in die Zukunft sein. Unter dem Stichwort Industrie und Handwerk 4.0 werden die Thementage Glas den Teilnehmern einen Einblick in die „digitale Welt“ rund um das Glas geben. Namhafte Referenten werden darlegen, wie der Mittelstand und Handwerksbetriebe zu Unternehmen 4.0 werden oder welche Megatrends und die damit verbundenen Märkte sich bereits abzeichnen“, so der Hauptgeschäftsführer des Bundesinnungsverbandes des Glaserhandwerks, Dipl.-Ing. Stefan Kieckhöfel.

➔ www.thementageglas.de

Über die Thementage Glas

„Thementage Glas“ ist eine gemeinsame Veranstaltung des Bundesinnungsverbandes des Glaserhandwerks und der Messe Düsseldorf in Kooperation mit der Fachzeitschrift Glas + Rahmen. Zur Premiere der Thementage Glas im Herbst 2015 folgten mehr als 100 Teilnehmer aus Deutschland und dem nahen Ausland der Einladung der Veranstalter. Die Installation eines themenübergreifenden Fachsymposiums in den Glasstec Zwischenjahren erhielt sehr positives Feedback von Referenten und Teilnehmern.

FORUM Wintergärten

12. Jahrgang

Verlag

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-0, Fax: 0211/390 98-79
Internet: www.verlagsanstalt-handwerk.de
E-Mail: service@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsleitung

Hans Jürgen Below (Verlagsanschrift)

Redaktion und freie Mitarbeiter

Herner Str. 299, 44809 Bochum
Tel.: 0234/953 91-36, Fax: 0234/953 91-30
E-Mail: forum-wintergaerten@verlagsanstalt-handwerk.de

Chefredaktion V.i.S.d.P.

Maren Meyerling
E-Mail: m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de

Online-Redaktion

Oliver Puschwadt
E-Mail: puschwadt@verlagsanstalt-handwerk.de

Anzeigen

WWG Wirtschaftswerbegeellschaft mbH
Anzeigenleitung: Erwin Klein
(Verlagsanschrift)

Anzeigenverkauf:

Natalie Maag, Tel.: 0234/953 91-10
E-Mail: maag@verlagsanstalt-handwerk.de

Anzeigenverwaltung:

Elke Schmidt, Tel.: 0234/953 91-20
E-Mail: schmidt@verlagsanstalt-handwerk.de

Bankverbindung

Postbank Dortmund
IBAN: DE47 4401 0046 0007 001465,
BIC: PBNKDEFF
Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 6 vom 1. Januar 2017

Wir sind Mitglied in folgenden Verbänden



Leser-Service und Abonnentenbetreuung

Harald Buck,
Tel.: 0211/3909820, Fax: 0211/3909879
vertrieb@verlagsanstalt-handwerk.de

Erscheinungsweise

4 Ausgaben pro Jahr

Bezugspreis

Jahresabonnement € 28,- inkl. MwSt.
zzgl. Versandkosten (Inland € 6,20, Ausland € 10,20)
Einzelverkaufspreis € 8,- inkl. MwSt.

Grafik-Design

herzog printmedia,
Richard-Wagner-Str. 7, 42115 Wuppertal

Druck

D+L Printpartner GmbH,
Schlavenhorst 10, 46395 Bocholt

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

Diese Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes bedarf der Zustimmung des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung von Verlag, Redaktion oder beteiligten Partnern wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich sind. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch.

(ISSN 2193-6412)

Wintergartentage 2017 in Weimar

Am 26./27. April 2017 traf sich die Branche in Weimar. Auf dem Programm der Wintergartentage stand neben einem Vortragsprogramm zu aktuellen Themen des Wintergartenbaus auch die Mitgliederversammlung des Bundesverbandes Wintergarten e.V. sowie die turnusgemäße Neuwahl des Vorstands.

Mitgliederversammlung: Systemzertifizierung vorgestellt und Vorstand bestätigt

Nachdem Versammlungsleiter Rainer Trauernicht die Beschlussfähigkeit der Mitgliederversammlung festgestellt hatte, berichtete der 1. Vorsitzende Dr. Steffen Spenke über die Entwicklung des Bundesverbandes seit der letzten Mitgliederversammlung. Die Zahl der Mitglieder inklusive Fördermitglieder liegt stabil bei 141.

Kernpunkt der Aktivitäten der vergangenen Zeit war die Arbeit an der Einführung und Umsetzung des Zertifizierungsverfahrens des Bundesverbandes Wintergarten e.V., dessen erster Teil nun als abgeschlossen vorgestellt werden konnte. So konnte zwei Firmen die Urkunde über eine erfolgreiche Zertifizierung ihres Wintergartensystems überreicht werden: TS Aluminium aus Großefehn (Ostfriesland) sowie die Neu GmbH aus Blieskastel (Saarland).

Diese Systemzertifizierungen sind Bestandteil eines vierstufigen Zertifizierungsverfahrens, das aus den Bereichen Wintergartensystem, Planung und Produktion sowie fachgerechter Montage



Der erste Schritt ist getan: Rainer Trauernicht (TS Aluminium, links) erhält die Urkunde über die erfolgreiche Systemprüfung aus den Händen von Dr. Steffen Spenke, 1. Vorsitzender des Bundesverbandes Wintergarten e.V.

Bundesverband Wintergarten e.V. (10)



Der Vorstand des Bundesverbandes Wintergarten e.V. (v.l.n.r.): Rainer Trauernicht (2. Vorsitzender), Dietrich Tegtmeier (Fachausschuss Technik), Dr. Steffen Spenke (1. Vorsitzender), Dr. Uwe Arndt (Presse- und Öffentlichkeitsarbeit), Peter Ertelt (Fachausschuss Holzwintergarten)

besteht. Ziel ist es, den Bau von Wintergärten zu fördern und durchzusetzen, die über alle vier Zertifizierungen verfügen und somit das offizielle Qualitätssiegel des Bundesverbandes Wintergarten e.V. tragen dürfen.

Mit der erfolgreichen Präsentation der Systemprüfung als erster Stufe in diesem Zertifizierungsverfahren wird von Seiten des Vorstands die Erreichung eines wichtigen Meilensteins gesehen. Neben den bereits erwähnten Firmen haben bereits weitere angekündigt, die Systemprüfung durchführen zu wollen.

Des Weiteren referierte Spenke die Aktivitäten des Verbandes. So hat sich der Bundesverband aktiv an der Diskussion um die Weiterentwicklung der EnEV bzw. des „Gebäudeenergiegesetzes“ (GEG) beteiligt und sich im Rahmen der Verbändeanhörung in die Diskussion eingebracht. Eine wichtige Rolle spielte zudem die Unterstützung der Verbandsmitglieder in zahlreichen Einzelfragen und konkreten Problemen aus der täglichen Praxis. Außerdem wurden die Merkblätter des Bundesverbandes aktualisiert und weiter entwickelt.

Hingewiesen wurde auch auf die Problematik der in der Branche noch nicht durchgehend umgesetzten Zertifizierung nach DIN EN 1090. Hier spielt der Bundesverband eine Vorreiterrolle und will in der Zukunft dieses Erfordernis nach außen verstärkt kommunizieren.

Nach Annahme des Finanzberichts, Entlastung des Vorstands und Erledigung anderer Formalitäten, wurde der bestehende Vorstand für eine weitere Amtszeit bestätigt. Der Vorstand besteht aus fünf Personen: Dr. Steffen Spenke (1. Vorsitzender), Rainer Trauernicht (2. Vorsitzender), Peter Ertelt (Fachausschuss Holz), Dietrich Tegtmeier (Fachausschuss Technik) sowie Dr. Uwe Arndt (Presse- und Öffentlichkeitsarbeit).

Fachtagung: Wichtiger Wissenstransfer für die tägliche Praxis

Der fachliche Teil der Wintergartentage begann im Anschluss an die Mitgliederversammlung mit einer offenen Diskussion über aktuelle Probleme des Wintergartenbaus. Vorstandsmitglieder des Bundesverbandes hatten Statements zu



Dr. Steffen Spenke, 1. Vorsitzender

Einzelfragen und Einschätzungen über die Zukunft des Wintergartenbaus in das Plenum eingebracht. Es entwickelte sich eine offene und lebhaft Diskussion, an der sich zahlreiche Teilnehmer beteiligten. Dieses Format wurde erstmals auf einer Verbandstagung durchgeführt und hat sich durchaus bewährt, da doch eine ganze Palette von Einzelfragen angesprochen werden konnten.

Luftdichtheit im Wintergarten

Dipl.-Ing. Herbert Trauernicht (Hanover) referierte am Anfang des zweiten Tagungstages über das Thema „Luftdichtheit“. Trauernicht ist seit Jahren führend auf dem Gebiet der „Blower-Door“-Messungen tätig, mit dem durch künstlich erzeugten Überdruck in einem Wintergarten ausgemacht und mit Hilfe von Nebel auch sichtbar gemacht werden können. Trauernicht erläuterte die Funktion solcher Messungen und stellte den aktuellen Stand der Normung dar. Darüber hin-



Dietrich Tegtmeier (Fachausschuss Technik) während der Diskussion

aus ging er auf das Thema „Raumklima“ ein, das besonders in Bezug auf die Tauwasserbildung ein oft heiß diskutiertes Problem mit Endkunden darstellt. Trauernicht hat dafür das „Lüftungslogger-System“ entwickelt, mit dem das Raumklima im Wintergarten aufgezeichnet und nach verschiedenen Gesichtspunkten ausgewertet werden kann. Dabei ist die Handhabung denkbar einfach und kann leicht in einem Wintergarten aufgestellt werden. Die erhaltenen Daten sind Schlüsseldaten für die Bestimmung der Ursache einer Tauwasserbildung, die oft in einem fehlerhaften Lüftungsverhalten des Endkunden begründet ist.

Wintergärten und Brandschutz

Das Thema „Brandschutz“ wurde von zwei Referenten behandelt: Josef Faßbender und Dipl.-Ing. Astrid Kensbock, beide zertifizierte Sachverständige für



Brandschutz im Blick: Sachverständiger Josef Faßbender

vorbeugenden Brandschutz. Die beiden Referenten stellen eine ganze Palette von Einbausituationen vor und referierten deren Relevanz für den vorbeugenden Brandschutz. Das Themenspektrum reichte von der Positionierung eines Wintergartens in einem Objektensemble, über Abstandsflächen bis hin zur Anbindung an ein Wärmedämmverbundsystem und zu Maßnahmen zur Vermeidung eines Brandüberschlags. Auch die Gebäudehöhe des Bauwerks, an den der Wintergarten angeschlossen ist, spielt eine nicht unerhebliche Rolle.

Für die Praxis haben die Referenten einen Fragenkatalog ausgearbeitet, der auch von der Homepage der Sachverständigen heruntergeladen werden kann. Sollten dort einige Fragen mit „Ja“ beantwortet werden, wird die Kontaktaufnahme mit einem Sachverständigen für



Rainer Trauernicht, 2. Vorsitzender

vorbeugenden Brandschutz empfohlen. In jedem Fall wird empfohlen, die Bauherren bei der Abgabe eines Angebots darüber zu informieren, dass die Erarbeitung eines Brandschutzkonzepts erforderlich werden kann.

Wintergarten-„Wiki“

Das bereits bei der letzten Verbandstagung in Berlin eingesetzte Format wurde auch in Weimar von Dr. Uwe Arndt vorgetragen. Kreuz und quer durch die Branche wurden Punkte erwähnt sowie Tipps und Anregungen gegeben. Das betraf u.a. den gerade im 13. Jahrgang erschienenen „Ratgeber Wohnen im Wintergarten“ mit dem 24-seitigen Service-Teil des Bundesverbandes, das Verbandsorgan „wiga aktuell“ und weitere Punkte.

Arndt ging auch auf das Thema „Nutzungsrechte von Grafik-Design-Dienstleistungen“ ein. Besonders Handwerksbetriebe übersehen oft, bei der Bestellung von Prospekten, Broschüren und anderen Werbematerialien die Frage der Nutzungsrechte zu klären. Obwohl ein Betrieb in gutem Glauben ist, für eine Leistung im Bereich Grafik-Design bezahlt zu haben und damit auch über die Nutzung zu verfügen, kann davon gelegentlich keine Rede sein. Nutzungsrechte können zeitlich, räumlich und vom Umfang her beschränkt sein. Erschwerend kommt hinzu, dass der Bund Deutscher Designer seinen Mitgliedern dringend empfiehlt, in den AGBs immer die minimalste Nutzung als gegeben anzusehen, wenn keine besondere Vereinbarung getroffen worden ist. Es ist von daher dringend anzuraten, die Frage nach den Nutzungsrechten im Vorfeld zu klären und vor allem die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ in dieser Hinsicht zu konsultieren.



Zeit für ausführliche Gespräche: Die begleitende Foyer-Ausstellung wird besonders wegen der Möglichkeit eines intensiven Austauschs geschätzt.



An der begleitenden Foyer-Ausstellung nahmen 16 Firmen teil.

Zur Reform des Bauvertragsrechts

Der nächste Beitrag betraf ein wichtiges Thema, das in der Branche für eine gewisse Verunsicherung gesorgt hat. Rechtsanwalt Dr. Jousen (Berlin) nahm sich der „Neuregelungen zum Verbraucher-Bauvertrag und zur Zulieferantenhaftung“ an. Jousen wies vor allem auf den Verbraucher-Bauvertrag hin, der seit 1.1.2018 gelten soll. Dieser wurde eingeführt, um die „Rechte der Verbraucher“ zu stärken und enthält somit eine Reihe von Fallstricken und Problemen, für die der Wintergartenbauer sensibilisiert werden sollte. Es wurde ausführlich erläutert, wann dieser Vertrag gilt und wann der „normale“ Vertrag wirksam ist. Weiterhin ging Jousen auf die Verträge mit



Plädoyer für begeisterndes Marketing: Thorsten Moortz (Georgsmarienhütte)

Architekten, Ingenieuren und Vorlieferanten ein und zeigte auf, was der ausführende Betrieb hier zu beachten hat.

Zahlreiche Fragen und Beiträge seitens der Teilnehmenden zeigte das große Interesse an diesem Thema.

Verkaufen in Zeiten des Internets

Der abschließende Beitrag von Thorsten Moortz (Georgsmarienhütte) beschäftigte sich mit „Strategien gegen unseriösen Internetvergleich und Preisverfall“. Moortz zeigte zunächst das geänderte Käuferverhalten auf, das darin besteht, dass man sich nicht mehr an den Handwerker „vor Ort“ wendet, sondern das die modernen Medien verstärkt nutzt, um möglichst viel Informationen

zu generieren und bereits sehr schnell über Aussagen zum Preis zu verfügen.

In unterhaltsamer und provokanter Manier versuchte Moortz die Teilnehmer zu motivieren, selbst Verhaltensweisen gegen „gut informierte“ Endverbraucher zu entwickeln und sich im Preiskampf zu behaupten. Wesentlich dabei ist die Differenzierung zwischen einer Leistung aus dem Baumarkt, aus dem Internet und die eines Handwerkers vor Ort. Elemente wie Planungsleistung sind nur beim Handwerker enthalten. Strategien, dies deutlich zu machen, wurden von Moortz an Beispielen aufgezeigt und eingeführt.

Die Teilnehmer bekamen eine Reihe von Handreichungen und Anregungen, die sie direkt in ihrer täglichen Praxis im eigenen Betrieb verwenden können.

Foyer-Ausstellung: Produkte und Lösungen für den Wintergartenbauer

Die Foyer-Ausstellung von Firmen aus dem Zulieferer- und Ausstatterbereich für die Wintergartenbranche begleitete bereits zum siebten Mal die Jahrestagung des Bundesverbandes Wintergarten e.V. Sie ist eine willkommene Bereicherung des Programms und wird von vielen Teilnehmern genutzt, um neue technische Lösungen und Produkte kennen zu lernen. Von Seiten der Aussteller wie von Seiten der Teilnehmer wird dieses Format gern genutzt, da die „familiäre Atmosphäre“ Gelegenheit zu intensiveren Gesprächen gibt, als dies zum Beispiel auf einer Messe der Fall ist. An der diesjährigen Foyer-Ausstellung nahmen 16 Firmen teil.



Neues Bauvertragsrecht mit Fallstricken: Dr. Edgar Jousen (Berlin) klärt auf

Warema

Neue Website: Zielgruppenorientierung und intuitive Bedienung

Um gewachsenen Ansprüchen gerecht werden zu können, hat Warema eine neue, zielgruppenorientierte Seite entwickelt. Die Grundidee: Vom Endkunden über den Architekten bis zum Fachhändler soll jeder intuitiv alle Informationen, die ihn interessieren, finden.

Mit der wachsenden Informationsflut ist ein Bedürfnis nach maßgeschneiderten Web-Inhalten entstanden. Relevante Informationen sollen individuell gefiltert werden – ganz gleich, ob der User über Google auf die Website gelangt oder den direkten Einstieg über die Homepage wählt.

Mit seiner neuen Website adressiert Warema alle Zielgruppen, insbesondere den Endverbraucher. Schon im Startmenü kann der User die Auswahl treffen zwischen Lösungen und Produkten oder den Zielgruppen Architekten, Bauherren, Elektroinstallateuren, Fachhändlern, Fachplanern, Facility Management und Modernisierern. „Die besondere Herausforderung für uns war, eine Website zu gestalten, die den individuellen Anforderungen aller User entgegenkommt und vor allem den Endverbraucher abholt“, sagt Marion Fischer, Leiterin Marketing bei Warema. „Dafür haben wir unsere Inhalte optimiert und den Seitenaufbau dem Informationsbedürfnis angepasst. Der gesamte Content ist jetzt aus der Perspektive der jeweiligen Zielgruppe aufbereitet.“

Einfaches Zurechtfinden dank klarer Informationsführung

Dafür hat Warema die Inhalte logisch gebündelt, so dass eine zunehmende Informationsdichte und -tiefe entsteht. Allgemeine Produktaussagen werden



Warema (2)

durch Anwendungsbeispiele, Empfehlungen sowie technische Daten und Verlinkungen zu den konkreten Tools ergänzt. Alle weiteren Details finden die Fachpartner nach einem Login in das Kundenportal myWarema, das ebenfalls optimiert und weiterentwickelt wurde. Hier gibt es Informationen zu den Trainings, Werbemittel zum Download, exklusive Online-Angebote sowie das Bestellportal myBusiness – alles, was das tägliche Arbeiten mit Warema ausmacht.

Produktlösungen im Sonnenschutzhaus selbst erleben

Eine besonders interessante und anschauliche Websiteanwendung für die Endkunden ist das Sonnenschutzhaus, das die User nach eigenen Wünschen mit den verschiedenen Produktlösungen von Warema ausstatten können. In einer 270-Grad-Ansicht erleben sie von außen sowie von innen, wie sich unter anderem Raffstoren, Rollläden, Markisen oder Rollos auf ein modernes Zuhause auswirken. Dabei lernen sie die unterschiedlichen Produktarten und ihre Funktionen kennen

und können die für ihren individuellen Bedarf passenden Lösungen entdecken.

Ebenso wie die zeitgemäße Architektur und Innenausstattung des Sonnenschutzhauses ist die gesamte Bildsprache der Website modern, ansprechend und emotional. Die Fotomotive passen zu den jeweils laufenden Kampagnen wie „Wohngefühlzimmer“ oder „Home Comfort“. Im passenden, frischen Design hat Warema zudem eine Group Website gestaltet, auf der alle wichtigen und hilfreichen Informationen zum Unternehmen zu finden sind.

„Mit der neuen Website und insbesondere dem Sonnenschutzhaus können wir das Interesse der Endkunden für die vielen positiven Eigenschaften unserer Produkte steigern. Wir lenken sie entsprechend ihrer Anforderungen auf der Website, so dass sie die Warema Welt zielgerichtet erkunden und die passenden Produkte finden können. Davon profitiert auch der Fachhandel, den wir zukünftig in Richtung Leadmanagement stärker verknüpfen möchten“, sagt Marion Fischer.

www.warema.de



Elsner Elektronik

Doppelt ausgezeichnet: Elsner Elektronik beim Red Dot Design Award 2017 erfolgreich

Der internationale Designpreis „Red Dot“ vergibt jährlich eine der renommiertesten Auszeichnungen, die Unternehmen für ihre Produkte und Ideen erhalten können. Gleich zwei Produkte von Elsner Elektronik wurden mit dem „Red Dot“ für hohe Designqualität ausgezeichnet.

Elsner Elektronik



Technik und Design gehen gut zusammen. Die beiden mit einem Red Dot Award ausgezeichneten Produkte von Elsner Elektronik: Das Display Corlo Touch KNX 5in (links) und der Handsender Remo pro/KNX.



reddot design award
winner 2017

viert, da das Gerät auf Erschütterung reagiert. Die übersichtliche Touch-Oberfläche und individuelle Tastenbenennung sorgt für Überblick bei der Bedienung der im

Das prämierte Display Corlo Touch KNX 5in ist ein Einzelraum-Regler für das KNX-Gebäudebus-System. Das Design des Geräts ist auf das Schalter-System Corlo von Elsner Elektronik abgestimmt. Der 5-Zoll-Echtglas-Bildschirm wird auf einer Schaltdose installiert und dient als Anzeige, Touch-Schalter und Einstell-Display. In der KNX-Datei des Corlo Touch KNX 5in helfen fünf Automatik-Kanäle, Szenen und Logik-Module bei der intelligenten und komfortablen Einrichtung der Gebäudetechnik. Die Automatik steuert Beschattungen, Fenster, Heizung/Kühlung und Licht. Besonders praxisgerecht ist, dass die Automatik-Funktionen und Szenen des Corlo Touch KNX 5in jederzeit am Display vom Nutzer angepasst werden können.

Im täglichen Gebrauch ist das Display ein Schalter für die Bedienung der Gebäudetechnik, z. B. zum Dimmen von Licht oder Positionieren von Jalousien. Auch aktuelle Informationen aus dem KNX-System, z. B. Raumklima, Wetter oder Statusmeldungen, werden angezeigt. Dabei werden die Funktionen übersichtlich mit Icons aus der internen Bibliothek gekennzeichnet. Falls gewünscht können sogar eigene Grafiken von einer SD-Karte geladen werden.

Bei der erweiterten Ausführung Corlo Touch KNX 5in WL mit WLAN-Verbindung können auch Browser-Inhalte wie Visu-

alisierungen angezeigt und die Corlo Mobile App über WLAN und VPN auf dem Smartphone genutzt werden.

Als zweites Produkt wurde der Handsender Remo pro/KNX ausgezeichnet. Die flache und handliche Form zeichnet das Design der Funk-Fernbedienung aus, die als komfortable Touch-Bedieneinheit für die installierte Gebäudetechnik nutzbar ist. Bei abgeschaltetem Display verschwimmt die Grenze zwischen Bildschirm und Gehäuse, die schwarz glänzenden Oberflächen werden zu einer Einheit. Das Display wird beim Aufnehmen des Handsenders automatisch akti-

viert, da das Gerät auf Erschütterung reagiert. Die übersichtliche Touch-Oberfläche und individuelle Tastenbenennung sorgt für Überblick bei der Bedienung der im Haus installierten Funk-Komponenten. Per Fingertipp wird ausgewählt, geschaltet, gefahren und gedimmt.

Das Modell Remo pro ist speziell für das Funk-Protokoll von Elsner Elektronik konzipiert. Die Fernbedienung lässt sich mit Elsner RF-Geräten verwenden, wie z. B. Gebäudesteuerungen, Dimm-Modulen und Funk-Motorsteuergeräten.

Das Modell Remo KNX kommuniziert hingegen nach KNX RF-Standard und ist daher für verschiedenste Funktionen im herstellerunabhängigen KNX-Gebäudebus-System einsetzbar.

www.elsner-elektronik.de

In eigener Sache

Was gibt's Neues?

Was tut sich eigentlich in Ihrer Firma? Wirklich nichts? Haben Sie nicht einen neuen Außendienstler, eine neue Ausstellung, ein neues Geschäftsfeld, neue Accessoires? Oder haben Sie einfach eine neue Idee, die Sie mitteilen wollen. Haben Sie ein interessantes Objekt abgeschlossen oder hat Ihnen jemand einen Preis überreicht oder haben Sie Ihren Firmensitz frisch gestrichen? Oder wollen Sie einfach nur mal mitteilen, dass Sie Wintergärten gut finden?

Dann teilen Sie uns das bitte mit! Senden Sie Bild- und Textmaterial an die Redaktion von „WiGa aktuell“, damit auch andere Mitglieder wissen, was sich bei den Mitgliedern des Bundesverbandes tut! Nach Möglichkeit werden wir das Material in der nächsten Ausgabe berücksichtigen.

Kontaktinformationen finden Sie im Impressum.

Ratgeber „Wohnen im Wintergarten“ 2017

Aktuell im Zeitschriftenhandel!

Und auch dieses Jahr gibt es ihn wieder: Bereits zum 13. Mal ist der Ratgeber Wohnen im Wintergarten in den deutschsprachigen Zeitschriftenhandel ausgeliefert worden. Von Mai bis Juli 2017 wird er vor allem im Bahnhofsbuchhandel erhältlich sein. Im Herbst 2017 wird das Heft dann ein zweites Mal in den Zeitschriftenhandel geliefert.

Auf 114 Seiten bekommen Endkunden im Ratgeber Wohnen im Wintergarten Wohnkomfort und Lebensqualität von Wintergärten und anderen Glasanbauten in Reportagen und Informationsbeiträgen präsentiert. Verstärkt werden im Ratgeber Wohnen im Wintergarten auch alle Zwischenstufen zwischen einer Terrassenüberdachung und einem Wintergarten in Wohnraumqualität präsentiert. Damit reagiert die Redaktion auf einen seit Jahren anhaltenden Trend, der sich vor allem um das „Glashaus“ gruppiert.

Von Anfang an hat der Bundesverband Wintergarten e.V. dieses ehrgeizige Projekt unterstützt. Der 24 Seiten starke Ratgeberteil hat bereits unzählige Privatpersonen neutral und sachlich über Winter-

Zum 13. Mal im Zeitschriftenhandel: Der Ratgeber „Wohnen im Wintergarten“.



Großer Bahnhof in der Autostadt Wolfsburg: 42 stolze, frisch gebackene „Beetle“-Besitzer haben sich Anfang Mai bei VW getroffen, um ihre neuen „VW-Beetle“ in Empfang zu nehmen. Die Aktion wurde von TS Aluminium für die Mitgliedsbetriebe im Internetportal „Sonne am Haus“ organisiert. Zwei Jahre lang können Verarbeiter von TS Aluminium den trendigen Wagen in ihrer Firma verwenden und so Werbung für sich und für das Internetportal betreiben. Bei „Sonne am Haus“ haben sich weit über hundert Kundenfirmen organisiert, um gemeinsam Endkundenwerbung für Wintergärten, Terrassendächer und Carports zu machen. Neben der Abholung der Fahrzeuge nutzten die Teilnehmer die Zeit auch für eine Werksbesichtigung und für eine Führung durch die Autostadt. Danach traten die 42 neuen Beetle-Besitzer die Heimreise in alle Teile Deutschlands an.

gärten und alles Beachtenswerte informiert.

Für den Bundesverband Wintergarten e.V. ist der Ratgeber ein hervorragendes Mittel, um sich gegenüber einer breiteren Öffentlichkeit als kompetenter Ansprechpartner zu profilieren. Der Bezug von Einzelexemplaren und größeren Kontingen-ten erfolgt über die Verlagsanstalt Handwerk, Düsseldorf (s. Impressum).

www.rawowi.de

Impressum

Wiga aktuell ist das Mitteilungsblatt des Bundesverbandes Wintergarten e.V., Berlin.

Redaktion:

Dr. Steffen Spenke, Dr. Uwe Arndt

Redaktionsanschrift:

Bundesverband Wintergarten e.V.,
Kohlisstraße 44, 12623 Berlin,
Tel. 030 – 565 919 33,
Telefax 030 – 566 52 91,
info@bundesverband-wintergarten.de
www.bundesverband-wintergarten.de



Germany's
PowerPeople

Du bist der Star fürs nächste Jahr!

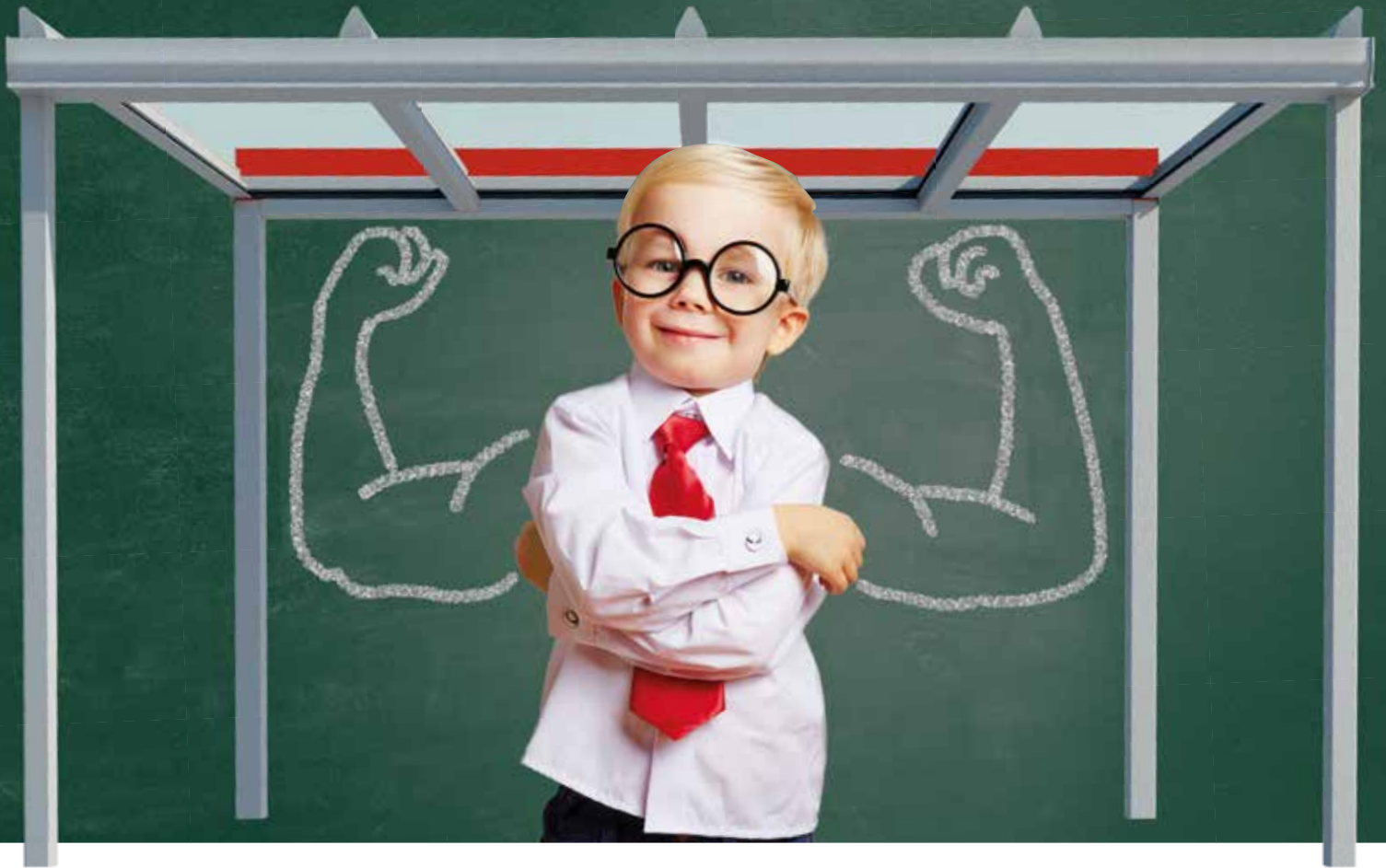


**Erst als Model im Kalender,
dann Miss/Mister Handwerk 2018
und eine Reise gewinnen!**

**Jetzt bewerben und Foto einsenden.
Bis 18. August auf handwerksblatt.de**

Eine Aktion von

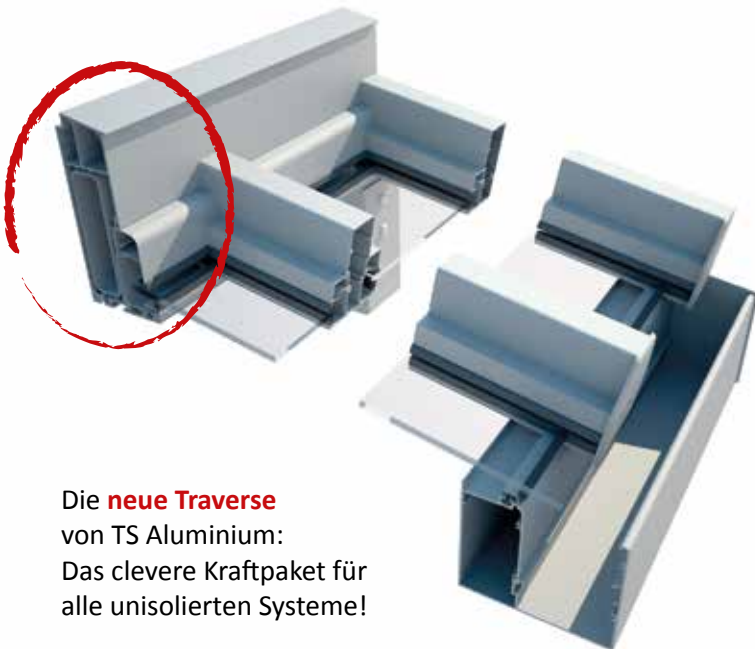




Das Ding halt' ich ganz alleine!

Mit der neuen Traverse von TS Aluminium können Terrassendächer ab sofort **freitragend** gebaut werden. Das heißt: Die Befestigung am Mauerwerk und ein Durchbohren des Wärmedämmverbundsystems ist nicht mehr erforderlich!
Das Ergebnis: Eine erhebliche Arbeitserleichterung und zufriedenerere Kunden!

Starter-Kit anfordern!



Die **neue Traverse**
von TS Aluminium:
Das clevere Kraftpaket für
alle unisolierten Systeme!

TS Aluminium[®]
Ideen mit System

TS-Aluminium-Profilssysteme GmbH & Co. KG
Industriestraße 18 · 26629 Großefehn
Telefon 04943 - 9191 - 800
Fax 04943 - 9191 - 700
info@ts-alu.com · www.ts-alu.com