



Weltleitmesse  
für Rollladen,  
Tore und  
Sonnenschutz

**27. Februar - 3. März 2018**  
**Messe Stuttgart**

[www.rt-expo.com](http://www.rt-expo.com)

**INTERVIEW:** „Fachpartner gaben wichtige Impulse“

**BRANCHE:** Auftakt für den Weg in die Zukunft

**R+T 2018:** Theoretischer und praktischer Wissenstransfer

# INDOOR EXCELLENCE

Sie suchen einfach die beste Lösung,  
um sich vor zu hohem Wärmeeintrag  
und unangenehmen Blendeffekten zu  
schützen?

**Soltis** – exzellenter Sonnenschutz



R+T Stuttgart 2018  
Halle 5, Stand B 38  
[www.sergeferrari.com](http://www.sergeferrari.com)

  
**Serge Ferrari**



# Willkommen zur R+T 2018!

Vor über 50 Jahren startete die Erfolgsgeschichte der R+T in Stuttgart. Im Laufe der Jahrzehnte hat sie sich beachtlich entwickelt und präsentiert sich heute als die Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz. Alle drei Jahre trifft sich die Branche in Stuttgart, um sich über Innovationen und Trends auszutauschen.

Zur anstehenden R+T 2018 erwarten Sie über 900 Aussteller aus der ganzen Welt auf unserem modernen Messegelände! Das Konzept der R+T ist unmittelbar auf die Marktbedürfnisse ausgerichtet, so dass Sie insbesondere Innovationen zu den Trendthemen Gebäudeautomation, Energieeffizienz, Sicherheit und Komfort live erleben werden. Neben viel Bewährtem auf „Ihrer R+T“ dürfen Sie sich auch auf Neues freuen: Zum Beispiel auf den fertiggestellten

Ausbau des Eingangs West und auf unsere neue Paul Horn Halle (Halle 10). Hierdurch erreichen Sie zum einen Ihre Aussteller auf direktem Wege, zum anderen erwartet Sie ein auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenes optimiertes Hallenkonzept.

Wie das aussieht? Der Torbereich hat ein eigenes Entree erhalten und stellt sich in der Alfred Kärcher Halle (Halle 8) sowie in der neuen Paul Horn Halle (Halle 10) kompakter dar als zuvor. Das Produktangebot auf der Präsentationsfläche der R+T 2018 wurde insgesamt für Sie erweitert, was zusätzlich die Gewinnung neuer Zielgruppen für unsere Aussteller ermöglicht: Insbesondere in der Oskar Lapp Halle (Halle 6), aber selbstverständlich auch in den anderen Messehallen, treffen sich zur R+T neben Ihnen nun auch Besucher aus der Gastronomie und

Hotellerie, um sich von Innovationen rund um das Thema Outdoor Living begeistern zu lassen. Zusätzlich findet im Rothaus Park erstmals die Sonderschau „Outdoor Ambiente Living“ statt: Präsentiert werden innovative Sonnen- und Wetterschutzsysteme, welche die Nutzung von Außenbereichen – insbesondere in der Hotellerie und Gastronomie – ganzjährig rundum komfortabel machen.

Nicht weniger interessant dürfte für Sie das Rahmenprogramm der R+T 2018 sein, bei dem Sie Ihr Fachwissen zielgenau erweitern können. Unterstützt werden wir in diesem Jahr erneut von unseren Partnerverbänden, die sich mit ihrer Expertise ebenfalls insgesamt den Trendthemen Gebäudeautomation, Energieeffizienz, Sicherheit und Komfort widmen. Freuen Sie sich auf bereits etablierte Programmpunkte wie das Torforum, die Sonderschau des ift-Rosenheim, den ES-SO Workshop, die Sonderschau Junge Talente, die Handwerkerbattle sowie auf die Kooperationsbörse. Aber auch unsere Premieren, wie das R+T Smart Home Forum oder den 2nd International Congress – Automatic Doors sollten Sie auf keinen Fall verpassen!

Fest steht, dass die R+T in Stuttgart auch 2018 wieder eine Vielzahl an wertvollen Impulsen für Sie bereithält. Entdecken Sie also innovative Produktlösungen sowie Services, festigen und erweitern Sie Ihr Netzwerk bei intensiven Gesprächen und sichern Sie sich einen Wissensvorsprung durch eine Teilnahme am Rahmenprogramm. Wir freuen uns auf ein Treffen in Stuttgart mit Ihnen!

Ihr Sebastian Schmid  
Abteilungsleiter Technologie-Messen



Messe Stuttgart

## PLUG & PLAY

### RolTop/D+ 868



**Der intelligente Rollladenantrieb ist unglaublich leise, sanft und in wenigen Schritten eingebaut. RolTop/D+ Antriebe gibt es mit bidirektionalem Funk und echter Routingfunktion oder auch als bedrahtete Ausführung.**



Halle 3  
Stand A12  
27.02. –  
03.03.2018



Seite 20



Seite 22

## ■ Editorial

Willkommen auf der R+T 2018 ..... 3

## ■ Branche

Fachpartner gaben wichtige Impulse..... 6

Neues RAL Gütezeichen Sicht-, Blend- und Sonnenschutz-Systeme..... 7

Technik hautnah erleben: in der „Gläsernen Fabrik“ sowie auf der R+T in Stuttgart ..... 8

Neues Schulungszentrum ..... 9

Zeit für Wandel ..... 12

Produktpalette um Premium-Sonnensegel erweitert ..... 14

Auftakt für den Weg in die Zukunft..... 15

Neuer Gesamtvertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsführung..... 16

Abschied..... 16

Spende an BruderhausDiakonie ..... 17

Verabschiedung ..... 17

Ehrung eines Visionärs..... 18

Industrieverband mit neu aufgestelltem Vorstand ..... 18

## ■ Objekte

Oberbank AG, Linz:  
So schön kann Brücken schlagen sein ..... 20

Chadstone „The Fashion Capital“, Melbourne:  
Dem Himmel so nah ..... 22

Modernisiertes Einfamilienhaus, Bergisch Gladbach:  
Kreativer Ansatz – durchgängige Umsetzung..... 24

## ■ Technik

Sommerlicher Wärmeschutz ..... 26

Plug & Play und mehr..... 27

Virtual-Reality-fähige Software ..... 28

Doppelt so hohe Isolation ..... 29

Mini-Sensoren für Präsenzmeldung ..... 29

Mehr Raum im Raum..... 30

Stylisch, sicher, schwebend..... 31

Neue Generation der Motorisierung ..... 32

Smart in die Zukunft..... 32

Die passende Automatisierung für jeden Behang ..... 33



**Produkte**

Aktuelle Produktneuheiten ..... 34-44

**Markt**

Bronze-Auszeichnung gewonnen.....45

Auszeichnung für Fensterhersteller .....45

Auszeichnungen für die neue Website und die aktuelle Kampagne .....46

Vereinfachte Bedienbarkeit von Softwareprodukten .....46

Neue App .....47

Vom Familienunternehmen zur High-Tech-Schmiede .....48

Zweifach ausgezeichnet.....50

Hersteller wird zum wiederholten Mal gekürt .....50

**Messen und Veranstaltungen ..... 51**

**Inserenten- und Unternehmensverzeichnis ..... 56**

**Rückblick..... 58**

**Impressum ..... 58**



**Zum Titel**

Vom 27. Februar bis zum 3. März 2018 öffnet die R+T in Stuttgart – Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz – ihre Pforten.

**FENSTERBAU  
FRONTALE**

frontale.de



**Gespannt?**

Die Messe. Fenster. Tür. Fassade.  
Nürnberg, 21.-24.3.2018

BesucherService  
T +49 9 11 86 06 - 49 39  
besucherservice@nuernbergmesse.de

parallel zur  
**HOLZ-HANDWERK**

**NÜRNBERG MESSE**

## „Fachpartner gaben wichtige Impulse“

Hersteller Weinor bringt im Februar 2018 eine neue Tuchkollektion für Markisen auf den Markt. My Collections besteht aus modernen Acryl- und Polyester-Tüchern in drei Kollektionsteilen. Mit der Konzentration auf insgesamt 143 spinndüsengefärbte, farbechte Dessins will Weinor den Endnutzern die Auswahl des richtigen Tuchs erleichtern. Die neuen Kollektionsbücher sind als modernes Beratungswerkzeug für den einfachen, schnellen Weg zum Verkaufsabschluss konzipiert. Marketing-Leiterin Sylvia Hendel und Creative Director Manuel Kubitza stellen die Markisenkollektion im Interview vor.

**RTS: Frau Hendel, Herr Kubitza, die Entwicklung einer neuen Tuchkollektion ist sicherlich ein längerer Prozess. Worauf gilt es da zu achten?**

Sylvia Hendel: Wir haben innerhalb von etwa zwei Jahren Vorbereitung und Umsetzung mehrere Phasen durchlaufen. Zunächst einmal wollten wir den Ist-Zustand analysieren. Welche bestehenden Tücher sind vielversprechend und können wieder in die neue Kollektion aufgenommen werden? Unser Anspruch war es, jene Tücher ausfindig zu machen, von denen wir sicher sind, dass sie sich



Die Kollektionsbücher sind übersichtlich gestaltet und in thematisch passenden Farbgruppen zusammengefasst.

auch künftig sehr gut verkaufen lassen.

Manuel Kubitza: Genau! Denn schließlich soll unsere Kollektion einerseits aktuelle Trends abbilden, den Zahn der Zeit treffen, aber auch unbedingt Designtendenzen aufnehmen, die demnächst aktuell werden könnten. Deshalb haben wir uns intensiv mit Trendforschung auseinandergesetzt. Dabei gilt es etwa zu berücksichtigen, dass

beliebte Einrichtungstrends oft zeitverzögert vom Innenbereich in den Außenbereich hinüberwechseln. Was heute in puncto Design bei der Inneneinrichtung dominiert, wird morgen auf der Terrasse gewünscht.

Sylvia Hendel: Außerdem war uns wichtig, das Know-how unserer Kunden und Lieferanten einzubeziehen. Deshalb haben wir mit den Tuchproduzenten Parà und Sattler, sowie mit einigen unserer Fachpartner Workshops durchgeführt. Hier konnten alle ihre Erfahrungen einfließen lassen, die ein wichtiger Baustein waren, um später die einzelnen Dessins für My Collections festzulegen. Gerade die Gespräche mit unseren Fachpartnern waren entscheidend, weil wir von ihnen ganz viel darüber gelernt haben, was sie konkret brauchen, um erfolgreich zu verkaufen. Hier kam es vor allem auf das Handling der Kollektion an und dass keine Zeit im Verkaufsgespräch verloren gehen soll, indem der Endkunde aufgrund eines zu großen Angebots vor der „Qual der Wahl“ steht. Von den Fachpartnern kamen also wirklich ganz wichtige Impulse.

**RTS: Das Resultat ist eine dreiteilige Kollektion mit 143 Dessins. Welches Konzept steckt dahinter?**

Manuel Kubitza: In den drei Teilkollektionen fassen wir die wichtigsten aktuellen Farbgruppen zusammen. Bei der Teilkollektion Momentum findet sich die Trendfarbe Grau in großer Vielfalt wieder: mit Nadelstreifen, Linien, feinen und groben Strukturen sowie in Blockstreifen-Anordnung. Die Sammlung Mélange besteht aus harmonischen, wohnlichen Beige- und Taupe-tönen und Not Crazy umfasst eine große Palette an kräftigen Farben. Viele Endkunden kommen schon mit einer relativ klaren Vorstellung zum Fachbetrieb in Bezug auf den gewünschten Farbton für ihre Markise. Die Dreiteilung erleichtert und beschleunigt dann die Auswahl erheblich.

Sylvia Hendel: Deshalb haben wir die drei Kollektionsbücher auch so konzipiert, dass sie sich leicht auseinandernehmen und wieder zusammenfügen lassen. Das funktioniert per Magnet. Das funktioniert per Magnet. Wer seinem Kunden also nur ein Kollektionsteil zeigen möchte, trennt es ganz einfach von den



Intensive Arbeit – erfolgreiches Ergebnis: Manuel Kubitza und Sylvia Hendel präsentieren die neue Tuchkollektion.



anderen. Auf diese Weise können die Dessinmuster ganz leicht gegen das Licht gehalten werden, um die Intensität der Farbtöne zu demonstrieren. Alles in allem bietet My Collections den Fachpartnern also auch im täglichen Gebrauch klare Vorteile.

Manuel Kubitz: Auch der Gesamtzahl von 143 Dessins liegt eine durchdachte Strategie zugrunde. In den Gesprächen mit unseren Fachpartnern kam deutlich heraus, dass Kunden mit einer Masse von Dessins in einem großen Buch meist überfordert sind. Es ist viel hilfreicher, Ihnen eine überschaubare Menge an hochwertigen, modernen Tüchern anzubieten. Die Auswahl fällt leichter, das Beratungsgespräch verkürzt sich und Fachpartner wie Kunde sind viel schneller am Ziel – und dadurch auch viel zufriedener.

**RTS: Welche Besonderheiten weisen Ihre Tücher sonst noch auf?**

Manuel Kubitz: Wir haben in unseren Kollektionsbüchern zum Beispiel drei oder vier passende

Uni-Töne gefächert in Farbgruppen zusammengestellt. Auch das erleichtert die Auswahl des richtigen Dessins. Außerdem finden sich in My Collections drei Gestaltungsvarianten wieder: Unis, Phantasiestreifen und Blockstreifen. Es gibt breite Blockstreifen mit unterschiedlich stark strukturierten Tuchbereichen sowie Dessins mit Wildseide-Struktur. Das sind neuartige Strukturen mit leichter Linierung angenehmer Haptik und unterschiedlich dick gewebten Fäden. Mir persönlich gefallen besonders die angedeuteten Blockstreifen zu einem Farbton. Hier finden sich klassische Motivbilder in Kombination mit modernen Farben.

Sylvia Hendel: Wichtig wäre noch zu erwähnen, dass alle Tücher aus der neuen Kollektion wie bisher spinndüsengefärbt sind. Das ist ein entscheidendes Kriterium in puncto Farblichkeit. Dabei wird das Farbpigment bereits im Spinnprozess in die Faser eingelagert. Das fertige Garn ist im Gegensatz zur Garnfärbung durch und durch gefärbt, das Tuch bleibt dauerhaft



**Egal ob Grau, warmes Beige oder kreative Farbtöne: Bei den modernen Dessins ist für jeden Geschmack etwas dabei.**

farbbrillant. Bei Weinor vergleichen wir den Unterschied immer mit Karotte und Radieschen. Das passt gut, denn wir wollen schließlich auch langfristig noch tolle Farben auf der Terrasse zeigen.

**RTS: Sie starten jetzt damit, Ihren Fachpartnern die neue Kollektion vorzustellen. Gibt es schon Rückmeldungen?**

Sylvia Hendel: Ja, und ich muss sagen, so tolle Reaktionen habe ich nicht erwartet. Das Feedback ist wirklich unerwartend – sowohl was die Auswahl der Dessins an-

geht, als auch in Bezug auf das dreiteilige Konzept. Das zeigt, dass wir mit dem Prinzip der Vereinfachung wirklich einen Nerv getroffen haben. Deshalb bin ich bin total zuversichtlich, dass auch alle anderen Weinor-Fachpartner, denen wir in den nächsten Wochen My Collections vorstellen, begeistert sein werden.

**RTS: Vielen Dank für das Gespräch!**

[www.weinor.de](http://www.weinor.de)

## Neues RAL Gütezeichen Sicht-, Blend- und Sonnenschutz-Systeme

Ob es darum geht, eine übermäßige Erwärmung von Räumen durch Sonneneinstrahlung zu verhindern, für den idealen Lichteinfall im Büro zu sorgen oder sensible Arbeitsbereiche vor neugierigen Blicken zu schützen – moderne Sicht-, Blend- und Sonnenschutz-Systeme erfüllen vielfältige Aufgaben. Fachgerecht hergestellt und angebracht schaffen sie nicht nur optimale Lichtverhältnisse, sondern tragen je nach Einsatzbereich auch dazu bei, Energiekosten zu senken. So können sie im Sommer die notwendige Kühlenergie reduzieren. Das neu geschaffene RAL Gütezeichen steht für die Funktion,



§ Auslegung, Herstellung, Nutzungssicherheit und die Dauerhaftigkeit von Sicht-, Blend- und Sonnenschutz-Systemen.

Angenehme Lichtverhältnisse im Büro sind viel wert. Besonders wer am Bildschirm arbeitet, ist für eine optimale Leistungsfähigkeit auf die Regulierung von Tageslicht und auf Blendfreiheit angewiesen. Alle Sicht-, Blend- und Sonnenschutz-Systeme, die das RAL Gütezeichen tragen, werden daher von den Herstellern einzeln auf ihre Fertigungsqualität und ihre Funktionsfähigkeit geprüft. Die für die Planung der Systeme und für die Beratung der Kunden zuständigen Mit-

arbeiter nehmen zudem regelmäßig an Fortbildungen teil, um stets auf dem neuesten Stand zu sein und das zum Gebäude und den jeweiligen Anforderungen passende System auszuwählen. Weitreichende Garantieleistungen, wie zum Beispiel eine Gewährleistung von fünf Jahren auf den Antrieb von Rollos, geben langfristige Sicherheit.

Wie bei allen RAL Gütezeichen wird die Einhaltung der hohen Qualitätsanforderungen durch regelmäßige Eigenprüfungen der Hersteller sowie neutrale Kontrollen durch unabhängige Prüforganisationen sichergestellt.

[www.ral-guetezeichen.de](http://www.ral-guetezeichen.de)

### Informationen zur RAL Gütesicherung

Für die Anerkennung von RAL Gütezeichen ist seit 1925 RAL Deutsches Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung im Produkt- und Dienstleistungsbereich zuständig. Die zuverlässige Einhaltung des hohen Qualitätsanspruchs wird durch ein dichtes Netz stetiger Eigen- und Fremdüberwachung gesichert, dem sich die Hersteller und Anbieter freiwillig unterwerfen. Als objektive und interessensneutrale Kennzeichnung werden RAL Gütezeichen den wachsenden Ansprüchen der Verbraucher gerecht und stehen für deren Schutz.

## Technik hautnah erleben

Große Transparenz sorgt für besondere Aha-Effekte. Dort, wo hochmoderne Produkte mit vielen innovativen Features „made in Germany“ entwickelt und produziert werden, können sich Fachkunden jetzt einen eigenen Einblick verschaffen. Selve öffnet sich für diese im wahrsten Wortsinn noch mehr: „Gläserne Fabrik“ heißt das Projekt des Komplettanbieters Selve, bei dem nicht nur die hohe Fertigungstiefe des Lüdenscheider Familienunternehmens direkt in Augenschein genommen werden kann. „Selve macht sich in vielerlei Hinsicht für Fachkunden erlebbar – in unserer Fertigung in Lüdenscheid, aber auch bei der R+T“, betont Andreas Böck. Der Geschäftsführer, der neben den technischen Bereichen auch Marketing, Produktmanagement und Service verantwortet, erläutert im Interview, was dahinter steckt.

### **RTS: Selve macht sich „gläsern“ und setzt auf mehr Transparenz. Was sind die Hinter- und Beweggründe dafür?**

Andreas Böck: Wir haben uns ganz bewusst dazu entschieden, weil zum einen unsere Fachkunden ein sehr starkes Interesse daran haben, sich selbst ein Bild von unserer Fertigung zu machen und zu sehen, wie und unter welchen Qualitätsanforderungen unsere Produkte entstehen. Und zum anderen, weil wir damit unserem Familienunternehmen noch mehr ein persönliches Gesicht geben können. Im Sommer 2017 fiel der Startschuss zu unserem Projekt „Gläserne Fabrik“, dies geschah also im Jahr eins nach unserem 150-jährigen Firmenjubiläum. Denn während dieser Feierlichkeiten haben wir bereits bei einem Betriebsrundgang jede einzelne der neun Produktionsabteilungen sowie unsere beiden Entwicklungsabteilungen detailliert vorgestellt. Jeder Bereich wurde von den jeweiligen Abteilungsleitern beziehungsweise dortigen Mitarbeitern präsentiert. Das kam super



Geschäftsführer Andreas Böck stellt im Interview das Projekt „Gläserne Fabrik“ vor und präsentiert hier schon einmal das runde Werbepäsent zur Stuttgarter Weltleitmesse.

an, das Feedback der Kunden war hervorragend und hat uns eindeutig gezeigt: Sie wollen genau sehen, wer konkret hinter Selve steht und dafür sorgt, dass das Unternehmen funktioniert. Zudem waren viele Kunden total begeistert davon, über welche hohe Fertigungstiefe wir verfügen. Das war für uns der Anlass, nicht nur unser Schulungsprogramm um das Angebot „Selve erleben“ zu erweitern: Einen detaillierten Einblick in unsere Fertigung geben wir zudem ab sofort im Rahmen unserer „Gläsernen Fabrik“.

### **RTS: Was steht in der neuen „Gläsernen Fabrik“ im Mittelpunkt?**

Andreas Böck: Die Maxime von Selve ist Weiterentwicklung statt Stillstand – und das machen wir hautnah bei uns vor Ort erlebbar. Denn davon zeugen neben unserem innovativen Produktprogramm ebenso unsere hochmodernen Produk-

tionsstätten mit neuen Maschinen und Werkzeugen. Wir zeigen alles offen und transparent in unserer „Gläsernen Fabrik“ – und öffnen diese für interessierte Kunden. Sie können uns zu jeder Zeit in Lüdenscheid besuchen, eine kurze Voranmeldung über die Gebietsverkaufsleiter oder unseren Innendienst genügt. Nach einem festen Ablauf bieten wir Führungen durch unsere Entwicklungsabteilungen und alle Produktionsbereiche – von unserem eigenen Werkzeugbau über unsere Stanzerei, unser Profilwerk und die Spritzguss-Abteilung bis hin zur Montage und Qualitätssicherung. Transparenz bedeutet für uns aber auch, dass wir wirklich alles sichtbar machen: Das heißt wir geben genaue Auskunft über aktuelle wie vergangene Fertigungs- und Produktionszahlen bis hin zu Kosten und sogar unserer Gesundheitsquote. Unser Projektziel ist, dass durch größtmögliche

Transparenz bei uns zu jeder Zeit und ohne Vorlauf ein Audit möglich wäre. Nicht zuletzt deshalb stehen in unserer Produktion ganz klar die Kernpunkte Ordnung und Sauberkeit im Mittelpunkt.

### **RTS: Womit wir bei den Schlagwörtern „Ordnung und Sauberkeit“ auch direkt bei der Lean Production wären?**

Andreas Böck: Ja, so ist es. Unsere Fertigung ist technisch am Puls der Zeit. Sie wurde mit Lean Production deutlich moderner und effizienter aufgestellt, was wir durch die „Gläserne Fabrik“ unseren Kunden sehr gerne zeigen wollen und auch selbstbewusst können. Durch Lean haben wir die Leistungsfähigkeit des Unternehmens deutlich verbessert. Von Lean profitieren unsere Mitarbeiter, beispielsweise durch ergonomischere Arbeitsplätze, sowie ebenso unsere Fachkunden durch kürzere Reaktionszeiten



und eine größere Flexibilität. Wir setzen bereits seit Langem konsequent auf die „5S-Methode“ – welche Sortieren, Säubern, Standardisieren und Sichern beinhaltet. Durch diese systematische Vorgehensweise wurden die Arbeitsplätze und deren Arbeitsumgebung so gestaltet, dass man sich optimal auf die wertschöpfenden Tätigkeiten konzentrieren kann.

### RTS: Selve macht sich also für Kunden erlebbarer. Was gehört sonst noch dazu?

Andreas Böck: Der Bogen spannt sich von der „Gläsernen Fabrik“ bis zur anstehenden R+T in Stuttgart. Auch auf der Weltleitmesse steht „Selve erleben“ im Fokus. Deshalb haben wir ein besonderes Standkonzept realisiert – mit vielen Überraschungen und jede

Menge Interaktion. Bei uns können selbstverständlich alle Produkte und Neuheiten direkt vor Ort ausprobiert werden. Wir haben eine Fülle äußerst interessanter Neuentwicklungen im Programm. Das Fachpublikum darf also auf die vielen Innovationen gespannt sein, wir freuen uns auf den regen Austausch mit nationalen sowie internationalen Messebesuchern. Für

unsere Fachkunden stellen wir gerne Eintrittskarten zur Verfügung, damit sie uns auf der Messe live erleben können.

### RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

[www.selve.de](http://www.selve.de)

## Neues Schulungszentrum

Qualität für Fenster-, Türen- und Fassadensysteme sowie Rollladen-, Sonnenschutz- und Rolltorsysteme zeichnet Heroal aus und ist wesentlicher Bestandteil der langjährigen Firmenphilosophie. Das Unternehmen investiert ständig in Systementwicklungen und Qualitätsverbesserungen: Beispielsweise in das neue Passivhaus-Fenstersystem Heroal W 77, das neue Sonnenschutzsystem Heroal VS Z oder die neue Qualitätsstraße – um einige Beispiele zu nennen. Um diese hochwertigen Systeme in erstklassige Elemente verarbeiten zu können ist es wichtig, dass das Know-how an Heroal Partner weitergegeben wird. Wesentlicher Bestandteil dieser Wissensvermittlung ist das neue Schulungszentrum.

Das neue Trainingszentrum ist mit einem modernen Maschinenpark ausgestattet und bietet so die Möglichkeit, praktische Erfahrungen bestmöglich



Das neue Schulungszentrum ermöglicht individuell abgestimmte Trainings mit hohem Praxisbezug.

mit theoretischen Lerninhalten zu verbinden. „Durch das neue Schulungszentrum planen

wir unsere Fortbildungen themenbezogen und gehen individuell auf die Bedürfnisse und Fragestellungen unserer Kunden ein“, erklärt Thomas Hünemeier, Schulungsleiter bei Heroal. „Wir schulen auch zielgerichtet Projektanforderungen anhand von Objekten und gehen ganz konkret auf die effiziente, systemsichere und wirtschaftliche Verarbeitung unserer Systeme ein.“

Zentrale Themen wie Sicherheit, Energieeffizienz, Barrierefreiheit und elektrische Antriebstechnik sind nur ein kleiner Auszug aus der Fülle von Themen, die Heroal vermittelt. Auch die Prozessgestaltung und der optimale Materialfluss

werden durch eine reelle Verarbeitungssituation und die „papierlose Werkstatt“ erlebbar. So können Chancen, die die digitalen Medien mit sich bringen, ausprobiert werden. Ziel ist es, die Schulungen möglichst nachhaltig und umfassend zu gestalten, so dass die Experten von Heroal direkt das Fachwissen weitergeben und die Heroal Trainings einen echten Mehrwert bieten.

[www.heroal.de](http://www.heroal.de)



Thomas Hünemeier ist der Schulungsleiter des Unternehmens.



Messebesuch leicht gemacht - alles auf einen Blick:  
[www.rt-expo.com/messe](http://www.rt-expo.com/messe)

# Entdecken Sie die weltweiten Trends rund um Rolläden, Tore und Sonnenschutz!

Mehr Technologie, mehr Wissen, mehr Netzwerk: Die R+T 2018 entfaltet faszinierende Innovationskraft. Was hier rund um Rolläden, Tore und Sonnenschutz präsentiert wird, setzt internationale Maßstäbe. Als Fachbesucher erfahren Sie auf der R+T alles, was Sie über Technik, Trends und Produkte wissen müssen.

Auf 120.000 m<sup>2</sup> in zehn Messehallen erleben Sie wegweisende Neuheiten live. Sie tauschen sich intensiv mit den wichtigsten Experten aus und knüpfen wertvolle Kontakte. Die R+T schafft damit die langfristige Basis für gute Geschäfte. Wir freuen uns, wenn Sie in Stuttgart dabei sind – das können Sie erwarten:



**Rolläden:** dynamisch, intelligent, automatisch – und immer schneller. Top-Aussteller aus der ganzen Welt zeigen ihre Antriebs- und Steuerungs-lösungen für die kommenden Jahre. Es lohnt sich, auf die Trends zu achten, denn längst sind Rollläden mehr als reine Dunkelmacher. Sie schützen vor Eindringlingen und ermöglichen es, Häuser und Wohnungen energieeffizienter zu gestalten. Nicht zu vergessen: Ein moderner Rollladen sorgt mit Steuerungssystem, Motorisierung und Sensoren für umfassenden Komfort.

**Tore:** Vom funktionalen Bauelement zum langlebigen, schützenden Schmuckstück – Tore und Türen werden energieeffizienter, sicherer und komfortabler. Auf der R+T erleben Sie live überraschende und technisch herausragende Antriebs- und Funktechnik. Dabei geht der Trend zu individuellen Lösungen, die zugleich sicher und hochwertig sind. Die Messe öffnet den Blick auf vielfältige Produkte und Anwendungsmöglichkeiten im Tür- und Torbereich. Dabei kommen Themen wie Feuer- und Rauchschutz, Sicherheit, Energie und Nachhaltigkeit nicht zu kurz.



[www.becker-antriebe.com](http://www.becker-antriebe.com)  
 Halle 7, Stand 7A12



[www.elero.com](http://www.elero.com)  
 Halle 3, Stand 3A12



[www.gfa-elektromaten.com](http://www.gfa-elektromaten.com)  
 Alfred Kärcher Halle (Halle 8), Stand 8C41



[www.hunterdouglas.com](http://www.hunterdouglas.com)  
 Halle 7, Stand 7B32



[www.roma.de](http://www.roma.de)  
 Halle 5, Stand 5A52



[www.somfy.com](http://www.somfy.com)  
 Halle 5, Stand 5A32



[www.warema.com](http://www.warema.com)  
 Halle 3, Stand 3B24  
 Oskar Lapp Halle (Halle 6), Stand 6D11



[www.weinor.com](http://www.weinor.com)  
 Oskar Lapp Halle (Halle 6), Stand 6C22  
 Oskar Lapp Halle (Halle 6), Stand 6C32





**Sonnenschutz:** Branchen-  
größen und Hidden Champions ver-  
binden ansprechende Designs mit  
wegweisender Technik. Im Fokus steht  
auch hier das Thema Energiesparen.  
Ob außen- oder innenliegender  
Sonnenschutz – die Top-Unternehmen  
der Branche zeigen Ansätze für mehr  
thermischen Komfort und Energie-  
effizienz. Auf der R+T können Sie sich  
außerdem über aktuelle Themen wie  
Automatisierung, Fassadenintegration  
und vernetzte Systeme informieren.  
Die Vielfalt der Designs und Bauweisen  
eröffnet zugleich ganz neue Gestal-  
tungsmöglichkeiten in Planung und  
Umsetzung.



## Das volle Programm: Darum lohnt sich die R+T



Vom Weltmarktführer bis zur Innova-  
tions schmiede – über 900 Aussteller  
zeigen auf der R+T 2018, was die Bran-  
che bewegt. Hier sind 4 Gründe, warum  
Sie die R+T nicht verpassen sollten:

**1. Innovationen und Trends:** Alle drei  
Jahre werden auf der R+T die entschei-  
denden Neuheiten vorgestellt. Die Messe  
ist die größte Innovationsplattform in  
den Bereichen Rollläden, Tore und  
Sonnenschutz. Nirgendwo sonst gibt es  
so viele spannende Produkte zu sehen.

### 2. Praxistipps und Wissen für Ihre Arbeit:

Zahlreiche Foren, Workshops und  
Sonderschauen vermitteln Know-how  
und informieren über neue Trends  
und Herausforderungen der Branche.  
Tauschen Sie sich auf der R+T mit  
Experten über die aktuellen Entwick-  
lungen in Bereichen wie Gebäudeauto-  
mation, Energieeffizienz, Sicherheit  
und Komfort aus.

**3. Eine Messe zum Anfassen:** Neue  
Lösungen und innovative Produkte las-  
sen sich auf der R+T live erleben und  
intensiv begutachten. Das Rahmenpro-  
gramm trägt mit Produktdemos und  
Workshops zum Erlebnischarakter bei.

**4. Netzwerk pflegen:** Auf der R+T  
treffen sich die Branchenvertreter in  
entspannter Atmosphäre. Die Kontakt-  
pflege gelingt in den zehn Messe-

hallen fast nebenbei. Zur Neuauflage  
2018 werden über 60.000 Besucher  
aus etwa 130 Ländern erwartet – das  
garantiert eine Vielzahl spannender  
Begegnungen.

## Werden Sie Teil unseres Netzwerks

Lesen Sie spannende Experteninter-  
views oder diskutieren Sie mit uns  
über Branchennews:

 [www.rt-expo.com/newsletter](http://www.rt-expo.com/newsletter)

 [www.facebook.com/rt.stuttgart](http://www.facebook.com/rt.stuttgart)

 [www.twitter.com/rt\\_tradefair](http://www.twitter.com/rt_tradefair)



Weltleitmesse  
für Rollläden,  
Tore und  
Sonnenschutz

**27. Februar - 3. März 2018**  
**Messe Stuttgart**

[www.rt-expo.com](http://www.rt-expo.com)

## Zeit für Wandel

Alles verändert sich. Es ist das Prinzip des Lebens. Auch in der Wirtschaft können wir permanenten Wandel beobachten. Denn Unternehmen müssen sich ökonomischen und technischen Entwicklungen anpassen. Entscheidend dabei ist, angemessen zu handeln, wenn es an der Zeit ist, sich zu verändern. An diesem Punkt stehen die Schmitz-Werke GmbH + Co. KG aus Emsdetten. Geschäftsführer Dan Schmitz hat das Unternehmen gesellschaftsrechtlich grundlegend neu organisiert. Mit Zustimmung der Gesellschafter haben seit Anfang Januar 2018 die aus dem jetzigen Unternehmen hervorgehenden neuen Gesellschaften ihre Geschäfte aufgenommen.

„Wandel ist für uns immer präsent. Im Grunde genommen leben wir ihn jeden Tag. Nur die Dimensionen, in denen wir Neues anstoßen, unterscheiden sich. Mit dem Konzept, die Schmitz-Werke gesellschaftsrechtlich umzustrukturieren, sind wir einen großen Schritt vorwärts gegangen. Denn wir möchten das Unternehmen gut aufgestellt in die Zukunft führen“, betont Geschäftsführer Dan Schmitz. Aus den Geschäftsfeldern Textil und Sonnenschutz sowie aus Verwaltung und Infrastruktur sind drei rechtlich eigenständige Unternehmen entstanden: Markisenwerk und Vertrieb der Marke Markilux firmieren seit dem 1. Januar 2018 unter der Markilux GmbH + Co. KG. Zu Geschäftsführern wurden Michael Gerling und Klaus Wuchner berufen. Das bisherige „Profitcenter Textil“, mit den Marken Swela, Drapilux und der neuen Marke Mobiltex, wurde zur Schmitz Textiles GmbH + Co. KG mit Stefan Ruholl als Geschäftsführer. Die Schmitz-Werke GmbH + Co. KG selbst operiert als Holdinggesellschaft.

### Neue Holding für die Unternehmensgruppe

Als übergeordnete Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft ist

sie Gesamteigentümer der Unternehmensgruppe und damit auch sämtlicher Immobilien. Dan Schmitz, der die Geschäftsführung übernommen hat, erklärt: „Die Aufgabe der Holding ist unter anderem die weitere nationale wie internationale Erschließung von Beteiligungen im Sektor Textil und Sonnenschutz.“ Denn schon heute gehören zu den Schmitz-Werken neben Vertriebsgesellschaften der bisherigen Geschäftsfelder auch Beteiligungen im Ausland. Jetzige Abteilungen, die für den gesamten Konzern bedeutend sind, wie Finanzen und Controlling, IT und allgemeine Organisation verbleiben als administrativer Überbau in der Holding. Um die Infrastruktur schlank zu halten werden den beiden anderen neuen Gesellschaften aus dieser administrativen Struktur entgeltliche Serviceleistungen angeboten. Die Holding vermietet an die beiden Gesellschaften zudem Grundstücke und Gebäude.

Bereits Ende 2016 erteilten die Gesellschafter Beirat und Geschäftsleitung den Auftrag, die für die Durchführung der Umstrukturierung notwendigen Schritte in die Wege zu leiten. „Wir haben ein schlüssiges Konzept zur Umwandlung des Unternehmens erarbeitet und nun letztlich umgesetzt. In diesen Prozess war der Betriebsrat eingebunden und natürlich wurden auch die Mitarbeiter detailliert informiert“, betont Dan Schmitz. Am 9. Dezember 2017 erfolgte durch die Gesellschafter der mehrheitlich positive Beschluss und die neuen Gesellschaften konnten ihre Geschäfte ab dem 1. Januar 2018 aufnehmen.

### Flexibler und schneller

Dan Schmitz ist davon überzeugt, dass das gesamte Unternehmen von einer neuen, zeitgemäßen Struktur profitiert. „Die vergangenen fünf Jahre haben wir daran gearbeitet, unsere Textilsparte zu verjüngen



Schmitz Werke

**Dan Schmitz ist davon überzeugt, dass das gesamte Unternehmen von einer neuen, zeitgemäßen Struktur profitiert.**

und zu straffen. Durch die 2017 ins Leben gerufene, noch ganz junge Marke Mobiltex konnten wir zudem mit der Automobilindustrie einen neuen Kundenkreis erschließen. Wir haben uns außerdem stark engagiert, unsere Marken Swela, Drapilux sowie Markilux noch bekannter zu machen. Und das mit Erfolg“, erklärt er. Das positive Momentum aus den letzten beiden Jahren bei Wachstum und Gewinn im gesamten Unternehmen wolle man für die kommenden Jahre sichern und – wenn möglich – weiter steigern. Dafür müsse das Unternehmen flexibler werden, so dass Investitionen schneller in Infrastruktur, Technologie und Arbeitsplätze fließen könnten. Aber auch, um neue nationale wie internationale Kooperationen und Allianzen schließen zu können. Die Strukturen der Schmitz-Werke seien dafür zu statisch gewesen, was Entscheidungen und Prozesse verlangsamt habe. Doch schnelles und flexibles Handeln

seien in den heutigen bewegten Märkten, mit starken, international aufgestellten Konzernen, ein wichtiges Kapital.

### Verschiedene Märkte, verschiedene Strategien

Hinzu komme, dass sich die Geschäftsfelder Textil und Sonnenschutz verschieden entwickelt hätten. Dan Schmitz erklärt: „Unsere textilen Marken bedienen mit Hightech-Geweben und Stoffen mit speziellen Funktionen nationale wie internationale Märkte.“ Marketing und Vertrieb konzentrierten sich auf ihre Funktion als Lieferant „Made in Germany“ für Industrie und Fachhandel sowie für Krankenhäuser, Pflegeheime, Hotels und den Schiffsbau. „Anders ist dies im Geschäftsfeld Sonnenschutz“, fährt er fort. „Hier gehen wir mit einem ausgereiften Produktsortiment über unseren Fachhandel direkt an den Endkunden. Das ist ein völlig anderer Ansatz für



Marketing und Vertrieb, mit einer anderen Präsenz nach außen.“ Daraus resultiere, dass die Marken des Unternehmens von Kunden und Lieferanten vor allem in den internationalen Märkten völlig unterschiedlich wahrgenommen würden. Die Segmente Textil und Sonnenschutz wirken und agieren nun beide als eigenständige Unternehmen mit deutschem Qualitätsanspruch nach außen.

### Digitale Zukunft fordert effiziente Strukturen

Ein weiterer Punkt, der laut Dan Schmitz für einen grundlegenden Wandel des Unternehmens spricht, ist die schnell voranschreitende technische Entwicklung. Man müsse mehr denn je die technischen Möglichkeiten und systemischen Applikationen berücksichtigen, Arbeitsprozesse automatisieren und vernetzen, wenn man als In-



Klaus Wuchner (l.) und Michael Gerling haben die Geschäftsführung von Markilux übernommen.

dustrieunternehmen bestehen wolle. Auch das setze ein flexibles System voraus. „Als geschäftsführender Gesellschafter sehe ich es als meine Aufgabe, dafür zu sorgen, dass der

Ball immer im Spielfeld bleibt. Wir also als Team auch mit Blick in die Zukunft gut zusammen funktionieren“, sagt Dan Schmitz. Daher war es jetzt an der Zeit, dem Unter-

nehmen Schmitz-Werke eine neue Struktur zu geben, um die Märkte auch künftig entscheidend mitgestalten zu können.

[www.schmitz-werke.com](http://www.schmitz-werke.com)

# Starten Sie mit uns erfolgreich in das Jahr 2018 !

- deutsche Produktion und Qualität
- zuverlässig und flexibel seit Jahrzehnten
- Sie benötigen Sonderlösungen?

**FORDERN SIE UNS!**



**SIRAL GmbH**, Postfach 1345, D 73638 Welzheim  
Tel. 07182-9277-0, FAX 07182-9277-55, [www.siral.de](http://www.siral.de), [info@siral.de](mailto:info@siral.de)

# Produktpalette um Premium-Sonnensegel erweitert

Das Traditionsunternehmen Bahama erfolgreich in die Zukunft führen – mit diesem Ziel ist der neue geschäftsführende Gesellschafter Volker Schröder Anfang 2017 angetreten. Jetzt hat er mit einer weiteren strategischen Entscheidung sprichwörtlich die Segel gesetzt: Bahama hat mit Wirkung zum 1. Januar 2018 die gesamte Produktpalette der C4sun GmbH übernommen, der Innovationsmarke für Sonnensegel. Der qualitätsführende Hersteller für professionelle Großschirme antwortet mit der



**Volker Schröder:** „Die vollautomatischen Sonnensegel sind die optimale Ergänzung zu unserem Kernmarkt der professionellen Großschirme.“

Erweiterung des Produktportfolios auf die steigende Nachfrage nach designorientierten und individuellen Beschattungslösungen für gewerbliche und private Freiflächen. So vereint Bahama zukünftig zwei technisch führende Produkte im Segment hochwertiger Sonnenschutzsysteme.

Planer und Architekten sind kontinuierlich auf der Suche nach Sonnenschutzsystemen, deren Formensprache und Konstruktion die moderne Gebäudearchitektur unterstreichen, idealerweise sogar als gestalterisches Element ergänzen. „Die innovativen C4sun Sonnensegel geben darauf die perfekte Antwort“, erklärt Bahama Geschäftsführer Volker Schröder. „In ihrer Ästhetik und technischen Ausgestaltung sind sie einzigartig. Die gewölbte, stabile Form des Segels prägt das elegante Design und ist zugleich der Garant für die sehr hohe Windstabilität.“ Setzte die C4sun GmbH bisher vorrangig auf exklusive Privatkunden, wird Bahama die Premium-Sonnensegel künftig verstärkt auch auf dem Markt der gehobenen Hotellerie und Gastronomie platzieren.



Bahama [3]

**Eines der renommiertesten Projekte:** die Lieferung der Sonnenschirme für das Luxushotel Burj al Arab in Dubai.

Zum Jahresende sollen die C4Sun Produktlinien vollständig in die Bahama GmbH in-

tegriert werden. Der etablierte Markenname C4sun bleibt dabei erhalten und wird als „Brand of Bahama“ für die neue Produktparte der Sonnensegel fortgeführt. „Schon heute verbindet Bahama und C4sun ihr höchsten Qualitätsanspruch an Materialien, Fertigung und Kundenservice. Die vollautomatischen Sonnensegel sind die optimale Ergänzung zu unserem Kernmarkt der professionellen Großschirme“, unterstreicht Volker Schröder. Das Qualitätssiegel „Made in Germany“ wird somit auch in Zukunft für alle Produkte gelten, die das Bahama-Werk in Reichshof verlassen. Mit der Erweiterung des Produktportfolios will Bahama neue Trends für professionelle Sonnenschutzsysteme setzen und die Qualitätsführerschaft weiter ausbauen.



**Eine Doppelsegelanlage auf der Dachterrasse des Golf Clubs Köln.**

[www.bahama.de](http://www.bahama.de)  
[www.c4sun.de](http://www.c4sun.de)



# Auftakt für den Weg in die Zukunft

Hella



Nicht nur im personellen Bereich hat sich das österreichische Traditionsunternehmen verstärkt, auch die Produktpalette wurde im Outdoor-Bereich erweitert.

Es tut sich so einiges bei Hella: Mit der Rückkehr von Christian Schaller zum Hauptsitz der Holding in Abfaltersbach als Sprecher der Geschäftsführung wurde eine neue Ära eingeleitet, die das Unternehmen und seine Kunden in eine noch erfolgreichere Zusammenarbeit und Zukunft führen soll. Doch nicht nur im personellen Bereich hat sich das österreichische Traditionsunternehmen verstärkt, auch die Produktpalette wurde im Outdoor-Bereich erweitert.

Im Rahmen eines Kundenevents in der sächsischen Landeshauptstadt Dresden bekamen geladene Fachhändler eine erste Gelegenheit, die neuen Produkte und neuen Köpfe des Sonnenschutz-Spezialisten kennenzulernen. Live vorgestellt wurden zum Beispiel die bioklimatische Pergola Ventur, die Terrassen dank beweglicher Aluminiumlamellen in waagerechter Dachform zu Wohlfühlloasen werden lässt. Mit der Markise Pan 7040 wurde ein modular montierbares Markisenmodell präsentiert, dass sich mit seiner außergewöhnlichen

Gestalt für puristische Architekturkonzepte und Menschen mit hohem Designanspruch anbietet.

Christian Schaller berichtete über die neue strategische Ausrichtung der Hella Gruppe. Mit Licht, das als Gestaltungselement eingesetzt wird, sollen Wohlfühlräume für Endkunden geschaffen werden. Die hierfür erforderlichen Produkte und Systeme für den Sonnenschutz kann der Vollsorntimer aus einer Hand bieten. Hella präsentiert sich beim Marktauftritt als bodenständiges, inhabergeführtes Unternehmen mit Produkten, deren Hochwertigkeit sich selbst in den kleinsten Details zeigt. Dabei ist der Umgang mit Mitarbeitern und Kunden von menschlichen Werten geprägt, um noch besser auf die Wünsche der Fachhändler eingehen zu können.

Neben innovativen Produkten wurden auch die neuen Gesichter der Hella Mannschaft

vorgestellt, die den erweiterten Führungskreis bilden. Der neue Produktmanager David Koch berichtete mit einem Vortrag zum Thema Smart Home über die vielfältigen Möglichkeiten des neu konzipierten Hella Geschäftsfeldes. Mit tatkräftiger Unterstützung der neuen Vertriebsleiterin Smart Home, Eva Krepstekies, wird dieses Segment im neuen Jahr stark ausgebaut. Für das Schulungsprogramm, das 2018 ausgewei-

tet wird, hat man den versierten Spezialisten Frank Meyer an Bord geholt. Mit Hermann Frentzen, dem stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden, und Martin Seifert, der seit Dezember den Bereich der Geschäftsführung im textilen Sonnenschutz verstärkt, sieht sich Hella für die Zukunft optimal aufgestellt, um im Markt weiter erfolgreich wachsen zu können.

[www.hella.info](http://www.hella.info)



**KMGLITE**

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ⇒ einfach
- ⇒ günstig
- ⇒ zuverlässig

Ideal für  
**ASR A1.7**

[www.kmg-lite.de](http://www.kmg-lite.de)

GTE Industrie Elektronik  
Tel.: 02162-3703-0




## Neuer Gesamtvertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsführung

Zum 1. Januar 2018 hat Frank Reisenauer die Position des CSO (ChiefSalesOfficer) bei Shadesign, dem Sonnenschutzexperten aus Oberbayern, übernommen. In der neuen Position wird sich Frank Reisenauer, neben der strategischen Ausrichtung des Unternehmens, schwerpunktmäßig mit der weltweiten Vermarktung des ShadeOne-Twister Segels befassen.

Über 30 Jahre Branchenzugehörigkeit und viele nationale und internationale Kontakte, die Frank Reisenauer im Zuge seiner beruflichen Laufbahn aufbauen konnte, werden das Wachstum des Unternehmens Shadesign nachhaltig positiv beeinflussen. Daher gehört die internationale Ausrichtung des Unternehmens zu seinen vorrangigen Managementaufgaben.

Die Einzigartigkeit des annähernd weltweit patentierten ShadeOne Twister-Segels, das enorme Marktpotenzial und der

Produktionsstandort Deutschland waren für Frank Reisenauer ausschlaggebend, sich für das noch junge Unternehmen Shadesign zu entscheiden.

Bei den Vorbereitungen für die Fachmessen Polyclose in Gent (Belgien), R+T 2018 in Stuttgart und IHM (Internationale Handwerksmesse) in München kann der erfahrene Vertriebsstrategie von Beginn an seine Erfahrung in das Unternehmen einbringen.

Die Ziele von Shadesign sind hoch gesteckt: Das ShadeOne Twister-Segel soll als drittes Standardprodukt im Bereich der Terrassenbeschattung, neben Markise und Sonnenschirm, etabliert werden. „Wir haben hier kein Nischenprodukt“, betont Frank Reisenauer. „Im Gegenteil ist ein Twister-Segel ein Alleskönner und Problemlöser: Die Montage ist an nahezu jeder Fassade möglich, z. B. auch an empfindlichen Fassaden von Fertighäusern.“ Die Hochleistungsmembrane, aus der die



Frank Reisenauer ist neuer CSO des Unternehmens.

„Flächen bis ca. 35 Quadratmeter können mit einem Segel beschattet werden. Dabei sind ShadeOne Twister-Segel trotz filigraner Optik überdurchschnittlich stabil und werden in Windklasse 4 eingeordnet. Das ist mit einer Markise nicht zu erreichen.“

Auch der Inhaber und Geschäftsführer Florian Aulinger freut sich auf die Zusammenarbeit: „Ich bin stolz darauf, dass wir mit Frank Reisenauer einen absoluten Sonnenschutz-Profi mit Management-Erfahrung für unsere ehrgeizigen Ziele begeistern konnten. Als Mensch, als Manager und als Partner passt er zu 100 Prozent in unser Team und wir freuen uns auf die gemeinsame Zusammenarbeit!“

Segel gefertigt werden, besitzen eine extrem gute Selbstreinigungskraft, sind absolut wasserdicht und in hohem Maße UV-stabil. Frank Reisenauer:

[www.shadesign.com](http://www.shadesign.com)

## Abschied

Am 31. Dezember 2017 war es soweit: Der ITRS e.V. ist von Mönchengladbach nach Fulda gezogen. Mit der ehemaligen Geschäftsstelle haben auch die langjährige Geschäftsführerin Gertrud Müller und Konstanze Bilek den ITRS verlassen. Das Team des RTS Magazins bedankt sich für die großartige Zusammenarbeit in den letzten Jahren und wünscht beiden für die Zukunft alles erdenklich Gute!

[www.itrs-ev.com](http://www.itrs-ev.com)

Gertrud Müller (r.) und Konstanze Bilek haben ihre Arbeit für den Verband beendet.





## Spende an BruderhausDiakonie

Auch in diesem Jahr richtete die Somfy GmbH zum Abschluss eines erfolgreichen Jahres ihre traditionelle Weihnachtsfeier in der Rottenburger Festhalle aus. In festlichem Rahmen überreichte Geschäftsführer Jean-Luc Sarter einen Spendenscheck über 20000 Euro an Peter Hauck, Leiter der BruderhausDiakonie im Landkreis Calw. Das Geld soll Menschen mit geistiger und Schwermehrfachbehinderung in Altensteig und Horb zugute kommen.

Die beiden Standorte der BruderhausDiakonie in Altensteig und Horb sind für Menschen eingerichtet worden, die schwerwiegende Verhaltensauffälligkeiten aufweisen. Damit gefähr-

den sie sich selbst und andere, so dass eine „reguläre“ stationäre Betreuung nicht möglich ist. Zur gezielten Therapie und Förderung sind stattdessen besondere personelle und räumliche Hilfsangebote nötig. Die Somfy-Spende ermöglicht die Ausstattung von speziellen „Time Out“- und „Snoezelen“-Räumen inklusive Wasser- und Klangbetten sowie Bällebad. Entsprechend froh zeigte sich Peter Hauck: „Dank der großzügigen Unterstützung von Somfy können wir in Zukunft eine noch qualifiziertere Betreuung anbieten, die gezielt auf die Bedürfnisse jedes Einzelnen eingeht.“

[www.somfy.de](http://www.somfy.de)



Peter Hauck (l.) nahm den Spendenscheck von Jean-Luc Sarter entgegen.

## Verabschiedung

Mit einem ebenso würdigen wie stimmungsvollen Mittagessen in kleinem Kreis wurde jetzt der langjährige Vorsitzende des Arbeitskreises Marketing des Verbandes Fenster + Fassade (VFF), Peter Albers, verabschiedet. Im Fischereihafen-Restaurant in Hamburg trafen sich VFF-Präsident Detlef Timm, VFF-Geschäftsführer Ulrich Tschorn mit seiner Ehefrau Anita und HDH-Pressesprecher Achim Hannott mit Peter Albers und seiner Ehefrau Eva zu einem gemeinsamen Mittagessen.

Dabei wurden viele Geschichten aus dem Verbandsleben des VFF und der Marketingarbeit der vergangenen Jahre erzählt, manche Anekdote zum Besten gegeben und auch viel gelacht. Peter Albers war Mitbegründer des Arbeitskreises Holzfenster, aus dem dann – ebenfalls durch sein aktives Mitwirken – die Gütegemeinschaft Holzfenster und das Institut für Fenstertechnik in Rosenheim entstanden sind. Präsident Detlef Timm: „Auch um die Gründung des VFF hat sich Peter Albers verdient gemacht.



Ein würdiger Abschied in kleinem Kreis (v. r.): Eva und Peter Albers, Detlef Timm, Achim Hannott sowie Ulrich und Anita Tschorn.

Und im besten Sinne des Wortes nachhaltig gewirkt. Im großen Kreis wollen wir Peter Albers im nächsten Jahr während der Jahrestagung des VFF in Ulm verabschieden.“ Für Ulrich Tschorn ist Peter Albers ein enorm wichtiger Wegbegleiter. „Er ist ein persönlicher Freund von mir geworden und in seinem Wirken ein Vor-

bild – für mich der Inbegriff des hanseatischen Kaufmanns“, so Ulrich Tschorn. Seit 2005 führte Peter Albers den Vorsitz des Arbeitskreises Marketing im VFF, die großen Erfolge der Öffentlichkeitsarbeit verdankt der Verband maßgeblich ihm, denn er hat unter anderem dafür gesorgt, dass der HDH die Pressear-

beit übernahm. „Als damaliger HDH-Vize-Präsident hat Peter Albers damals die entscheidenden Kontakte geknüpft und die langjährige Partnerschaft eingefädelt. Dafür bin ich ihm bis heute sehr dankbar und verbunden“, so Achim Hannott.

[www.window.de](http://www.window.de)

## Ehrung eines Visionärs



TSK/Jacob Schöler

**Bernhard Helbing (l.) erhielt das Bundesverdienstkreuz am Bande vom thüringischen Ministerpräsidenten Bodo Ramelow.**

Bernhard Helbing, ehemaliger Präsident des Verbandes Fenster + Fassade (VFF) und Geschäftsführer von TMP Fenster und Türen aus Bad Langensalza, darf sich über eine großartige Auszeichnung freuen. Am Mittwoch, 22. November 2017, überreichte der thüringische Ministerpräsident Bodo Ramelow dem erfolgreichen Unternehmer

im Auftrag des Bundespräsidenten Frank-Walter Steinmeier in feierlichem Rahmen im Barocksaal der Thüringer Staatskanzlei in Erfurt das Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland.

Der ehemalige Präsident des VFF hat sich unter anderem als waschechter Lokalpatriot einen guten Namen gemacht. So

engagiert sich der leidenschaftliche Familienvater seit vielen Jahren mit großem Engagement für die Aus- und Weiterbildung junger Menschen in und um Thüringen. Mit ebensolcher Hingabe arbeitet der ausgebildete Diplom-Agraringenieur tatkräftig in verschiedenen Wirtschafts- und Fachverbänden mit. „Ein wichtiges Augenmerk liegt für Bernhard Helbing dabei immer auf der Vermittlung der positiven Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft und dem weiteren Zusammenwachsen von Ost und West“, erklärt der VFF-Geschäftsführer und Freund des Ausgezeichneten, Ulrich Tschorn. Besonders Augenmaß bewies Bernhard Helbing, als sein Land nach der Wiedervereinigung einen tiefgreifenden Strukturwandel durchmachte: 1992 übernahm er als Quereinsteiger die Geschäftsführung von TMP Fenster und Türen in Bad Langensalza und baute die Firma mit seiner unnachahmlichen Art und noch mehr Arbeit zu einem

der erfolgreichsten deutschen Unternehmen im Fenster- und Türenbau mit derzeit rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus. Und also ob das noch nicht genug wäre, wurde der Unternehmer 2014 für sein Engagement in Vereinen, Schulen und bundesweiten Verbänden mit dem „Thüringer Engagement-Preis“ ausgezeichnet und er arbeitet – quasi nebenbei – für zahlreiche Projekte und Veranstaltungen im Sportbereich. „Die Verleihung des Verdienstkreuzes gönne ich Bernhard Helbing deshalb von ganzem Herzen. Wenn es jemand wirklich verdient hat, dann diese Unternehmerpersönlichkeit, die es in dieser Form nur sehr selten gibt. Er ist ein angenehmer Gesprächspartner, mit dem man sich immer auf Augenhöhe unterhalten kann und der nie versucht hat, sich über Gebühr in den Vordergrund zu drängen“, bekräftigt Ulrich Tschorn.

[www.window.de](http://www.window.de)

## Industrieverband mit neu aufgestelltem Vorstand

Im Rahmen der Mitgliederversammlung wurde der Vorstand des Industrieverbands Tore Türen Zargen e.V. (ttz) neu besetzt.

Als Vorsitzender wurde Martin J. Hörmann, Hörmann KG, als stellvertretender Vorsitzender Thomas Braschel, BBE Domoform GmbH, gewählt.

Der bisherige Vorsitzende Kai Teckentrup, Teckentrup GmbH & Co. KG und sein Stellvertreter Rainer Schackmann, Novoferm GmbH, bleiben weiterhin im Vorstand. Neu in den Vorstand gewählt wurde zudem Werner Käuferle, Käuferle GmbH & Co. KG.

Martin J. Hörmann dankte in seiner Rede vor allem Kai Teckentrup und Rainer Schackmann, die im Rahmen der Umstrukturierung und Neuausrichtung des Industrieverbandes



**Vorstand und Geschäftsführung (v. l.): Rainer Schackmann, Thomas Braschel, Olaf Heptner (Geschäftsführung), Martin J. Hörmann, Werner Käuferle und Kai Teckentrup.**

Großes geleistet und somit sichergestellt haben, dass der Industrieverband Tore Türen Zargen auch in der Zukunft seinem Anspruch, die deutsche Tür- und Torindustrie zu vertreten, gerecht werden kann.

Im Industrieverband Tore Türen Zargen e.V. sind die führenden Hersteller für Innen- und

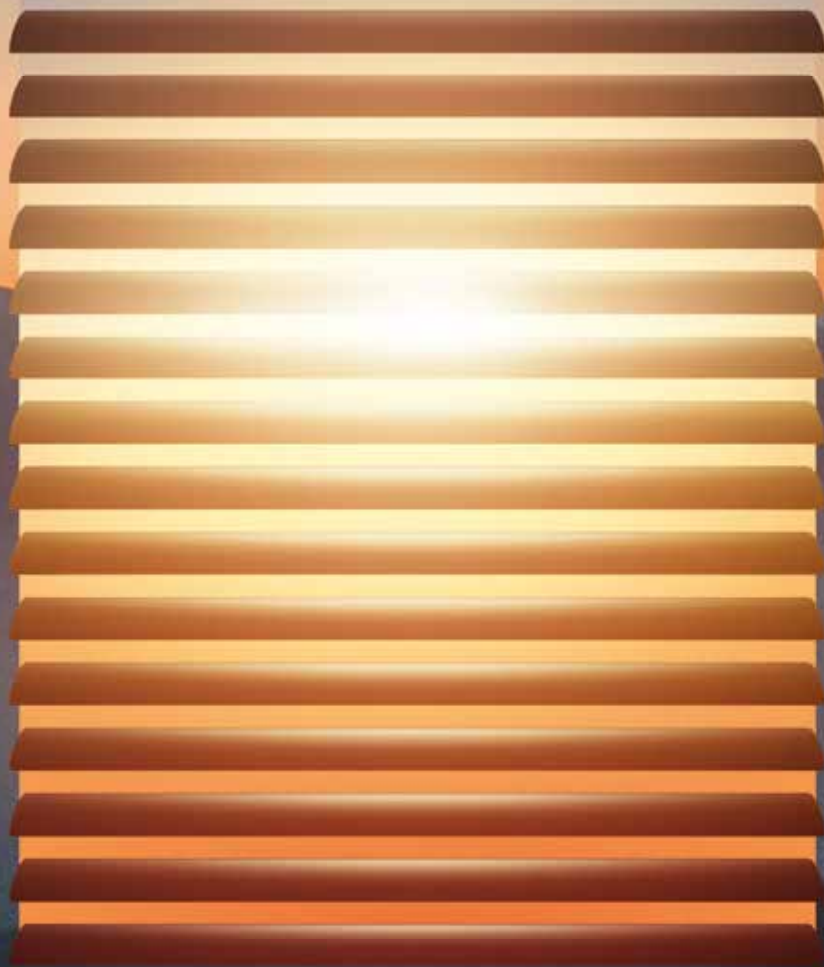
Außentüren, Garagen- und Industrietüren, Feuer- und Rauchschutzabschlüsse und Stahlzargen vertreten. Der Verband unterstützt seine Mitglieder in allen Fragen der Technik, erstellt gemeinsame Interpretationen von Richtlinien und/oder Vorschriften und vertritt die gemeinsamen Interessen der Mitglieder

gegenüber Behörden, Institutionen und europäischen Organisationen. Ziel des Verbandes ist es, die Standards auf wirtschaftlicher, technischer und rechtlicher Ebene mit zu gestalten und Maßstäbe zur Sicherheit und Qualität zu setzen.

[www.ttz-online.de](http://www.ttz-online.de)



# GENAU MEINE STIMMUNG.



**ERLEBEN SIE LICHT, DAS ZU IHNEN PASST!  
BESUCHEN SIE HELLA AUF DER R+T 2018.**

Licht und Schatten für jede Lebenssituation. Im Wohnraum, am Arbeitsplatz und im Freien. Mit hochwertig verarbeiteten und technisch herausragenden Lösungen. Intelligent vernetzt und intuitiv bedienbar. Von zu Hause und unterwegs. Das ist HELLA. Genau meine Stimmung.

Der Countdown für die R+T 2018 läuft bereits. Merken Sie sich deshalb Ihren Besuch auf dem HELLA Messestand in Halle 9 schon heute vor.



**HELLA**



In der neuen Firmenzentrale der Oberbank AG in Linz unterstützen Sonnenschutzsysteme die positive Energiebilanz und den visuellen Komfort.

Oberbank AG, Linz:

## So schön kann Brücken schlagen sein

*Nicht nur im Hochsommer, sondern auch im Winter zeigt sich, ob der Sonnenschutz eines Gebäudes richtig geplant wurde. Besonders der großvolumige Bürobau, der seinen Benutzern ausreichend Tageslicht bieten muss, stellt hohe Anforderungen an Planer und Architekten. In der neuen Firmenzentrale der Oberbank AG in Linz unterstützen Sonnenschutzsysteme von Valetta die positive Energiebilanz und den visuellen Komfort.*

Die neue Firmenzentrale der Oberbank AG hat auf dem Areal der Allianz-Versicherung an der Unteren Donaulände ihren neuen Standort gefunden. Das Gebäude ist nicht nur ein sichtbares Zeichen für den Wandel und das Wachstum der Oberbank, sondern auch deren Bekenntnis zum Standort Linz. Rund 23 000 Quadratmeter Nutzfläche verteilen sich auf insgesamt sechs oberirdische und drei unterirdische Ebenen. Der markante Neubau wird durch eine 66 Meter lange gläserne Verbindungsbrücke über die Kaisergasse mit dem bestehenden Ober-

bank Gebäude verbunden. In der rund zweieinhalbjährigen Bauzeit wurden 1500 Tonnen Stahl verarbeitet, 450 Kilometer Kabel verlegt sowie die 150 Tonnen schwere Brücke in schwindelnder Höhe verankert.

Das Ende August feierlich eröffnete Bürogebäude wurde von den Projektentwicklern der L-Bau-Engineering konzipiert, der architektonische Entwurf stammt aus dem Büro Architekten Kneidinger ZT GmbH. Der Idee dazu liegen die Vorzüge der Oberbank zugrunde: Flexibilität, Nachhaltigkeit durch hochwertige Materialien und kostengünstige Errichtung. Der Zubau integriert

sich würdig in das Ensemble von Bruckner Haus und Lentos und strahlt Ruhe, Klarheit und Stabilität aus.

### Beschattungskombi

Rund 1000 Mitarbeiter sind in der neuen Zentrale beschäftigt. Das neue Arbeitsumfeld soll sie weiterhin zu Höchstleistungen motivieren. Dazu Andreas Klotzner, Geschäftsführer der Valetta Sonnenschutztechnik GmbH: „In der heißen Jahreszeit bedarf es eines besonders angenehmen Raumklimas, um konsequent gut arbeiten zu kön-



nen. Und im Winter muss ausreichend Tageslicht in die Büros gelangen.“ Keine einfache Aufgabe bei rund 2700 Quadratmeter Fensterfläche, 856 Fenstern und 900 Quadratmeter Glasfassade. Denn parallel zu den Ansprüchen der Nutzer muss der Energieaufwand aus Kosten- und Umweltgründen niedrig gehalten werden. „Bei der Oberbank wird diese Aufgabe durch eine Kombination von außenliegendem Sonnenschutz und innenliegendem Blendschutz gelöst.“, erklärt Andreas Klotzner. Bei Architekten Kneidinger sieht man darin zudem ein gestalterisches Element: Die Softführungsschienen mit verdeckt verschraubten Clipsbefestigungen dienen in einem Abstand von 1,20 Metern als Lisenen, die die Fassade optisch gliedern. Dieser Raster an der Außenseite spiegelt sich im Inneren wieder. Die einzelnen Raffstoren sind dann immer einem Zimmer zugeordnet – sollte sich bei der Raumaufteilung etwas ändern, behält dieser Raster dennoch Gültigkeit.

## Hohe Flexibilität

Das Sonnenschutz-Konzept erfüllt also unterschiedliche Aufgaben. Es muss zum einen vor sommerlicher Überwärmung schützen, zum anderen im Winter den Wärmeeintrag unterstützen und so bei der Heizkostenreduktion helfen. 800 Stück Klick-Raffsysteme von Valetta reflektieren im Sommer die Strahlung bereits außen an der Fassade und halten sie so von der Scheibe ab. Die Hitze kommt also erst gar nicht an das Fensterglas, wodurch die Wärme nicht in die In-

nenräume gelangt. Und so nicht später wieder aufwändig weggekühlt werden muss. In der heißen Jahreszeit reduzieren Raffstoren auf diese Weise die Raumtemperatur um rund 5 Grad im Vergleich zu unbeschatteten Räumen.

Studien belegen, dass vor allem eine zu hohe Raumtemperatur in Kombination mit schlechter Raumluft und mangelnder Beleuchtung die Leistungsfähigkeit senken. Bereits bei 28 Grad sinkt diese auf 70 Prozent und bei 33 Grad auf 50 Prozent. „Dennoch darf gerade in Büros nicht permanent das gleiche, oft dämmerige Licht herrschen. Es geht darum, den Sonnenschutz zur richtigen Zeit zu aktivieren und so das natürliche Tageslicht zu nutzen“, so Andreas Klotzner. Ist der Lichteinfall zu gering, werden die Anlagen hochgefahren, bei allzu hohem Wärmeeintrag werden sie wieder aktiviert. Damit sich die Lamellen der Raffstore dem Sonnenstand entsprechend öffnen oder schließen, sind diese motorisiert und werden automatisch zentral gesteuert.

Diese Flexibilität ist auch im Winter besonders wichtig: Dann dienen die Fenster als solare Heizkörper, indem sie unbeschattet die Wärme ins Gebäudeinnere lassen. Auf einfache Art und Weise werden so die Heizkosten reduziert. Andreas Klotzner: „Starrer Sonnenschutz ist gerade in der kalten Jahreszeit nicht zweckdienlich. Er kann nicht wegbewegt werden, wenn man die Sonneneinstrahlung braucht. Erst wenn die Sonne ganz tief steht, gelangt sie dann in die Innenräume – zum Erwärmen ist das eine zu kurze Zeit.“ Damit diese schrägen Strahlen

nicht blenden, wurden bei der Oberbank 600 innenliegende Vertikaljalousien montiert. Sie sorgen für vorschriftsmäßige Bildschirmarbeitsplätze. Bei der Farbwahl entschied man sich für weiß, um bei eventuellen Farbänderungen an den Wänden oder Möbeln unabhängig zu sein. Die vertikalen Lamellen können von den Mitarbeitern nach eigenem Ermessen gedreht und eingestellt werden.

## Sicherer Einbau

Ein wesentlicher Vorteil der Klick-Raffsysteme von Valetta liegt in deren einfacher Montage: Auf die vormontierte Baugruppe werden die Softführungsschienen aufgesteckt und – ganz ohne Montagebügel – automatisch mit den patentierten Alubefestigungsclips eingeklipst. Das System nimmt zudem in der Breite bis zu 4 Millimeter Toleranz auf. Andreas Klotzner: „Um hohen ästhetischen Anforderungen zu entsprechen, werden auftretende Bewegungskräfte direkt am Fenster abgeleitet und so Putzrisse an der Fassade verhindert.“ Das funktioniert an fertigen Fassaden – wie im Falle der Oberbank – genauso wie bei der thermischen Sanierung.

Da entlang der Donau oft mit heftigem Wind zu rechnen ist, erkennen zudem Sensoren hohe Windstärken und sorgen rechtzeitig dafür, dass die Raffstore einfahren und so gut geschützt gelagert werden. Der gesamte Komplex zeigt, wie eine gelungene Kombination von Bestand und Neuplanung aussieht.

[www.valetta.at](http://www.valetta.at)



800 Klick-Raffsysteme reflektieren im Sommer die Strahlung bereits außen an der Fassade und halten sie so von der Scheibe ab.



Das Chadstone Shopping Center in Melbourne hat ein beeindruckendes, freitragendes Glasdach erhalten.

Chadstone „The Fashion Capital“, Melbourne:

## Dem Himmel so nah

*Am Chadstone Shopping Center „The Fashion Capital“ in Melbourne/Australien ist den internationalen Architekten von CallisonRTKL in Zusammenarbeit mit The Buchan Group und dem Fassadenspezialist Seele ein atemberaubendes Freiform-Schalentragwerk aus Stahl und Glas gelungen. Das sanft geschwungene Dach scheint wie ein leichtes Tuch auf dem Gebäude zu liegen. Tatsächlich handelt es sich jedoch allein beim Stahl um eine 500 Tonnen schwere Konstruktion, die die zweigeschossigen Passagen des nach eigener Auskunft „bedeutendsten Einkaufszentrums Australiens“ teils kuppelförmig, teils gewölbeartig überspannt.*

### Jedes Element ein Unikat

Den Tageslichteinfall, die Wärmedämmung und den Sonnenschutz stellen rund 2670 Isoliergläser Gewe-Therm 4SG mit außen liegendem Sonnenschutz von Schollglas sicher. Jedes hat eine individuelle Form und Abmessung – keine der trapezförmigen oder dreieckigen Scheibe gleicht also der anderen, nicht einmal in der Oberflächenform. Denn die zwischen 1,2 und knapp 8 Quadratmeter großen Scheiben sind an die geschwungene Konstruktion angepasst. Dafür wurden die zunächst planebenen produzierten Glaseinheiten mit leichter Spannung in die gekrümmten Profile vor Ort im Montagebiege-Verfahren durch das erfahrene Fassadenbau-

Team eingebaut, so dass kalt gebogenes Glas genau in der jeweils benötigten sphärischen Geometrie entstanden ist. Möglich war dies, weil trotz der ausdrucksstarken Wellenform des Gesamtdachs, jede einzelne Scheibe nur eine geringe Krümmung aufweist. Diese Bauweise ist schon bei Einfachverglasungen herausfordernd – hier waren jedoch Zweifach-Isoliergläser aus einer Scheibe Einscheibensicherheitsglas (ESG) und einem Verbundsicherheitsglas (VSG) aus zwei teilvorgespannten Scheiben (TVG) zu biegen. Zusammen mit dem argongefüllten Scheibenzwischenraum ergab sich ein Glasaufbau von rund 39 Millimeter Dicke, der während der Montage an die Krümmung der Unterkonstruktion angepasst wurde.

### Funktion und Design optimiert

Schollglas verwendete für die Gewe-Therm Sonnenschutz- und Wärmedämmgläser den speziell für Structural-Glazing-Fassaden entwickelten thermoplastischen Abstandhalter 4SG. Der flexible, aber nahezu spannungsfrei verformbare Abstandhalter sorgt für einen wasserdampf- und gasdichten Randverbund, in dem neben der physikalischen auch eine chemische Haftung die optimale Verbindung zu dem Glas und der Silikon-Sekundärversiegelung sicherstellt. Gerade bei sehr anspruchsvoller Scheibengeometrie beziehungsweise bei zu erwartenden Verformungen im Glas werden dadurch mit dem 4SG Abstandhalter dauer-





Herausforderung für die Logistik: Jeweils fertige Bauabschnitte wurden in Etappen verglast.

haft dichte und in energetischer Hinsicht Warme Kanten erreicht.

### Genau geplante Lieferung und Montage

Auch die Logistik stellte die beteiligten Unternehmen vor große Herausforderungen. Jeweils fertige Bauabschnitte – nach einer genau terminierten Produktions- und Lieferkette – wurden in Etappen verglast. Die in Deutschland hergestellten Scheiben mit ihren Sonderformen und -maßen wurden per Container nach Australien geliefert. Dabei wurden sie mit höchster Sorgfalt in Vollholzseekisten mit Einzelscheibensicherung und Shockwatch verpackt.

Für das Chadstone Shopping Center „The Fashion Capital“ ist die expressive und unverwechselbare Glaslandschaft nicht nur städtebaulich und architektonisch ein „Highlight“. Die wärmedämmende Dachverglasung, in Kombination mit dem hohen Tageslichtertrag im Gebäudeinneren bei gleichzeitigen Schutz gegen Überhitzung, bietet zudem einen beeindruckenden ökologischen Mehrwert: Im Vergleich zu anderen Einkaufszentren konnte der Treibhausgasausstoß um 61 Prozent reduziert werden, was unter anderem mit einem 5-Sterne-Rating für die Nachhaltigkeit vom Green Building Council of Australia gewürdigt wurde.

[www.schollglas.com](http://www.schollglas.com)



Bei der sehr anspruchsvollen Scheibengeometrie sorgt der Randverbund für eine dauerhaft dichte Warme Kante.

# ALUKON



Besuchen Sie uns:

 27.02.-03.03.2018  
Messe Stuttgart  
Stand 9B51

**FENSTERBAU FRONTALE**  
21.03.-24.03.2018  
Messe Nürnberg,  
Stand 7-317

## ALUKON RAFF-E Kastensystem-Raffstore

- intelligente Technik mit durchdachten Details
- einfaches Aufmaß
- schnelle Montage durch Stecksystem
- integrierter Insektenschutz
- Made in Germany

[www.alukon.com](http://www.alukon.com)

[www.raff-e.eu](http://www.raff-e.eu)



Symmetrisch angeordnete Fenster- und Türflächen strukturieren Fassade und Dach.

Modernisiertes Einfamilienhaus, Bergisch Gladbach:

## Kreativer Ansatz – durchgängige Umsetzung

*Ein ungewöhnlicher Planungsansatz führte Architektin und Bauherrin Erika Werres zu einem ganzheitlichen Gestaltungskonzept für das modernisierte Familiendomizil. Aus der sorgfältig gewählten Oberflächenbeschichtung der Profile ihrer zahl- und variantenreichen Schüco Systemfenster entwickelte sie Ideen für Farben und Materialien nahezu aller im und am Haus sichtbaren Oberflächen. Das Ergebnis erscheint ebenso schlüssig wie elegant.*

Nicht nur Lage und Grundstück, sondern auch das Bestandshaus selbst hatten Erika Werres fast auf den ersten Blick überzeugt. In Grundriss, Substanz, Raumhöhe und -aufteilung erschien es ihr ideal für die Anforderungen ihrer fünfköpfigen Familie – daher die Entscheidung für eine Modernisierung statt Neubau. Wobei der Begriff „Modernisierung“ angesichts der vorgenommenen Arbeiten eine deutliche Unterbreitung darstellt. Kernsanierung trifft es da schon eher, denn die komplette Außenhülle wurde mit mehr und größeren Fensterflächen sowie einem Wärmedämm-Verbund-

system ausgestattet, Elektro- und SHK-Installation wurden vollständig erneuert, das Dach komplett neu aufgebaut und auf allen drei Ebenen passte man die Raumaufteilung den individuellen Bedürfnissen an. Der zusätzliche Aufwand, sich mit der Bestandsarchitektur auseinanderzusetzen, hat sich gelohnt: Es entstand auf drei Ebenen insgesamt 240 Quadratmetern lichtdurchfluteter, zeitgemäß funktionaler Wohnraum, der einem Neubau in nichts nachsteht. Hinzu kommt der besondere Charme einer gelungenen Neuinterpretation des ortsüblichen, zum Teil denkmalgeschützten Baustils.

### Mehr Licht, mehr Sicht

Licht, Sicht und stoffliche Variation waren entwerfsprägende Themen bei der Fassaden- und Innenraumgestaltung. Unter Berücksichtigung des ursprünglichen Baustils wurden mehr und deutlich größere Lichtöffnungen vorgesehen, um alle Wohn- und Nutzungsbereiche mit ausreichend Tageslicht zu versorgen und vielerorts Ausblicke auf Garten und natürlichen Baumbestand zu ermöglichen. Man entschied sich durchgängig für die qualitativ hochwertigste Bauform von Fenstern und Schiebetüren – hoch wär-



megeämmte Aluminium-Profilsysteme mit Dreifach-Isolierverglasungen.

Als Architektin war Erika Werres bereits aus dem Objektbereich mit den vielfältigen gestalterischen und technischen Variationsmöglichkeiten der Schüco Fenster- und Türsysteme vertraut. So enthielt ihre Entwurfsplanung exakt die gewünschten und realisierbaren Systemausführungen, darunter schmale, hochformatige Stulpfenster, Kombinationen von Stulpfenstern und Festfeldern sowie großflächige Hebe-Schiebetürsysteme und Festverglasungen aus dem Schüco Systemangebot. Und auch die Haustür mit angrenzendem verglasten Festfeld konnte innerhalb der gewählten Systemfamilie mit der Konstruktion Schüco ADS 75 SI wunschgemäß realisiert werden.

## Profilfarbe als Leitmotiv

Farben, Strukturen und Materialien widmete Erika Werres besondere Aufmerksamkeit bei der Planung. Ihr farbiges Leitmotiv entwickelte sie aus der von ihr favorisierten Pulverbeschichtung der Fensterprofile, der graubraunen Feinstruktur-Metallic-Oberfläche „Tiger greybrown“, in der die Rahmenprofile sämtlicher Systemkonstruktionen sowie einige individuell gefertigte Verkleidungsbleche beschichtet wurden.

Außen wie innen bediente sich die Architektin eines Farb- und Materialspektrums, das die schlichte Eleganz der Baustoffe mal nuanciert, mal kontrastierend zur Geltung bringt. Variationen aus dem Spektrum zwischen weiß und schwarz findet man im Außenbereich im Dialog von hellem Silikatputz mit den metallisch-graubraun beschichteten Fensterprofilen und Verkleidungen, den mattschwarz engobierten Dach-



Zwei große Hebe-Schiebetüren führen aus dem Wohn- und Essbereich im EG zu den beiden Terrassen.

ziegeln sowie den hellen Betonplatten und Rheinkies-Rahmungen. Fensterleibungen, die durch das Wärmedämmverbundsystem in der Fassade entstanden, wurden flächenbündig mit außenliegendem Sonnen- und Blendschutz gefüllt. Die Farbe der Lamellen ist hier der Profilfarbe angeglichen.

Im Innenbereich sind weiße Wand-, Decken- und Nutzflächen u. a. mit durchgefärbtem Feinsteinzeug-Boden in zementgrau, juragrauen Fensterbänken und (in Nassbereichen) mit perlmuttglänzendem Glasmosaik in warmen grau kombiniert. Selbst Naturholz integriert sich in dieses Farbschema in Gestalt des kaschmirgrauen Eichenparketts, das für die Treppenstufen und die Böden der Obergeschosse gewählt

wurde. Bei soviel Sorgfalt in der Material- und Farbauswahl mag es kaum überraschen, dass sich dieses nuancierte Farbenspiel bei den Möbelstoffen und Dekorationselementen konsequent fortsetzt.

## Systemvarianten und Komfortlösungen

Bei den Fenstersystemen ist das Stulpfenster ein auf allen Ebenen wiederkehrendes, vertikal strukturierendes Element, das im Erdgeschoss auf der Gartenseite durch geschosshohe ungeteilte Lichtausschnitte von horizontaler Ausdehnung kontrastiert wird. Zwei barrierefreie Hebe-Schiebetürelemente (Schüco ASS 70) von je 4 Meter Breite und 2,34 Meter Höhe führen aus dem Wohnraum zu den Terrassenflächen, dazwischen wurde ein 6 Meter breites, ungeteiltes Festfeld arrangiert, das die Grenze zwischen Wohnraum und Garten optisch auflöst. Sämtliche offenbaren Fenster sind mit komplett verdeckt liegenden Schüco AvanTec Simply-Smart Beschlagsystemen ausgestattet, die elegant-funktionalen Aufsteckgriffe sind mit Sperrtasten ausgestattet. Weitere Besonderheit ist die Ausstattung der Haustür mit der biometrischen Zutrittskontrolle Schüco Fingerprint, deren Komfort und Sicherheit von allen Bewohnern des Hauses geschätzt wird.

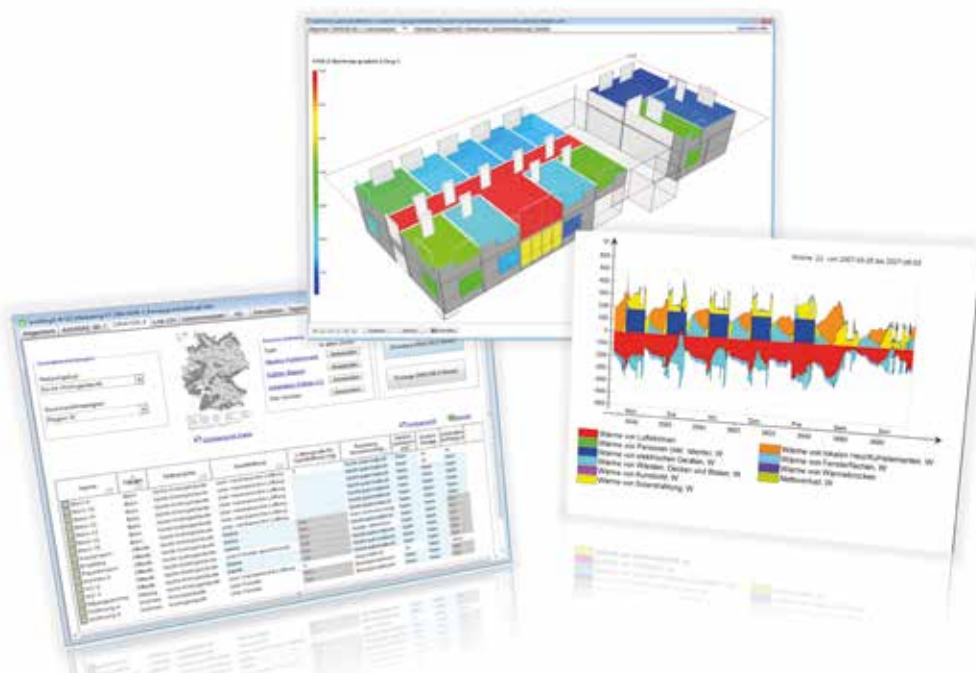
Sämtliche Fenster- und Türsysteme wurden von Metallbau Udo Eichwald & Co. GmbH, Sankt Augustin, gefertigt und montiert – ein Partnerunternehmen des Metallbauers übernahm die Pulverbeschichtung der Rahmenprofile und Verkleidungsbleche mit dem gestaltungsprägenden Farbton „Tiger greybrown“.

[www.schueco.de](http://www.schueco.de)



Durch sorgfältige Planung bei Größe, Feldaufteilung und Positionierung der Lichtöffnungen konnte der ursprüngliche Charakter des Gebäudes erhalten werden.

# Sommerlicher Wärmeschutz



Sommerlicher Wärmeschutz lässt sich übersichtlich in 3D simulieren.

Alles richtig gemacht und der Kunde ist trotzdem unzufrieden? Wer bei der Planung von Bürogebäuden allein auf das vereinfachte oder auch das simulationsbasierte Nachweisverfahren der DIN-4108-2 (Wärmeschutz von Gebäuden) setzt, steht häufig Problemen gegenüber. Beim vereinfachten Verfahren ist es mangelnde Flexibilität bei der Kombination von Wärmeschutzmaßnahmen, zum Beispiel, weil ein Überhang und eine Sonnenschutzvorrichtung nicht zusammen angerechnet werden können. Schwieriger ist es, wenn es trotz Normnachweis bei der Gebäudenutzung zu Problemen kommt. Großraumbüros, in denen Mitarbeiter im Sommer vor Hitze vergehen, sind auch bei Gebäuden, die das simulationsbasierte Nachweisverfahren bestanden haben, keine Seltenheit. Damit sie den Praxistest bestehen, bietet die EQUA Solutions AG mit IDA ICE ein Gebäudesimulationsprogramm an, das den simulationsbasierten Normnachweis beherrscht und dank einer dynamischen Simulation mit realistischen Randbedingungen eine verlässliche Beurteilung der Einflussfaktoren ermöglicht. Sie bildet die Wechselwirkungen zwischen Wärme- und Kälteerzeugung, der technischen Gebäudeausrüstung (TGA), Jahreszeiten, Tageslicht und dem Nutzerverhalten verlässlich ab.

Doch wie kommt es überhaupt zu den Diskrepanzen zwischen Normnachweis und der erlebten Realität der Gebäudenutzer? Das liegt an teilweise unrealistischen, festen Vorgaben. Zum Beispiel bei den internen Lasten: Während die DIN 4108-2 bei

Nichtwohngebäuden pro Quadratmeter von 13 Watt Wärmegewinnen durch elektrische Geräte, Personen und Kunstlicht ausgeht, kommt in großen Büros oder Besprechungszimmern leicht das Doppelte zusammen. Damit sind die Berechnungen des sommerlichen Wärmeschutzes Makulatur.

## Virtueller Prüfstand

IDA ICE kann hier bereits im normbasierten Verfahren bessere Ergebnisse erzielen, weil es zum Beispiel die passive Kühlung inklusive der Bauteilaktivierung und der adiabaten Kühlung berechnen und auf dem virtuellen Prüfstand bewerten kann. „Den Ausstieg aus dem Dilemma bieten aber nur ‚richtige‘ dynamische Simulationen“, ist Equa-Ge-

schäftsführer Christoph Morbitzer überzeugt. Grundlage dafür ist der simulationsbasierte Normnachweis, der sich nach DIN 4108-2 schnell und pragmatisch mit wenigen Mausklicks in vordefinierten Eingabemasken durchführen lässt. Beim Umstieg auf die dynamische Simulation übernimmt die Software automatisch die Daten in einer Kopie des mehrzonigen Ausgangsmodells.

Ab jetzt sind Features wie Tageslichtsimulation zur Ermittlung von Tageslichtquotienten und Beleuchtungsstärkewerten ebenso möglich wie die Simulation unterschiedlichster Fassadenverschattungen, die auch komplexe Geometrien, Semitransparenzen oder komplexe Steuerungen abbildet. Optional bietet IDA ICE sogar Anlagensimulationen, zum Beispiel von Erzeugersystemen oder VVS Systemen.

## Minutengenau Verschattung berechnen

Komfortabel ist auch die realistische Darstellung der Eigen- und Fremdverschattung, die eine aufwändige Berechnung der Horizontüberhöhung überflüssig macht. Stattdessen wird die Gebäudeumgebung einmal gezeichnet, um dann im Hintergrund automatisch mitzulaufen. So kann die Verschattung minutengenau simuliert werden. „Die Möglichkeiten sind vielfältig. Einschätzungen, die früher aufwändig mit statischen Methoden durchgeführt werden mussten, können jetzt präzise berechnet und ansprechend in 3D visualisiert werden“, fasst Christoph Morbitzer die Vorteile von IDA ICE zusammen.

## Normnachweis als Abfallprodukt

Dazu gehört, dass ein 3D-Modell die Nachweisergebnisse für alle Räume gleichzeitig visualisiert. Dank der farbigen Markierung

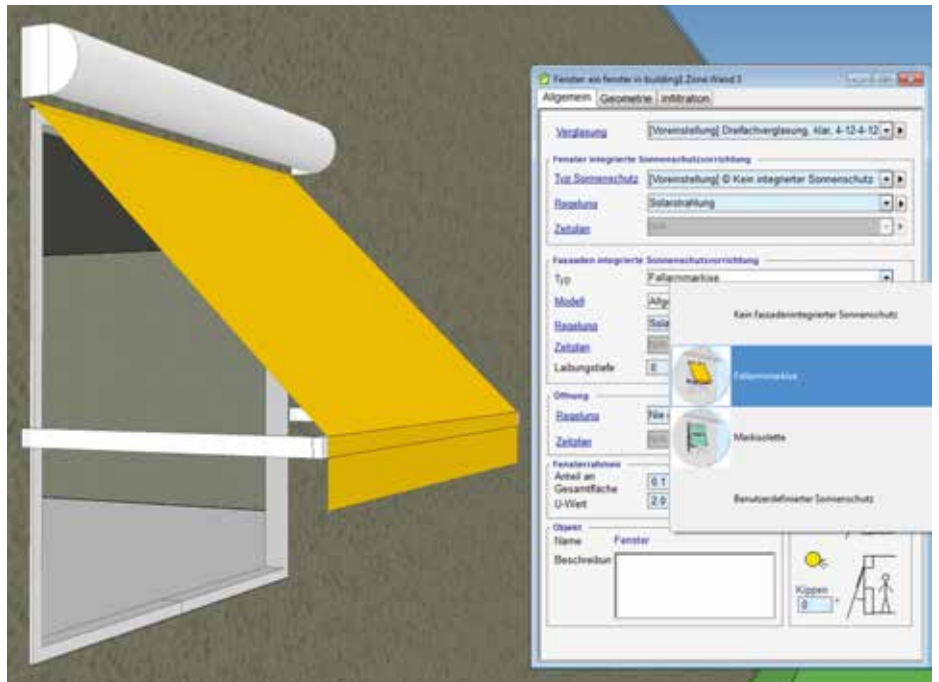


Die Verschattung wird realistisch dargestellt und minutengenau berechnet.



erkennen selbst Laien auf den ersten Blick, wo es Probleme gibt. Auswirkungen von Planungsänderungen lassen sich so schon in Projektbesprechungen kommunizieren und direkt erörtern. „Das hilft, das Machbare im Blick zu halten und die beste Lösung zu finden“, ist der Equa-Geschäftsführer überzeugt. „Manche unserer Kunden planen deswegen nur dynamisch. Der Normnachweis ist für sie nur ein Abfallprodukt.“

Doch auch wenn sich der Planer dafür entscheidet, beim simulationsbasierten Normnachweis zu bleiben, ermöglichen ihm die für die dynamische Simulation hinterlegten Rechentools eine größere Flexibilität bei der Planung. So enthält jedes IDA ICE Modell ein Luftknotennetzwerk, das durch natürliche oder sogar hybride Lüftung verursachte Luftbewegungen in einem Gebäude quantifiziert. Das lässt Spielraum dafür, Wärmegewinne bzw. -verluste von geöffneten Türen anzurechnen.



Details können unkompliziert dargestellt werden.

[www.equa.de](http://www.equa.de)

## Plug & Play und mehr

Erstmals zur Messe Perimeter Protection, die im Januar in Nürnberg stattfindet, stellt Wisniewski sein Schnelltor V-King in der Plug & Play-Version vor. Das Tor ist komplett anschlussfertig vormontiert und muss nur noch auf den Ankerbolzen der Fundamente verschraubt werden. Damit auch das Verankern des Plug & Play-Tores noch schneller und zielgenauer geht, bietet das Unternehmen zusätzlich ein komplettes Fundamentpaket an. Es umfasst zwei Bohr-schablonen für die Fundamente, die erforderlichen Montageanker und das komplette Kleinteilezubehör als M20 oder M24, je nach Torgröße.

### Weitere Neuerungen

Zum neuen Modelljahr 2018 wurden die V-King-Tore um einige weitere Details verfeinert. Auf Wunsch sind sie jetzt beispiels-

weise mit einer verminderten Bodenfreiheit von nur noch 100 Millimetern lieferbar. Die Verkabelungen können bis zu 25 Meter Länge geliefert werden, falls sich der Schalt-schrank nicht am Tor befindet. Mit Lichtvorhängegen wird neuerdings die Umgebung direkt am Tor gesenkt und mit einer zusätzlichen magnetischen Klammer schließt das falt-flügel-tor besonders sicher ab. Ebenfalls neu für extrem kalte Regionen ist die Steuerungsheizung, die auch bei Temperaturen jenseits von -10 Grad Celsius einen sicheren Betrieb gewährleistet.

Mit diesen Neuerungen wird das für bis zu 2000 Zyklen pro Tag ausgelegte Torsystem ohne Boden- oder Oberholmführung noch sicherer. Das bis zu einem Meter pro Sekunde schnelle Tor mit starken DAAB-Antrieben, hochwertigen Scharnieren und solide dimensionierten Umlenkhebeln sichert Flug- und Containerhäfen, Logistikzentren oder Zollstationen. V-King ist bis zu drei Meter hoch und ermöglicht im Standard eine Durchfahrtsbreite von ein-flügelig bis zu vier Metern sowie zweiflügelig bis zu acht Metern.

Anpassungen des Tores an spezielle Gegebenheiten vor Ort

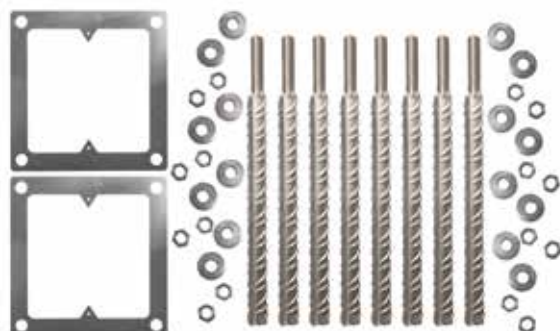
**Praktisch: Das neue Fundamentpaket für eine professionelle und schnelle Montage**



Das schnelle falt-flügel-tor gibt es jetzt auch als Plug & Play-Version komplett vormontiert.

sind möglich. Der moderne Antrieb erlaubt alle heute üblichen Steuerungen wie beispielsweise mit Induktionsschleifen (Industriefuhrpark), Ausfahr-lösungen mit selbstständig öffnendem Tor (Feuerwehr, Krankenhaus, Polizei) oder Öffnungen per Funk-sender (Logistik).

[www.wisniewski.pl/de](http://www.wisniewski.pl/de)



# Virtual-Reality-fähige Software

Faro, einer der führenden Anbieter für Produktdesign, BIM/CIM im Bausektor und öffentliche Sicherheit/Forensik, gibt die Einführung seiner Virtual-Reality-fähigen Software Faro Scene 7.1 bekannt. Faro Scene 7.1 ermöglicht ein immersives VR-Erlebnis mit Integration detaillierter fotografischer Texturen sowie Oberflächendetails eines Objekts und einem so schnellen Rendering von 3D-Scandaten, dass diese in Echtzeit realisiert erscheinen.

Scene 7.1 ist für das Laserscanner-Produktportfolio von Faro, doch die Software ist geräteneutral und kann 3D-Scandaten von anderen, nicht von Faro stammenden Laserscannern nahtlos aufnehmen und handhaben.

## Virtual-Reality-Erlebnis

Mit Scene 7.1 können Anwender über ein kompatibles VR-Headset komplette Projekte mit allen relevanten Scans in voller 3D-Virtual-Reality bequem im Büro oder am Arbeitsplatz ansehen. Dies erweitert die Vorzüge von Scansystemen erheblich und verkürzt die Projektzyklen: Fachleute in den Bereichen Architektur, Ingenieurwesen und Bau können die Realität nun schnell abbilden und vergleichen, um beispielsweise Bestandsdokumentation auszuwerten.

## Produktivitätssteigerung

Scene 7.1 geht weit über das Konzept „mehr sehen, um besser zu verstehen“ hinaus, das in den meisten industriellen VR-



Es können Abstandsmessungen in VR-Umgebung vorgenommen werden.

Lösungen zur Anwendung kommt. Es steigert außerdem die Produktivität, weil die Anwender Screenshots erstellen, Kommentare oder Notizen zu Abbildungen einfügen und in Echtzeit in der Systemübersichtskarte navigieren können – all das, ohne dafür die Virtual-Reality-Umgebung verlassen zu müssen.

## Zusammenführung

Früher besaßen die Faro-Produkte Focus und Freestyle ihre eigenen speziellen Pass-

marken zur Kennzeichnung von Scanbereichen oder spezifischen Zielen, die nicht zwischen den Scangeräten ausgetauscht werden konnten. Mit der erweiterten Funktionalität von Scene 7.1 können nun beide Gerätetypen sowohl kodierte Passmarken austauschen als auch die Registrierung von Scans aus beiden Geräten überprüfen – in einem einzigen, in Echtzeit erstellten Registrierungsbericht. Dies gewährleistet einen direkteren Workflow zwischen diesen Geräten und ermöglicht so die schnellere Fertigstellung von Projekten.

„Wir haben aktiv darauf hingearbeitet, die wertvolle VR-Fähigkeit und -Kompatibilität in unsere Produkte zur Umgebungserfassung zu integrieren“, so Andreas Gerster, Vice President, Global Construction BIM-CIM. „Dies ist die dritte große Produkteinführung von Faro während des letzten Jahres in diesem Bereich, und wir erwarten, dass unsere Kunden nun – dank des Zugriffs auf in Echtzeit simulierte Realitätsdaten – in virtuellen Projektumgebungen einfacher interagieren und dadurch ihre Planungsprozesse konkreter und weniger fehleranfällig gestalten können.“



3D-Scandaten und CAD-Modell sind kombiniert darstellbar.



# Doppelt so hohe Isolation

Logistikzentren werden immer größer, wodurch zugleich die Zahl der Tore in ihnen steigt. Gebäudeöffnungen stellen dabei eine echte Herausforderung dar, wenn der U-Wert möglichst niedrig sein soll. Das neue ISO 80 Sektionaltor von Alpha Deuren hat daher einen doppelt so hohen Isolationswert wie handelsübliche ISO 40 Standardtore. Dadurch ist der Betrieb von einem energieeffizienter und spart außerdem Kosten ein.

Im besten Fall werden Lkw in Logistikzentren sofort abgefertigt. Dafür sind jedoch schnelle und reibungslose Prozesse wichtig, um Standzeiten der Lkw zu vermeiden. Schließlich sind die Tore der Produktionshallen rund 90 Prozent der Zeit geschlossen. Da die Qualität der Tor-Isolierung ein entscheidender Faktor für die Energiebilanz der jeweiligen Betriebsstätte ist, erweitert Alpha

Deuren sein Sortiment wärmedämmender Tore mit dem ISO 80.

Gerade große Industrietore bieten in Sachen Isolation häufig eine Schwachstelle, die einen hohen energetischen Preis kosten kann. Mit steigender Anzahl an Toren nimmt dieser dann zu, weshalb ein energieeffizienter Betrieb bei Industriebauwerken ein bedeutender betriebswirtschaftlicher Faktor ist. Ein Zusatzfaktor ist hierbei, dass der CO<sub>2</sub>-Ausstoß verringert wird. Das neue ISO 80 Tor von Alpha Deuren hat mit 80 Millimetern nun doppelt so dicke Paneele wie das ISO 40 – das meistverkaufte Produkt des niederländischen Herstellers. Die Paneel-Dicke des ISO 80 gewährleistet mit 0,25

W/m<sup>2</sup>K einen um mehr als die Hälfte reduzierten Wärmedurchgangskoeffizienten gegenüber dem Allround-Produkt ISO 40 (U-Wert: 0,52 W/m<sup>2</sup>K).

Mit ihrer hohen Qualität sorgen die Dichtungen zwischen den Tor-Paneelen darüber hinaus für einen optimalen Abschluss. Hierfür wurden die Gummis funktional und thermisch verbessert: Neu entwickelte Obergummis geben dem ISO 80 Tor eine bestmögliche Sturzabdichtung und zwei Bodengummis optimieren die Abdichtung nach unten. Der Dämmeffekt wird noch



Das neue Tor sorgt mit seinen 80 Millimeter dicken Paneelen für eine gelungenere Wärmedämmung.

ökonomischer, indem die Seitenabdichtungen in dreifacher Ausführung vorhanden sind. Mit seiner Windwiderstandsklasse 4 kann das ISO 80 Tor zudem Windgeschwindigkeiten von bis zu 150 km/h Stand halten.

Erhältlich ist das neue Sektionaltor von Alpha Deuren in Maßen bis zu 8 x 6 Meter. Die verschiedenen Fenstermodelle sorgen für einen idealen Lichteinfall und mit der eleganten Microline-Profilierung zusätzlich auch für ein individuelles, attraktives Design.

[www.alpha-deuren.nl](http://www.alpha-deuren.nl)



Die Gummiaabdichtungen in der Torverarbeitung erhöhen den Dämmeffekt zusätzlich.

Alpha Deuren (2)

# Mini-Sensoren für Präsenzmeldung

Die neuen KNX-Innenraum-sensoren Mini-Sewi KNX von Elsner Elektronik fallen mit ihrer kleinen Abmessung kaum an der Decke auf und integrieren sich so spielend ins Interieur. Trotz einer Höhe von gerade einmal 19 Millimetern und einem Durchmesser von rund 51 Millimetern bieten sie vielfältige Funktionen und sind in verschiedenen Ausführungen erhältlich.

Das Basismodell Mini-Sewi KNX T erfasst die Raumtemperatur und berechnet bei Bedarf einen Mischwert mit vom KNX-Bus empfangenen Daten. Dadurch kann mit einer Raumdurchschnittstemperatur gearbeitet werden. Für die Temperatur lassen sich mehrere Grenzwerte festlegen. Über Und- und Oder-Logik-Gatter können Zustände verknüpft werden. Mit Stellgrößen-



Die neuen Kombi-Sensoren fallen mit ihrer kleinen Abmessung kaum an der Decke auf und integrieren sich so spielend ins Interieur.

Elsner Elektronik

vergleichen lassen sich Minimal-, Maximal- oder Durchschnittswerte ausgegeben.

Doch Mini-Sewi KNX T misst nicht nur die Temperatur, sondern übernimmt auch die Temperaturregelung. Mit dem integrierten PI-Regler ist ein- oder zweistufiges Heizen bzw. Kühlen möglich.

Die Modelle Mini-Sewi KNX TH und TH-Pr können neben der Temperatur auch

die Luftfeuchtigkeit im Raum erfassen, sowie den Taupunkt berechnen. Ein PI-Regler steuert das einstufige Ent- beziehungsweise Belüften oder ein- und zweistufige Entlüften. Sobald das Behaglichkeitsfeld von Temperatur und Luftfeuchte überschritten wird, sendet der Innenraumsensor eine Meldung an den KNX-Bus.

Mini-Sewi KNX TH-Pr erkennt zusätzlich Bewegung im Raum. Der genaue Erfassungsbereich des Sensors hängt von der Anbringung im Raum ab. Bei einer Montagehöhe von 2,5 Metern überwacht der Präsenzmelder segmentweise eine Fläche von ca. 7,4 Meter mal 5,6 Metern.

[www.elsner-elektronik.de](http://www.elsner-elektronik.de)

# Mehr Raum im Raum



Das intelligent durchdachte Hebesystem schafft ganz einfach zusätzlichen Raum in der Garage – für alles, wofür sonst oft der Platz fehlt.

Wohl jeder stand in seiner Garage schon einmal vor der Frage: Wohin mit all den Dingen, die hier neben dem Auto ihren Platz finden sollen? Motorrad, Fahrräder oder Werkzeugbank – die Liste ließe sich beliebig fortsetzen. Auch Zahnarzt Dr. Johannes Baringer machte sich so seine Gedanken, denn irgendwann ging bei ihm das Garagentor nicht mehr zu. Aber deshalb das Erbstück seines Vaters – einen original Motorroller NSU Lambretta aus den 1950er Jahren – verkaufen? Kam nicht in Frage. Einen separaten Lagerraum anmieten? Auch keine Lösung. Irgendwann kam ihm die zündende Idee: Über der Motorhaube ist ja eigentlich genug Platz. Warum diesen Raum also nicht optimal ausnutzen?

Und so machte sich der Doktor, der in jungen Jahren auch einem Maschinenbaustudium nicht ganz abgeneigt war, auf den Weg in den Baumarkt. Aus Metallschienen, Seilschienen und Elektromotor bastelte er sich mit Hilfe eines Onkels ein Hebesystem, das den Retro-Roller ruckelnd in die Höhe bugsierte. Beeindruckt von seiner Konstruktion, brachten ihn Familie und Freunde schließlich auf die Idee: „Mensch, das musst du dir patentieren lassen!“ Und so nahm die Geschichte des Jobari – einem vielseitigen Hebesystem für jede Garage – ihren Lauf. Eine Geschichte, bei der auch die Herrmann AG und die Becker-Antriebe GmbH eine entscheidende Rolle spielen. Zeigen

sie doch, was alles möglich ist, wenn man Herausforderungen gemeinsam angeht und meistert.

## Aus Idee wird Team

„Während das Patentverfahren lief, wurde mir schnell klar, dass ich meine Idee dann auch wirklich umsetzen und für andere nutzbar machen möchte. Dafür musste sie aber professionell weiterentwickelt werden – denn meine Konstruktion funktionierte zwar, war aber nur mit sehr viel Eigenliebe akzeptabel“, erinnert sich Dr. Johannes Baringer. Bei der Suche nach einem passen-



Ein einfacher Tastendruck auf die Funksteuerung genügt und der kraftvolle Antrieb des Hebesystems setzt sich geschmeidig und geräuschfrei in Bewegung.

den Partner stieß er schließlich auf die Herrmann AG mit Sitz im oberpfälzischen Pörsing – nur rund 40 Kilometer von seinem Wohnort entfernt. Das Unternehmen hat sich auf die Herstellung von Hebebühnen für KFZ-Werkstätten spezialisiert und damit international einen Namen gemacht. Auch hier war man sofort überzeugt von der Idee und erklärte sich bereit, bei der Entwicklung mit aller Erfahrung zur Seite zu stehen. „Eigentlich gehört so eine Privatanwendung ja nicht zu deren Kerngeschäft. Deshalb hat es mich umso mehr gefreut, als sich Johannes Herrmann aus dem Vorstand persönlich bei mir gemeldet hat. Nur 14 Tage später saßen wir dann das erste Mal zusammen und es hat sich bestätigt, dass die Chemie einfach passt“, unterstreicht Dr. Johannes Baringer. Und so wurde mit Roland Rothkegel der nächste ins Boot geholt – ein Ingenieur mit Leib und Seele, der in der Entwicklung bereits zahlreiche Projekte für die Herrmann AG verantwortete. Gemeinsam wurde dann überlegt und getüftelt, immer mit dem klaren Ziel vor Augen: Wir suchen nicht die schnellste, sondern die beste Lösung. Und hier kommt Becker-Antriebe ins Spiel.

## Spannende Herausforderung

„Dass wir für das Hebesystem einen elektrischen Antrieb benötigen, lag auf der Hand. Eine Welle, in der ein Rohrmotor verbaut wird, war die optimale Lösung, um die rechte und die linke Hubeinheit zu synchronisieren. So kamen wir auf die Idee, einen Markisantrieb zu nutzen und haben uns daraufhin an die Firma Becker gewandt, die in diesem Bereich zu den renommiertesten Herstellern zählt“, so Roland Rothkegel. Eine echte Herausforderung – denn alle verfügbaren Rohrmotoren waren für diese besondere Anwendung zu schwach. Für Becker aber noch lange kein Grund, die Flinte ins Korn zu werfen. Im Gegenteil: Gibt es keine passende Lösung, spornt das die Experten aus Hessen erst recht an, eine zu finden. Und so setzte sich Bernd Bauernschmitt aus dem Becker-Außendienst mit Produktmanager Peter Graben und Produktentwickler Frank Kosch zusammen und überlegte, wie sich aus den vorhandenen Becker-Lösungen etwas Passendes entwickeln lässt. Das Ergebnis: zwei Fliegen mit einer Klappe. „Gefordert war ein Motor mit extrem hohen Drehmoment bei gleichzeitig wenig Umdrehungen pro Minute – schließlich muss das System schwere Lasten bewegen, darf dabei aber nicht durch die Decke gehen“, beschreibt Bernd Bauernschmitt die Anforderungen der Herrmann AG. „Gelöst



haben wir die Herausforderung, indem wir unseren stärksten Motor mit einem Zusatzgetriebe ausgestattet haben. Das bewirkte, dass sich das Drehmoment erhöht und die Geschwindigkeit zugleich reduziert.“ Eine Idee, von der auch Roland Rothkegel nachhaltig beeindruckt ist: „Wir sind rundum zufrieden mit der Lösung und der Qualität von Becker. Schon der Prototyp hat uns so überzeugt, dass er noch heute im Dauereinsatz ist und einwandfrei funktioniert.“

## Höchste Ingenieurskunst

Im Jobari – dessen Name charmant auf seinen Erfinder verweist – stecken neben viel Herzblut, Einsatz und Können satte drei Jahre Entwicklungszeit. Denn eines war allen Beteiligten wichtig: die Qualität. „Wir haben viel Wert auf eine hochwertige Verarbeitung gelegt und außerdem immer wieder

überlegt, wie man das Hebesystem möglichst einfach und flexibel nutzbar machen kann“, betont Dr. Johannes Baringer. Neben der ursprünglichen Idee einer Hubplattform lässt sich das Jobari deshalb nun optional auch mit einem ausziehbaren Kran ausstatten. „Mithilfe des Krans kann man zum Beispiel ganz einfach und ohne fremde Hilfe eine Dachbox aufs Auto hieven“, erläutert der Zahnarzt und spricht auch hierbei aus Erfahrung. „Das ist ansonsten ja immer ein echter Kraftakt.“ Die Hubplattform selbst bringt Lasten bis maximal 350 Kilogramm sicher nach oben und unten und überzeugt dabei durch ihren präzisen, geräuscharmen Lauf. Ob Motorradfahrer, die eine praktische Aufbewahrung für ihr Herzstück suchen oder Großstädter, die knappen Raum bestmöglich ausnutzen möchten: Johannes Baringer ist sich sicher, dass seine Idee im Markt ankommt – und erste Bestellungen

geben ihm schon heute Recht. „Die Zusammenarbeit mit der Herrmann AG und der Firma Becker war für mich ein echter Glücksgriff“, freut er sich. „Denn ich habe zwar einen ausgeprägten Hang zu Technik und Spaß am Basteln – aber eine solche professionelle Entwicklung ist einfach etwas ganz anderes.“ Auch er will deshalb schon bald auf die Stärken des intelligent durchdachten Jobari setzen. Nur stellt sich ihm dabei eine neue Frage: „Ich weiß noch nicht genau, wo ich mir das System montiere. Denn in meiner Garage steht noch immer die Ur-Konstruktion – und die ist schon fast ein Museumsstück, an der mein Herz hängt.“ Doch soviel steht fest: Auch dafür findet der Querdenker aus Leidenschaft mit Sicherheit eine Lösung.

[www.becker-antriebe.de](http://www.becker-antriebe.de)

# Stylisch, sicher, schwebend

Unverwechselbar sind die rahmenlosen und freitragenden Systemtore „Schwebendes Glas“ des schwäbischen Herstellers Supeero aus Rottenburg. Für ein reibungs- und übergangsloses Erscheinungsbild kommt das Glas-Tor ohne Verschweißungen daher. Durch die Wahl des Materials Glas wirkt der Auftritt des Tores ausgesprochen zeitgenössisch und modern. Das Systemtor passt sich perfekt seiner Umgebung an, wird individuellen Anforderungen gerecht und ist mit verschiedenen Gestaltungsmöglichkeiten enorm vielseitig.

Das Systemtor „Schwebendes Glas“ eignet sich sowohl für den privaten wie auch gewerblichen Bereich. Das Glas-Element erfüllt dabei höchste Design-Ansprüche und setzt bewusst Kontraste. Es ist in frei wählbaren Durchfahrtsbreiten von 2 bis 6 Metern verfügbar, die Höhe ist von 0,5 bis 2 Meter variabel. Das Glas-Tor wird montagefertig geliefert und immer nach Kundenwunsch projektbezogen gefertigt. Unterschiedliche Profillängen sorgen für wenig Verschnitt und der optimierte Materialverbrauch spart Kosten. Die verwendeten Profile des Systemtores



Die Systemtore sind dank des freitragenden und rahmenlosen Glaselements unverwechselbar.

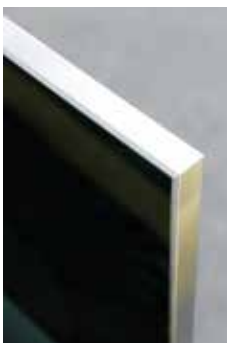
werden verdeckt innenliegend und unsichtbar geschraubt miteinander verbunden. Ein patentiertes Steck- und Spreizsystem garantiert hierbei eine absolut kraftschlüssige Profilverbindung.

Bei der Gestaltung des Glas-Tores mit seiner 20 Millimeter dicken Scheibe aus Verbund-Sicherheitsglas sind so gut wie keine Grenzen gesetzt. Es lässt sich in der Wunschfarbe tönen, kann matt oder glänzend geliefert werden, genauso wie durchsichtig oder blickdicht. Wahlweise ist es mit Motiven jeglicher Art bedruckbar. Gleichzeitig erfüllt das schwebende Glas-Tor sämtliche Sicherheitsanforderungen. So bleibt das Grundstück vor unbefugtem Betreten geschützt, genauso wie gewährleistet ist, dass das Einfahrtstor extrem funktions-sicher ist. Dafür steht das TÜV-Zertifikat des

kompakten Elektroantriebs „Shorty“. Dieser arbeitet praktisch lautlos und verfügt über eine Funkfernsteuerung für ein Höchstmaß an Komfort. Eventuell auftretende Ungenauigkeiten bei der Montage gleicht die passgenaue und zuverlässige Zahnriementechnologie von „Shorty“ aus.

Supeero entwickelt seit 25 Jahren innovativ und zukunftsorientiert seine Produkte. Mit hochwertiger Qualität sowie Verarbeitung werden höchste Standards erfüllt. Das wertbeständige Material Aluminium dient als Grundpfeiler des reduzierten, zeitlosen und unverwechselbaren Designs aller Supeero-Produkte, dem sich auch das Systemtor „Schwebendes Glas“ verschrieben hat.

[www.supeero.de](http://www.supeero.de)



Für das freischwebende Design des Tores verzichtet der Hersteller auf einen Rahmen.

# Neue Generation der Motorisierung



Präsentiert wird ein neues integriertes System, das im Drehrohr alle nötigen Motorisierungs- und Sicherheitselemente enthält.

Die Besucher der R+T in Stuttgart erwarten interessante Neuigkeiten: ein innovatives und revolutionäres zentrales Motorsystem für Rollläden. Präsentiert wird es von den Firmen LNR s.r.l. und Masinara SpA, die ihre Kernkompetenzen, Erfahrung und Professionalität in der eigens für das System gegründeten Firma Moveup srl vereint

haben. Entstanden ist ein neues Industrieunternehmen, das auf technische Innovationen von motorisierten Rollläden-, Rollos und Toren spezialisiert ist.

Auf dem Stand von Masinara SpA und LNR srl (Halle 9, Stand B 90) kann der Motor Dante140 live erlebt werden – ein neues integriertes System, das im Drehrohr alle nötigen Motorisierungs- und Sicherheitselemente enthält. Der Durchmesser des Drehrohres misst nur 140 Millimeter und ist somit ideal bei Platzproblemen.

Der im Drehrohr integrierte Planetengetriebemotor garantiert eine lange Lebensdauer sowie Zuverlässigkeit und ist mit einer manuellen Endlageneinstellung ausgestattet, die leicht zugänglich und einfach zu bedienen ist. Durch die mechanische Blockierung mit einem Entriegelungsmechanismus im Notfall wird eine weitaus größere Sicherheit garantiert als elektromagnetische Varianten. Ein integriertes Fallschutzsystem rundet das gesamte System entsprechend den UNI EN 13241-1 Normen ab und

macht es somit zu einem innovativen und revolutionären Motor.

Die Funktionsweise hat viele Vorteile: Die Entriegelung im Notfall ist ähnlich wie bei zentralen Getriebemotoren für Rollläden einfach und unmittelbar. Die Torsionsfeder ist so entwickelt worden, dass eine lange Lebensdauer garantiert wird und die Rollläden auch manuell einfach und ohne Kraftaufwand angehoben werden können. Der Durchmesser des Drehrohres kann durch einen Adapter auf den Durchmesser 180 vergrößert werden.

Das integrierte System Dante 140 stellt letztendlich die ausgewogene und motorisierte Achse der Rollläden dar. Es ist mit zwei paar Verbindungselementen ausgestattet, die an zwei gleichlange Rohrteile mit einem Durchmesser von 60 Millimetern montiert werden müssen, um so die ganze Breite der Rollläden abzudecken. 2017 wurde das europäische Patent angemeldet.

[www.lnrprogetti.it](http://www.lnrprogetti.it)

## Smart in die Zukunft

Welche Vorteile bringt ein automatisierter und ins Smart Home integrierter Sonnenschutz? Welche Szenarien lassen sich damit realisieren? Und wie leicht ist das umzusetzen? Mit diesen Fragen beschäftigt sich Geiger auf der kommenden R+T 2018 in Stuttgart. Vom 27.02. bis zum 03.03.2018 zeigt der innovative Hersteller von Sonnenschutzantrieben auf der Weltleitmesse seine Lösungen rund um den Sonnenschutz der Zukunft.

### Sonnenschutz im Smart Home

„Die Integration des Sonnenschutzes in die Vernetzung der Haustechnik schlägt auf alle Geschäftsfelder durch“, stellte Heinrich Abletshauer, Präsident des Bundesverbands Rollläden + Sonnenschutz e.V., schon im Vorfeld der Messe fest. Konkret zu erleben ist das bei Geiger in Halle 3, Stand C22. Der Hersteller für Sonnenschutzantriebe hat sein Produktportfolio für smarte Sonnenschutzlösungen komplettiert. Neben Rollläden und Markisen können mit dem GJ56.. AIR jetzt auch Raffstoren in vernetzte Lösungen eingebunden werden. Die neue AIR-Wetterstation ermöglicht bereits eine komfortable Automatisierung der Beschat-

tung als Standalone-Lösung. Im Zusammenspiel mit dem Smart-Home-System des Geiger-Partners Loxone entsteht dann ein vollständig mit der Haustechnik vernetzter Sonnenschutz. Passend dazu präsentiert Geiger den speziell für ZIP-Screens entwickelten Antrieb SolidLine Zip AIR.

### Outdoor Living

Outdoor Living ist ein weiteres großes Thema am Messestand: Pergolen mit seitlichen Screens schaffen eine geschützte Atmosphäre auf der Terrasse und erweitern den Wohnraum. Verschiedene Antriebslösungen für vertikale und horizontale Elemente ermöglichen eine flexible Beschattung.

### Zweiter Rettungsweg

Mit RersueLine stellt Geiger außerdem einen unsichtbaren Sonnenschutzantrieb für Raffstoren im zweiten Rettungsweg vor: Der Antrieb fährt bei einem Alarm die Jalousie sicher hoch und gibt den Weg für Helfer und Rettungskräfte frei. Das autark arbeitende System, bestehend aus Antrieb, Steuerung und Akku, ist dabei so kompakt



Mit einer Wetterstation und neuen Antrieben für Raffstoren und ZIP-Screens komplettiert das Unternehmen sein Portfolio für den smarten Sonnenschutz.

aufgebaut, dass es sich vollständig in handelsüblichen Raffstoren-Oberschienen integrieren lässt. Auch für Rollläden wird ein System vorgestellt, das sich raumsparend in den Rolllädenkasten integrieren lässt und selbst bei Stromausfall den zweiten Rettungsweg zuverlässig frei macht.

[www.geiger.de](http://www.geiger.de)



# Die passende Automatisierung für jeden Behang

Als Hersteller von Antrieben und Steuerungen für Rollläden, Jalousien, Markisen und Screens wird Elero auf der R+T 2018 seine volle Kompetenz im Bereich der Automatisierungslösungen präsentieren. Das umfangreiche Sortiment reicht von Plug & Play-Antrieben für Rollläden bis hin zu leisen, intelligenten Jalousieantrieben. Neue Funkhandsender und Smart-Home-Lösungen runden das Angebot ab.

Fortschritt mit innovativer Technik, edles Design und hohe Qualität „Made in Germany“ – so lauten die Vorgaben, die sich Elero für seine Produktpalette gesetzt hat. Entsprechend bietet der Hersteller für praktisch jeden Behang die richtige Motorisierung in der jeweiligen Stärke und Größe. Auf der R+T 2018 wird Elero neue und bewährte Produkte seines Portfolios für den optimalen und komfortablen Sicht- und Sonnenschutz sowie moderne Hausautomation zeigen.

Die Antriebe der Serie JA Comfort sind speziell auf die spezifischen Anforderungen von Jalousien und Raffstores abgestimmt. Sie verfügen über einen elektronischen Endschalter und sind optional mit integriertem Funkempfänger erhältlich. Sie zeichnen sich durch eine leise Endlagen-



Für Jalousien und Raffstores bietet das Unternehmen eine Serie mit elektronischem Endschalter an.

anfahrt ohne Klackgeräusche aus und sind dank der Langsamfahrt im Wendebereich exakt einstellbar. So kann das einfallende Tageslicht intelligent gelenkt werden. Gebäudenutzer profitieren von einem effizienten Blick- und Blendschutz.

Zur komfortablen Bedienung per Funk wird Elero die neue, bidirektionale COM-Handsender-Generation vorstellen. Alle Varianten überzeugen durch klares, modernes Design und ergonomischen, bedienerfreundlichen Aufbau. Neben 1- und Mehrkanalhandsendern präsentiert Elero auch Modelle mit Sliderfunktion. Damit lassen sich Jalousielamellen exakt positionieren oder die Beleuchtung komfortabel dimmen. Die COM-Handsender sind auch speziell für Sonnenschutzanwendungen erhältlich – mit der Option, die Sonnenautomatik ein- und auszuschalten.

Mit der zeitgemäßen Smart-Home-Lösung Centero Home erweitert Elero seine bisherige Hausautomatisierungslösung. Es lassen sich Haustechnikprodukte zahlreicher Hersteller einbinden. Benutzer können die angebotenen Geräte per Fernzugriff über ihr Smartphone und Tablet auf Basis von iOS und Android lenken – von unterwegs und zu Hause aus. Centero Home ist darüber hinaus kompatibel für Amazon Alexa. Neben den Behängen lassen sich

auch Beleuchtung, Heizstrahler, E-Geräte und mehr einfach in das System einbinden, genauso wie Fensterkontakte, Bewegungsmelder und Feuchtesensoren. Centero Home verfügt über einen Wetterdienst – so sind die Nutzer immer auf dem aktuellen Stand. Die Version Centero „Home Professional“ besitzt einen integrierten High-Performance-Server sowie einen Funk- und IR-Transceiver und unterstützt gängige Funkstandards von 433 bis 868 MHz.

Der RolTop D+ ist ein Plug & Play-Antrieb der neuesten Generation, der sowohl als Funk- wie auch als verdrahtete Version verfügbar ist. Er erkennt bereits nach den ersten Fahrten die erforderlichen Endlagen und speichert diese automatisch ab. Ausgestattet mit bidirektionalem Funk und einer Routing-Funktion ist der Antrieb leicht und schnell installiert – erstmal in Betrieb läuft er zudem ausgesprochen leise. Dies verdankt er seiner geräuschlosen Softbremse.

Diese und weitere Lösungen aus dem Sortiment von Antrieben und Steuerungen wird Elero auf der R+T 2018 präsentieren. Um die Vielfalt der Automatisierungslösungen und die zahlreichen Produktvorteile live zu erleben, lohnt ein Besuch auf dem Elero-Messestand A12 in Halle 3.

[www.elero.de](http://www.elero.de)



Mit den Handsendern der neuen, bidirektionalen Linie bedient man Sonnenschutz und Rollläden ganz komfortabel.

## Sonnenschutz-Neuheiten rund ums Fenster



Alukon

Die Messebesucher können sich zu Neuheiten im Bereich Sonnen- und Insektenschutz informieren und beraten lassen.

Vom 21. bis 24. März 2018 präsentiert Alukon im Rahmen der Fensterbau Frontale in Nürnberg Neuheiten und Weiterentwicklungen rund um Sonnen- und Insektenschutzsysteme. Als besonderes Highlight stellt

Alukon auf dem circa 300 Quadratmeter großen Messestand (7-317, Halle 7) erstmalig ein eigens entwickeltes Raffstoresystem vor, zu dem sich die Besucher informieren und beraten lassen können.

Diesmal wird der Schwerpunkt bei dem Thema „Raffstore“ liegen, denn der Hersteller wird erstmalig ein eigens entwickeltes Raffstoresystem für seine Vorbau- und Aufsatzkästen präsentieren. Diese Erweiterung des Produktportfolios wurde durch die Baumaßnahmen am Unternehmensstandort in Konradsreuth möglich, durch die sich der Hersteller in den vergangenen zwei Jahren um circa 50 Prozent vergrößert hat. Eine weitere Produktneuheit hält Alukon für die Besucher der Messe in Form eines Schnellbaukastens für Raffstoren bereit. Der sogenannte Raff-E ist speziell auf die Eigenschaften von Raffstorelamellen ausgelegt und zeichnet sich durch große Baugrößen sowie Montagefreundlichkeit aus. Neben den Raffstore-Neuheiten präsentiert Alukon auf circa 300 Quadratmetern ein neues Standkonzept, Weiterentwicklungen im

Vorbaukasten-Programm sowie bereits am Markt etablierte Produkte wie den hochgedämmten Aufsatzkasten AK-Flex und das textile Sonnenschutzsystem ZipTex.

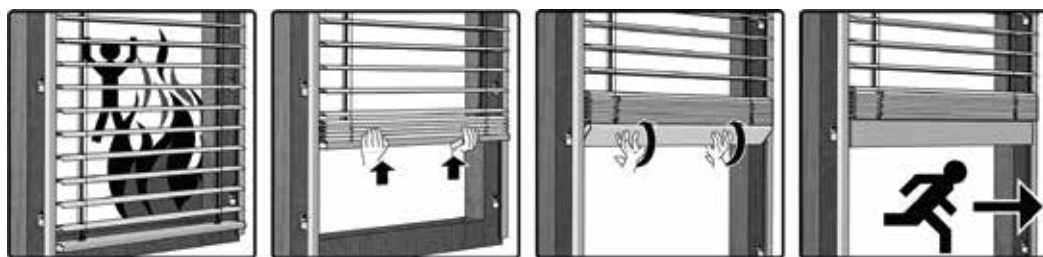
Die Fensterbau Frontale ist die Weltleitmesse für Fenster, Türen und Fassaden. Alukon ist bereits seit vielen Jahren Teil dieses internationalen Branchentreffs und hat sich für 2018 vor allem eines vorgenommen: „Wir wollen die Messe nutzen, um Architekten, Fensterbauern und dem Bauelementehandel unsere Sonnen- und Insektenschutzlösungen rund ums Fenster vorzustellen. Der persönliche und direkte Austausch steht dabei für uns an oberster Stelle, um langfristig Kontakte zu knüpfen und Neukunden zu generieren“, erklärt Klaus Braun, Geschäftsführer bei Alukon.

[www.alukon.com](http://www.alukon.com)

## Raffstore für den zweiten Rettungsweg

Die Arten von Rettungswegen in Gebäuden sind in der Musterbauordnung festgelegt. So wird zwischen einem obligatorischen, baulich vorhandenen ersten Rettungsweg und einem teilweise notwendigen, jedoch nicht zwingend baulich vorhandenen zweiten Rettungsweg unterschieden. Speziell für den zweiten Rettungsweg bietet Flexalum eine Verschattungslösung, die wie ein normaler Sonnenschutz fungiert, im Notfall den Weg aber im Handumdrehen freigibt.

Der sekundäre Rettungsweg muss – im Gegensatz zum ersten Rettungsweg – nicht baulich vorhanden sein und kann zum Beispiel auch über nach innen öffnende Fenster oder Balkontüren führen, solange diese für die Feuerwehr gut erreichbar sind. Auch unterscheiden sich die Anforderungen und Vorga-



Flexalum

Ein gut sichtbar angebrachter Aufkleber erklärt im Notfall die sachgemäße Nutzung des Raffstores.

ben an den Sonnenschutz für die beiden Rettungswegvarianten.

Flexalums Raffstore für den zweiten Rettungsweg unterscheidet sich auf den ersten Blick nicht von einem herkömmlichen. Eine verklemmbare Unterschienekonstruktion sorgt jedoch dafür, dass der Raffstore-Rehgang durch das manuelle Hochschieben und Verdrehen der Unterleiste in jeder beliebigen Position fixiert und der Rettungsweg somit freigegeben

werden kann. Für das Halten der Position sorgen dabei spezielle Exzenterbolzen, die in der Unterleiste fixiert sind und den Raffstore nach dem Verkleben sicher in der Schiene halten.

Da für den sekundären Rettungsweg zudem keine zusätzlichen Elemente wie Handhebel, Motoren oder Verkabelungen nötig sind, ist diese Sonnenschutzlösung kostengünstiger als die Varianten für den ersten Rettungsweg und lassen sich gleichzeitig einfacher mon-

tieren. Zusätzlich ist bei dieser Lösung der Wartungsaufwand deutlich geringer.

Das System ist für den Einsatz bei Behangbreiten bis zu 2500 Millimetern und einer Behanghöhe von bis zu 4000 Millimetern geeignet. Die verklemmbare Unterschiene ist auf Lamellen von 60 oder 80 Millimeter Breite in den Ausführungen flach oder gebördelt ausgelegt.

[www.flexalum.de](http://www.flexalum.de)



## Umfangreiche Produktpalette

Für viele Markenspezialisten ist es kein Geheimnis, dass AVZ im Sonnenschutzsektor einen prominenten Platz einnimmt. Das 1961 gegründete Unternehmen ist seit vielen Jahren als Entwickler von Sonnenschutzsystemen und Vertreibern von Profilen und Komponenten für den Sonnenschutz im Außenbereich, Rollläden, Insektenschutz,

Terrassendächer und verwandten Produkten tätig.

Dank der langjährigen Erfahrung der Mitarbeiter bringt AVZ hochwertige Systeme auf den Markt, mit einer guten Balance zwischen Montage und Montagefreundlichkeit, Funktionalität und Qualität. Die SolidScreen und Cubola sind einige Beispiele für diese innovativen Systeme.

### Über AVZ

- Kontinuierliche Produktentwicklung
- Rasche Lieferung aus einem vielfältigen Angebot
- Effiziente Vorratshaltung
- Lieferung direkt ab Lager mit über 28500 Quadratmetern Fläche
- Passgenaue Bearbeitung und Terminlieferung möglich
- Marketingunterstützung
- Über 50 Jahre Marktwissen



Das Unternehmen ist seit vielen Jahren als Entwickler von Sonnenschutzsystemen und Vertreibern von Profilen und Komponenten bekannt.

Ab einem Lager von mehr als 28500 Quadratmetern beliefert AVZ täglich alle notwendigen Teile für Spezialisten weltweit.

Zum dritten Mal in Folge präsentiert sich AVZ auf der internationalen Messe R + T 2018

(Halle 6, B61). Die Messe bietet die perfekte Gelegenheit, sich mit einem Teil der umfangreichen Produktpalette vertraut zu machen.

[www.avz.nl/de](http://www.avz.nl/de)

## Spitzenlösung Flachdach

Solarlux präsentiert auf der R+T 2018 (Halle 6, Stand B41) ein architektonisches Highlight im Terrassendach-Segment: Das SDL Acubis – ein Flachdach in puristischem Design. Auch mit auf der Messe dabei: die neue Glas-Faltwand. Auf seinem Stand zeigt der Hersteller, wie mit ihr ein ungewöhnlich transparenter Übergang vom Wohnraum in ein Glashaus geschaffen werden kann.

Das neue SDL Acubis beeindruckt durch eine elegant plane

Dachfläche. Mit der kaum sichtbaren Dachneigung von nur zwei Grad wird auftreffendes Regenwasser kontrolliert abgeleitet. Innenliegende, filigrane Sparren erzielen zusammen mit einer schmalen Blende eine hochtransparente Optik, die kubistische Baustile perfekt ergänzt.

Auf der Messe zeigt der Hersteller das neue Terrassendach zu einem Glashaus erweitert. So ist das SDL Acubis rundherum mit beweglichen Glaselemen-

ten versehen, wie beispielsweise mit dem Schiebe-Dreh-System SL 25. LED Punktstrahler in Sparren und Blende sorgen für ein angenehmes Ambiente. Zugleich werden die passenden Beschattungslösungen vorgestellt, wie etwa ein 4,5 Meter breiter Screen, der sich vertikal ausfahren lässt.

### Klassiker neu verbunden

Ebenso elegant anzusehen: Die neue Glas-Faltwand von Solarlux. Auf dem Stand wird sie als verbindendes Element zwischen Wohnraum und Terrasse präsentiert. Das dreiflügelige Exponat beeindruckt mit seiner Transparenz: Mit nur 99 Millimetern im Flügelstoß sind die Profilansichten äußerst filigran. Dieser Effekt wird mit der Höhe von 3 Metern und einer Öffnungsbreite von 2,7 Metern betont. Sehr schick: Die wohnraumtaugliche und barrierefreie Bodenschiene wird mit LED-Beleuchtung in unterschiedlichen Farben er-

hell. Der Trittschutz 3SProtection sorgt dafür, dass die Bodenschiene selbst für schmale Stöckelschuhabsätze immer sicher ist. Die geöffnete Glas-Faltwand führt direkt auf die angrenzende Terrasse, die mit dem bewährten SDL Atrium plus überdacht ist.

### Doppelte Transparenz

Das Terrassendach SDL Atrium plus wird als Pultdach mit einer Traufhöhe von 2,5 Metern sowie einem Wandanschluss von 3,5 Metern Höhe gezeigt. Auch hier setzen senkrechte Schiebe-Dreh-Verglasungen die Umwandlung zum Glashaus in Szene. Ergänzt wird das Glashaus mit einer senkrechten Eckmarkise, die eine flexible Rundum-Verschattung ermöglicht. Solarlux entwickelte den extrem passgenauen Schattenspender zusammen mit dem Hersteller Warema.

[www.solarlux.de](http://www.solarlux.de)



Besonders eignet sich das Terrassendach als stilvolle Erweiterung einer kubistischen Architektur.

# Markanter Freiraum für jedes Wetter

Markisenproduzent Markilux hat in seinem Sortiment schon einige frei stehende Systeme. Doch so etwas wie ein Terrassendach fehlte – bis jetzt. Denn nun soll der neue viersäulige Freisitz „Markant“ Garten und Terrasse erobern. Er verzichtet auf die typischen verstellbaren Lamellen im Dach und wählt stattdessen mit einer Markise eine luftigere Variante. Diese soll in gleichem Maße vor Sonne, Wind, Regen und Kälte schützen.

Frei stehende Terrassendächer sind heute sehr beliebt. Mittlerweile gibt es sie in vielen Versionen. Meistens mit einem Lamellendach. Anders dagegen der neue Sonnen- und Regenschutz Markant vom Markisenspezialisten Markilux. Der Freisitz schließt oben mit einem Markisendach ab. „Man sollte das weiter perfektionieren und entwickeln, was man am besten kann. So haben wir es auch mit unserem Produkt Markant gehalten. Es ist eine frei stehende Markise auf vier Beinen“, beschreibt Michael Gerling, technischer Leiter von Markilux, das neue Markisendach. Er hält Sonne, Wind, Regen und Kälte ab und eignet sich so für jedes Wetter. Mit seiner schlichten Geometrie passt er besonders gut zu ähnlichen Hausformen. Ob auf einer großen Terrasse, in einem weitläufigen Garten oder



Markilux (2)

Mit seinem Freisitz hat Markisenhersteller ein eigenes Terrassendach auf den Markt gebracht.

um in der Gastronomie und Hotellerie Sitzplätzen im Freien Schutz und Atmosphäre zu schenken.

## Markise fährt waagrecht aus

Die Markise ist bei dem neuen Terrassendach im oberen Rahmen des Quadersystems integriert, das auf vier eckigen Aluminiumsäulen sitzt. Sechs mal sechs Meter misst der Freisitz,

wenn er mit zwei einzeln fahrbaren Markisen ausgestattet ist. Etwas kleiner, nämlich drei mal sechs Meter, ist die Variante mit nur einer Markise – bei einer Standardhöhe von 2,6 Metern. Aber auch Sonderhöhen sind möglich. Völlig neu ist, dass die Markise waagrecht ausfährt. Sie läuft dabei bündig im oberen Rahmen. Dafür sorgt das Tracfix System, das das gut gespannte Tuch fest umschließt. Das Markisentuch ist dadurch windstabil bis Windstärke 6 nach Beaufort.

## Clever gelöst

Michael Gerling ist sichtlich stolz auf die ausgeklügelte Technik des Markisendaches. Denn sein waagerechter Verlauf ist nur durch einen Kunstgriff möglich, erklärt er: „Normalerweise braucht eine Markise eine Neigung von mindestens 14 Prozent, damit Regenwasser ablaufen kann und es nicht zum so genannten Kisseneffekt kommt, bei dem sich Wassersäcke bilden. Doch bei dem Markant System konnten wir auf diese Neigung verzichten, indem wir das Tuch in der Mitte mit großen runden Öffnungen verse-

hen haben.“ Das Regenwasser fließt automatisch durch die Öffnungen und dann über eine Regenrinne und die Säulen am Fußende seitlich ab. Filigrane Aluminiumrippen unterstützen das textile Dach, wenn es darum geht, größere Wassermengen über das Tuch abzuleiten.

## Luftiges Klima unter dem Markisendach

Die Markisentücher beschreibt Gerling als besonders wasserabweisend, was sie zusammen mit ihrer Resistenz gegen ultraviolette Licht äußerst wetterfest macht. „Obwohl die Tücher imprägniert sind und durch ein spezielles Verfahren schmutzabweisend, sind sie luftdurchlässig“, betont er. Anders, als unter einem geschlossenen Glas- oder Lamellendach, staut sich hierunter die Hitze nicht so und es klappert auch nichts. „Das Raumklima und die Atmosphäre sind wesentlich angenehmer – auch durch den wohnlichen Effekt, den die Tuchfarbe erzeugt.“ Mit der neuen Tuchkollektion hat der Endkunde hierfür eine reiche Auswahl an Farben, bis hin zum individuellen Wunschton.



Anders als die meisten bekannten Lamellensysteme schließt es mit einer Markise als Dach ab.



## Smarte Funktionen zum Wohlfühlen

Außerdem lässt sich das Markisendach mit LED-Lichtelementen beleuchten. Zum Beispiel durch eine dimmbare LED-Line, die rund um den oberen Rahmen verlaufen kann oder beidseitig entlang der mittigen Regenrinne. Hier sind ebenso LED-Spots und ein Wärmestrahler integrierbar. Zum Bedienen der Funktionen nutzt Markilux die drahtlose IoT-Technologie Connexoon Smart

Home“ von Somfy, mit der man die motorbetriebene Markise neben einem Funkhandsender auch per Tablet oder Smartphone steuern kann. Sonnen- und Windwächter ergänzen den sicheren Fernbetrieb. Wer sich unter dem Markisendach zudem noch mehr Privatsphäre und Kälteschutz wünscht, der kann es mit verschiedenen Senkrechtmarkisen kombinieren, die in ihrer Konstruktion exakt zu den Maßen des oberen Rahmens und der Säulen passen.

## Montage und Pflege leicht zu händeln

Die Montage des Markant Freisitzes ist laut Michael Gerling technisch gut durchdacht. So lässt sich das Markisendach exakt bis in die Waagerechte justieren. Ebenso sind die Säulenfüße zum Ausrichten der Anlage höhenverstellbar. „Neben Qualität, Optik und Material sind es genauso die kleinen technischen Details, die ein Markenprodukt wie unsere Markisen auszeichnen. Wir denken hier

immer dreidimensional“, erklärt Michael Gerling. So gibt es zum Reinigen des Rahmens bei Markant Wartungskappen. Zu diesem Zweck oder für einen Tuchwechsel lässt sich zudem das Rahmenprofil abnehmen. Der markante neue Freisitz vereint damit anspruchsvolle Technik und schlichtes Design in einer luftigeren Variante der heute so fragten Terrassendächer.

[www.markilux.com](http://www.markilux.com)

# Neuheiten für die Saison 2018

Ab der kommenden Saison dreht sich beim Schweizer Schirmhersteller Glatz alles um „Hygge“ – die neue Gemütlichkeit im Outdoorbereich. Sorgt der neue Holz-Freiarmschirm Aura für magische Momente im Freien, spiegeln sich in 16 neuen Stoffdessins der urbane Lifestyle gepaart mit der Sehnsucht nach Wärme, Licht und Geborgenheit wider. Die Erfolgsgeschichte der Großschirme Palazzo findet ihre Fortsetzung in neuen Standardformaten und darüber hinaus in der Maßanfertigung von Sondergrößen. Ferner erweitert Glatz sein Befestigungssortiment um zwei Design-Rollensockel aus Wetcast-Beton, die mit einem neuartigen Brake and Release-System ausgestattet sind.

Ab sofort heißt die First Class unter den Holzsonnenschirmen Aura. Dieser Freiarmschirm überzeugt nicht nur in seinen Dimensionen von 3,5 x 3,5 und 4 x 4 Metern, sondern besticht vor allem mit zahlreichen Feinheiten. Während pulverbeschichtete Edelstahl- und Aluminiumkomponenten silberfarben das Design betonen, sind besonders exponierte Sichtteile aus aufwändig vernickeltem Messing gefertigt. Eine lange Lebensdauer garantieren ein stabilisierender Aluminiumkern im Mast sowie eine Vielzahl spezieller Lackschichten, die das ausgesuchte Eukalyptusholz perfekt zur Geltung



Der Holzsonnenschirm überzeugt nicht nur in seinen Dimensionen, sondern besticht vor allem mit zahlreichen Feinheiten.

bringen. Lässt sich der Aura mit einer abnehmbaren Handkurbel leicht öffnen und schließen, kann das Schirmdach mit Lösen des Arretierhebels am Mast um 360 Grad gedreht werden.

## Lichtechte Stoffe

Einmal mehr bekennt sich der Schweizer Sonnenschirmhersteller zur Farbe und überrascht mit 16 ausdrucksstarken Dessins. Wirken die neuen Stoffe in den Tönen Granite, Thunder Titanium, Bamboo, Umbra und Urban chrome beruhigend, beleben die Farbnuancen Pepper, Coriander, Outback und Canyon. Versprühen die Farben wie Caribbean, Sunglow und Mandarin einen Hauch von Fern-

weh, sind die Töne Cloud, Seaweed und Lava zwischen Himmel und Erde angesiedelt. Auf den ersten Blick wirken die 16 neuen Dessins unifarben. Bei näherem Hinsehen zeigen sich aufgrund der Stoffstrukturen spannende Farb- und Lichtspiele. Robust gefertigt, sind sie auf ihre Lichtehtigkeit geprüft und in diversen Stoffklassen erhältlich.

## In neuen Standardgrößen

Als Idealbesetzung in der Freiluftgastronomie überzeugen die Palazzo Großschirme im XL-Format und sind gefragter denn je. Ein Grund mehr für Glatz das Sortiment um drei Palazzo Style

und zwei Palazzo Royal in den Standardgrößen zu erweitern. Optisch beeindruckend, stellen die neuen Formate in windexponierten Lagen ihr Standvermögen unter Beweis. So trotzt zum Beispiel der Palazzo Royal mit einem Schirmdach von 5 x 5 Metern Windgeschwindigkeiten von bis zu 110 km/h. Wer bei den standardisierten Formaten der Palazzo Familie nicht fündig wird, kann sich auf Maß den passenden Palazzo Royal, Style oder Noblesse anfertigen lassen.

## Leicht zu bewegen

Vorwärts, seitwärts, rückwärts: Mit den beiden neuen Design-Rollensockeln in den Gewichtsklassen 90 und 150 Kilogramm lässt sich dank des neuartigen Brake and Release-Systems mit einem sanften Fußtritt die Arretierbremse entweder fixieren oder lösen – und der Schirm samt Sockel an den Wunschort bewegen. Die Rollensockel überzeugen nicht nur durch Design und Handling, sondern durch ihre hochwertigen Material. Bei beiden Modellen kommt die sogenannte Wetcast-Beton-Technologie zum Einsatz, wobei der englische Begriff wetcast mit „aus einem Guss“ beschrieben werden kann.

[www.glatz.ch](http://www.glatz.ch)

# Neue Gestaltungsmöglichkeiten für Terrasse, Balkon und Fassade

Lewens Markisen stellt auf der R+T 2018 (Halle 3, Stand A 15) eine Reihe neuer Design- und Funktionsvarianten für seine erfolgreichen Markisen- und Glasdachsysteme vor. Die Tuchkollektion umfasst überwiegend neue Stoffdessins, ihre Präsentation wurde vollständig überarbeitet. Damit bietet das Verkaufsprogramm eine Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten für Terrasse, Balkon und Hausfassade.

## Von klassisch-elegant bis mini

Die Vollkassettenmarkise Trentino gibt es in einer neuen Designvariante mit abgerundetem Ausfallprofil. Das neue Design ist für Gebäude mit eher klassischer Architektur ausgelegt, während die weiterhin erhältlichen Modelle mit eckig gestaltetem Ausfallprofil sich an modern-geometrischen Architektur- und Einrichtungsstilen orientieren.

Neu im Programm ist auch die kleine Vollkassettenmarkise Trentino Mini im bereits bekannten, eckigen Trentino-Design, die für kleine Balkone und Freisitze entwickelt wurde. Die kleinen Abmessungen der Kassette machen die Modelle raumsparend und elegant.

## Fassadenbündig einbauen

Das Programm der senkrechten Fenstermarkisen wurde mit den Modellen 860 und 1060 um eine Variante mit quadratischem Kassettenquerschnitt erweitert. Die Abmessungen entsprechen den seit Jahren gut eingeführten Modellen 850 und 1000 mit abgerundetem Kassettendesign. Die neuen Modelle eignen sich durch die geometrische Kassette gut für den dezent fassadenbündigen Einbau in Fenster- und Türanlagen und Glasdachsysteme. Die neuen Modelle sind unter der Typbezeichnung 860



Die integrierte Aufdach-Markise beim Glasdachsystem gibt es jetzt auch mit seitlich geschlossener Tuchführung für bessere Tuchspannung und mehr Windsicherheit.

Z und 1060 Z auch mit seitlich geschlossener Tuchführung im Reißverschlussprinzip erhältlich. Durch ein Federsystem in den Schienen ist ein seitlicher Ausgleich von Bautoleranzen möglich, was die Montage erleichtert. Die erhöhte Tuchspannung verhindert zudem ein übermäßiges Schlagen des Behangs bei Wind. Es gibt keine seitlichen Lichtschlitze mehr, und Insekten, Laub und Schmutz lassen sich wirkungsvoll aussperren.

## Mehr Ausbaumöglichkeiten

Bei den Murano Glasdachsystemen bietet Lewens neue Modell- und Beschattungsvarianten. So gibt es außer der bisherigen Murano Integrale jetzt auch das Modell Murano Integrale Z mit seitlich geschlossener Tuchführung. Diese ist komplett in die Außensparren des Glasdachs integriert. Die neue Z-Variante ist in allen Typen und Bauformen erhältlich, die auch für die bisherige Murano Integrale verfügbar sind.

Für die Glasdach-Markise Ancona Typ Unterdach gibt es neue Optionen mit Zusatzfunktionen. Ein Deckelprofil als Verlängerung des Ausfallprofils schließt einen baubedingten Lichtschlitz an der Dach-Vorderkante. Die Option Vario-Volant erweitert die Unterglas-Markise um eine Senkrechtmarkise, die am vorderen Ausfallende sitzt. Sie bietet damit mehr Lichtschutz bei tief stehender Sonne und Sichtschutz. Für eine Beleuchtung nach Maß können LED-Lichtleisten unterhalb der Markise an einer wählbaren Position angebracht werden.

Seitliche Festverglasungen und Dreiecks-Verglasungen schaffen zusätzliche Möglichkeiten, das Glasdachsystem Murano bis zum rundum geschlossenen Kalt-Wintergarten auszubauen. Mit einem filigranen System aus Glasrahmen-Profilen lässt sich eine durchgängige Festverglasung bis zum Boden herstellen. Alternativ besteht die Möglichkeit, eine Dreiecksverglasung mit Schienen für Glasschiebeelemente zu kombinieren.

## Tuchkollektion in neuem Gewand

Neue Dessins, die sich an den aktuellen Terrassenmöbel-Trends orientieren, bilden das Herzstück der neuen Lewens Tuchkollektion. Dazu gehören zurückhaltende Grau- und Anthrazittöne, Unifarben, feine Struktur-Dessins und 3D-Effekte. Die Kollektion umfasst über 300 ausschließlich spinn-düsengefärbte Acryl- und Polyesterstoffe sowie teiltransparente Screen-Glasfasergewebe und Soltis 92 Verbundstoffe für Fenstermarkisen. Die Präsentation der Tuchkollektion wurde verbraucherfreundlich überarbeitet. Gegliedert nach Farbwelten, erleichtert sie die Suche nach Farbe und Dekor. Zusätzlich beinhaltet sie viele verbraucherrelevante Informationen zu Material- und UV-Schutz-Eigenschaften der Dessins.

[www.lewens-markisen.de](http://www.lewens-markisen.de)



# Senkrecht-Markise optisch und technisch neu aufgelegt

Weinor wartet mit einer optisch und technisch neu aufgelegten Senkrecht-Markise auf: Die VertiTex II punktet mit der kleinsten Kassette sowohl in einer runden als auch in einer eckigen Variante sowie einer vereinfachten Montage. Mit ihrem unauffälligen und zugleich modernen Design eignet sie sich zur einheitlichen Beschattung des gesamten Hauses.

Egal ob Terrassendach, Pergola-Markise, Fenster, Balkon oder Wintergarten – durch ihre kompakte Bauweise, zahlreiche Varianten und vielseitige Sicht- und Wetterschutz-Funktionen ist die VertiTex II ein wahrer Alleskönner. Die clevere und designstarke Lösung schützt vor blendender Sonne, dem Aufheizen von Terrasse und Innenräumen sowie neugierigen Blicken. Durch passende Führungsschienen, neue Befestigungstechniken und die besonders kleine Form der Kassette lässt sich VertiTex II auch an schwierigen Fassadenteilen wie Fensternischen oder Laibungen anbringen.

## Überall einsetzbar

Die neue Senkrecht-Markise trumpft mit einer äußerst kleinen Kassette, auch bei großen Breiten und zahlreichen Einsatzmöglichkeiten. Dank des patentierten Weinor Opti-Flow-

Systems, welches das Durchbiegen der Welle verhindert und für einen optimalen Tuchstand sorgt, sind Tuchbreiten von bis zu sechs Metern problemlos zu bewältigen. Die kleine Tuchwelle der VertiTex II ist schwimmend gelagert und gibt beim Abwickeln des Tuchs nach. Die Welle wird dadurch sicher über die ganze Markisenbreite gestützt, biegt sich nicht durch und der Tuchstand ist immer optimal.

## Problemlos nachrüstbar

Eine freitragende Kastenbefestigung ohne Konsole, nur per Führungsschiene, ist bei Längen bis zu 2,5 Metern möglich, wodurch die Senkrecht-Markise auch in den kleinsten Nischen einsetzbar ist. So ist die VertiTex II für jede Einbausituation geeignet und als Produkt im Austausch- und Nachrüstgeschäft besonders attraktiv. Die Senkrecht-Markise lässt sich zudem mit der Weinor Funksteuerung BiConnect bedienen, wodurch nur ein einziger Handsender für alle Produkte notwendig ist. Je nach Bedarf ist auch eine kabelgebundene Variante verfügbar.

## Hohe Windstabilität

Jede Fassade oder Terrasse birgt ihre ganz individuellen Gege-



Die neu aufgelegte Senkrecht-Markise lässt sich an Fenstern, Terrassendächern, Balkonen und Wintergärten einsetzen.

benheiten in Bezug auf Optik, Lage und Bauweise. Daher stehen drei verschiedene Techniken zur Auswahl, mit denen das Tuch zuverlässig geführt wird. Bei der Zip- und der Schienen-Variante ist das Ausfallprofil drehbar gelagert und über Gleiter in die Führungsschiene eingebunden. So wird das sichere Ein- und Ausfahren der Senkrecht-Markise auch unter Windbelastung möglich und einem Verklemmen der Schiene vorgebeugt. Die Seil- und Schienen-Varianten widerstehen Belastungen bis zu Windstärke 5 (bis 10,8 m/s), die Zip-Variante sogar bis Windstärke 6 (bis 13,9 m/s). Daher muss der Sicht- und Sonnenschutz auch bei stärkerem Wind nicht sofort eingefahren werden.

Bei der Farbgestaltung bleiben dank der großen Tuchauswahl keine Wünsche offen. Für die VertiTex II gibt es mit „Screens by Weinor“ eine eigene Tuchkollektion, die eine große Auswahl an hochwertigen Tüchern in vier unterschiedlichen Ausführungen bereithält, darunter auch besonders stra-

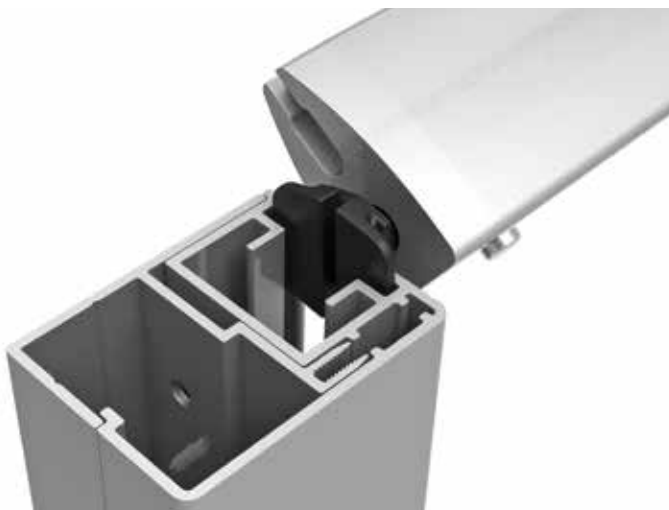
pazierfähige Glasfaserscreens. Je nach Tuchart wird ein stetiger Luftaustausch mit der Umgebung gewährleistet und ein übermäßiges Aufheizen der Räumlichkeiten verhindert.

## Optimierte Montage und Wartung

VertiTex II punktet zudem mit einer vereinfachten Kassettenfixierung, bei der die Kassette in die Wandkonsole eingehängt und durch die Führungsschiene gesichert wird. Ab einer Breite von über 2,6 Metern ist die Mittelkonsole über eine Schraube justierbar, um einem Durchbiegen der Kassette und Montagetoleranzen auszugleichen. Die seitlichen Abdeckkappen der Kassette sind bündig und können ganz einfach per Druckknopf verschlossen werden. Hinter diesen Abdeckkappen kann auch das Stromkabel verdeckt montiert werden.

Dies sichert eine schnelle Montage, da keine Verschraubung notwendig ist.

[www.weinor.de](http://www.weinor.de)



Auch bei Wind sicher geführt: Das Ausfallprofil der Zip- und Schienenvariante ist drehbar gelagert und über Rollen in der Führungsschiene eingebunden.

# Farbwahl à la Carte



Der Service ermöglicht es Endkunden, sich ihr Sonnenschutz Tuch in der Wunschfarbe färben zu lassen.

Individualisierte Produkte haben seit Jahren Hochkonjunktur. Ein wirksames Instrument hierfür sind Farben. Denn die Lieblingsfarbe lässt das individuelle Wohlfühl-Barometer steigen. Mit dem Service „Colour on demand“ sind ab jetzt auch die Markisentücher des Markisenherstellers Markilux in fast jeder Tuchfarbe erhältlich. Um seinen Endkunden ein standardisiertes Farbspektrum offerieren zu können, ist das Unternehmen eine fünfjährige Kooperation mit der RAL gGmbH aus Bonn eingegangen – einer deutschen Institution für Farbnormen.

„Wir sind Spezialist für Markisen und Markisentücher und zugleich Farbexperte“, erklärt Annette Busch, die seit zwölf Jahren als Textildesignerin beim Markisenhersteller Markilux arbeitet. Das Unternehmen bietet schon seit Jahren eine hohe Vielfalt an Farben für seine Markisentücher. Die neue Tuchkollektion erweitert dieses Angebot mit einem besonders erlesenen Service: Ab 2018 können Endkunden ihre Markise auch mit einem Markisentuch in der Wunschfarbe erhalten. Eine exklusive fünfjährige Kooperation

mit der RAL gGmbH aus Bonn garantiert Farbsicherheit.

## Völlig neu am Markt

Annette Busch freut sich über die künftig enge Zusammenarbeit mit der gemeinnützigen Gesellschaft, die als die deutsche Institution für standardisierte Farben gilt und erklärt: „Unser neuer exklusiver Service, Markisen ab Stück eins in individuellen Tuchfarben anzubieten, ist bisher einzigartig in unserem Geschäftsfeld.“ Man hat dies zwar bereits für große Objekte angeboten, jedoch nicht für geringe Stückmengen. Das Färben mit genormten Farben macht den Austausch mit Fach- und Endkunden dabei einfacher. Zudem passt der Service Colour on demand gut zur Exklusivkollektion Visutex, einer Auswahl an speziell für die eigenen Markisen gewebten Dessins.

## Kooperation baut auf gemeinsame Werte

Auch die RAL gGmbH sieht der Zusammenarbeit mit einem deutschen Markenhersteller wie Markilux sehr positiv entgegen.

Melanie Zitzke, Koordinatorin für Marketing und Vertrieb, betont: „In dieser Kooperation treffen ähnliche Wertesysteme aufeinander. RAL ist ja nicht nur bekannt für sein genormtes Farbsystem, sondern unter dem Dach des Deutschen Instituts für Gütesicherung und Kennzeichnung e.V. zudem für die Vergabe von Gütesiegeln und für technische Standards, die die deutsche Wirtschaft seit Beginn des 20. Jahrhunderts stärken.“ Markilux hält ebenfalls hohe Standards beim Herstellen seiner Produkte

ein, um dem Anspruch „Made in Germany“ gerecht zu werden. Beide Partner vereint darüber hinaus das Thema Design. Annette Busch erklärt hierzu: „Unsere Markisen haben schon viele Awards gewonnen und unsere Sonnenschutztücher verkörpern ebenso das Moderne, Zeitlose.“ Dass RAL ein System von 1625 Designfarben definiert hat, die man für den Service Colour on demand aufgreift, sagt Annette Busch, trifft sich gut.

## Normen garantieren verbindliche Farben

Extra für den neuen Service gibt es eine separate Website, auf der man mit diversen Online-Tools eine Farbe aus dem RAL-Design-System wählen kann. Die Farbe lässt sich auf ein virtuelles Markisentuch projizieren oder auf voreingestellte Hausansichten, um zu sehen, ob einem die Wahl gefällt. Steht die Farbe fest, dann geht es daran, hierfür die Rezeptur zu mischen. „Zunächst messen wir den Farbton farbmetrisch in unserem Labor“, erklärt Annette Busch. „Dann mischen wir die passenden Pigmente und färben Original-Rohware damit. An Leuchtkästen prüfen wir die Probe anschließend bei genormtem Kaufhauslicht, bei Tages- und Abendlicht und wie die Labor-Fachkraft sie visuell bewertet.“ So stellt man sicher,



Das Angebot ist Teil der neuen Tuchkollektion, die noch mehr individuellen Freiraum beim Gestalten der Markise geben möchte.



dass der Farbton farbverbindlich ist – abgesehen von einem geringen Toleranzwert. Denn Farben wirken, auch abhängig von der Lichtquelle, auf Papier anders als auf einem Tuch.

### Für Fachpartner interessant

Um das Angebot Colour on demand zum Endkunden zu bringen, plant Markilux einen Mix aus Marketingaktionen von Print bis Social Media. Zudem möchte das Unternehmen interessierte Fachpartner mit ins Boot holen. „Hierfür und zum Farbabgleich mit uns gibt es gebrandete Design-Fächer und Flyer, die das Thema visuell überzeugend dar-

stellen“, sagt Annette Busch. Ferner sind gemeinsame Aktionen mit dem Kooperationspartner geplant. So zum Beispiel Vorträge während der Kölner Passagen Anfang 2018 oder im Rahmen der Markilux Academy. Außerdem wird es Infoabende für Endkunden und Fachpartner zu verschiedenen Farbthemen geben. Annette Busch ist überzeugt, zusammen mit RAL einen besonders exklusiven Weg zu gehen. „Wir können unseren Endkunden genau das Farbergebn liefern, das sie sich für ihr Sonnenschutz Tuch und ihre Markise wünschen, individuell und passend für jeden Geschmack.“

[www.markilux.com](http://www.markilux.com)



Das Färben mit genormten Farben macht den Austausch mit Fach- und Endkunden einfacher.

## Starke Marke

Hersteller Weinor präsentiert zahlreiche Neuheiten auf der R+T 2018 in Stuttgart. Mit großer Innovationskraft und einem überzeugenden Markenauftritt will das Unternehmen Mes-

sebesucher am Stand 6C32 in Halle 6 begeistern.

Auf knapp 800 Quadratmetern Standfläche stellt Weinor seine neuen Produkte rund um Markisen, Terrassendächer und Glasoasen vor. Ein Kernanliegen des Unternehmens in Stuttgart: mit hoher Produktqualität, überzeugendem Design und einem individuellen Markenprofil Fachpartnern klare Markt Vorteile zu verschaffen und dadurch ihren Erfolg zu sichern.

Um dieses Ziel zu erreichen, werden auf dem Weinor-Stand zahlreiche Neuheiten zu sehen sein, die laut Geschäftsführer Thilo Weiermann in puncto Technik und Optik mit vielen Highlights aufwarten: „Wir werden zwar das Thema Sonnen- und Wetterschutz nicht neu erfinden. Aber Weinor hält definitiv einige Überraschungen bereit, die in der Branche für Aufmerksamkeit sorgen werden.“ Darüber hinaus präsentiert das Unternehmen Produkte, die bereits kurz vorher auf den Markt gekommen sind. Dazu zählt die Senkrecht-Markise VertiTex II, die in den Seil- und Schienen-Varianten bei einer Höhe von 7,5 Zentimetern und bis 6 Metern Breite die kleinste Kassette



Geschäftsführer Thilo Weiermann verspricht viele Produkt-Highlights für die Messe R+T.



Unter anderem wird die neue Senkrecht-Markise präsentiert, die über eine besonders kleine Kassette verfügt.

für sich in Anspruch nimmt. VertiTex II wird auch als Zip-Version auf der R+T zu sehen sein. Außerdem bringt Weinor im Februar 2018 seine neue Tuchkollektion My Collections mit 143 ausgewählten, spinnfädengefärbten Tüchern auf den Markt.

Thilo Weiermann freut sich darauf, die Innovationsstärke seines Unternehmens auf der R+T zu demonstrieren. „Mit

unserem Messeauftritt und den Neuheiten wollen wir uns allen Fachpartnern als starker Markenhersteller präsentieren, der es ihnen einfach macht, erfolgreich zu sein. Ich bin sicher, dass uns das gelingt!“

[www.weinor.de](http://www.weinor.de)

# Outdoor-Living-Lösung

Absoluter Blickfang ist 2018 die Harol Air, eine attraktive Terrassenlösung mit ZIP-Technologie, bei der Screens, Glasschiebewände und LED-Beleuchtung für mehr Privatsphäre und Atmosphäre sorgen. Die VZ080-Zip aus der gleichen Produktfamilie ist darüber hinaus für den Innovationspreis R+T 2018 in der Kategorie „Markisen“ nominiert. Harol ist vom 27. Februar bis 3. März auf der R+T Stuttgart in Halle 6, Stand B62 vertreten.

Mit der Harol Air bietet Harol ab sofort noch mehr Schutz und Möglichkeiten an, das ganze Jahr über Garten und Terrasse zu genießen. Und dies unter dem Motto: „Mehr draußen leben“.

Die Pfosten und Führungen von Harol Air bieten Platz für vertikale Screens und eine integrierte Wasserabfuhr. Der Verbraucher kann sich außerdem für Glasschiebewände entscheiden und eine integrierte LED-Beleuchtung rundet das Komfortpaket ab. Die Harol Air verfügt über einen sehr kompakten Kasten und eine stabile Endbearbeitung ohne sichtbare Schrauben. Weil sich das Tuch komplett in den abgeschlossenen Kasten einrollen lässt, ist es vor Wind und Wetter geschützt und die Nutzer kommen gleichzeitig in größtmöglichem Umfang in den Genuss von natürlichem Tageslicht, falls sie dies wünschen. Die beständige ZIP-Technologie sorgt für solide Screens, die Jahr für Jahr überdauern, ohne an Schönheit oder Qualität einzubüßen. Harol präsentiert damit eine verheißungsvolle Fortsetzung innerhalb seines preisgekrönten Konzepts von Wintergartenbeschattungen (Z&R Product of the Year Award 2016). Die maximale Überspannung der AIR beträgt 6 x 5 Meter.

## Für Preis nominiert

Harol ist mit der VZ080-Zip aus der gleichen Produktfamilie wie die Harol Air für den Innovationspreis R+T 2018 in der Kategorie „Markisen“ nomi-



Bei der Terrassenlösung sorgen Screens, Glasschiebewände und LED-Beleuchtung für mehr Privatsphäre und Atmosphäre.

niert. Der Innovationspreis R+T zeichnet zum 10. Mal technische Innovationen aus und rückt herausragende Neuerungen aus der Branche in den Fokus. Der Sonnenschutz VZ080-Zip passt auf jede Fläche und kann sehr variabel in jeder schwierigen Situation eingesetzt werden: Top-down, Bottom-up, seitlich verschiebbar und als innenliegender Sonnenschutz. Die Preisverleihung findet am Vorabend der Messe statt.

Im VZ-Konzept kombiniert Harol seine jahrelange Expertise im Bereich Zip-Technologie mit der bekanntermaßen erfolgreichen Tuchspanntechnik für Wintergartenbeschattung. Das ultimative Ziel: maximale Unterstützung für den Fachmann.

Das äußerst flexible Sortiment bietet eine maßgeschneiderte Lösung für jeden Bedarf. Außerdem lässt sich jedes Produkt aus dem VZ-Konzept sehr leicht installieren und ist dank der patentierten Technologien äußerst zuverlässig. Bereits in der Produktfamilie erschieneene Lösungen sind: VZ800-Zip (24 Quadratmeter) und Versuz (16 Quadratmeter).

## Vorsatz-Screen mit Solarenergieantrieb

Harol bringt einen Vorsatz-Screen mit Solarenergieantrieb auf den Markt. Dadurch erfolgt die Montage eines Zip-Screen ohne Schlitz- oder Elektrizitätsarbeiten. Einfach für Verbraucher und Monteur. Auch Wartung und Kontrolle sind im Handumdrehen erledigt, weil der Kasten sich über nur zwei Schrauben vorne öffnen lässt. SC800-Zip Solar ist in drei Kastengrößen (90, 110 und 150 Zentimeter) mit einer maximalen Fläche bis 7,5 Quadratmetern erhältlich. Der Akku kann sowohl im als auch außen am Gehäuse installiert werden.

## Dämmende Aluminium-Rollladenlamellen

Die Entscheidung für Rollläden ist in erster Linie eine Entscheidung für Sicherheit und Energieeffizienz. Mit den neuen Aluminiumlamellen Alu42 reagiert Harol noch umfassender auf diese Anforderungen, ohne Design und Komfort aus dem Auge zu verlieren. Dank des neuen

Schaumkerns – der 20 Prozent fester als ein Standardschaumkern ist – ist Alu42 noch beständiger gegen Wind und Niederschlag. Die Aluminiumlamelle hat verglichen mit Lamellen mit einem Standardschaumkern einen 15 Prozent höheren Verdrehungswiderstand und das Risiko auf Schäden durch Hagelanschlag ist 11 Prozent niedriger.

Außerdem bietet Alu42 mit einem Delta R-Wert von 0,16 m<sup>2</sup>K/W eine bessere Dämmleistung. Auch der Geräuschkomfort wird durch Alu42 optimiert. Dank der neuen Form der Lamellen werden Außengeräusche noch besser gedämpft und der Rollladen kann kompakter aufgerollt werden.

Alu42 ist in nicht weniger als 24 Farben erhältlich und ist damit die Aluminiumlamelle mit der größten Farbvielfalt am Markt. Dank dieser umfangreichen Palette kann die Farbe der Lamelle perfekt auf den Kasten, das Haus und die Schreinereiarbeiten abgestimmt werden.

[www.harol.be](http://www.harol.be)



# Eleganter Schattenspender für Hotel und Gastronomie



Mit dem eleganten Erscheinungsbild wird eine einladende, wohnliche Atmosphäre erzeugt – ob als Schattenspender am Tag oder als behagliches Dach am Abend.

Der Sonnenschirmspezialist Caravita, ein Unternehmen der Warema Gruppe, präsentiert vom 27. Februar bis 3. März 2018 seine Neuheiten und Highlights auf der R+T Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz in Stuttgart. Am Messestand D11/C12 in Halle 6 zeigt Caravita gemeinsam mit dem Sonnenschutzexperten Warema sein Sortiment für Hotellerie und Gastronomie sowie Outdoor Living im eigenen Garten. Eines der vielseitigsten und erfolgreichsten Produkte ist der Sonnenschirm Big Ben. Mit seinem eleganten Erscheinungsbild erzeugt er eine einladende, wohnliche Atmosphäre – ob als Schattenspender am Tag oder als behagliches Dach am Abend.

Auf der schmalen Terrasse eines Straßencafés ebenso wie im großzügigen Poolbereich exklusiver Hotelanlagen – der Sonnenschirm Big Ben von Caravita wird allen Anforderungen gerecht. Er besitzt ein robustes, im Windkanal getestetes Gestänge und ist in vielen Formen und über 50 Größen erhältlich. Unter der Marke Big Ben Freestyle kann er zudem individuell auf jede Situation zugeschnitten werden, selbst als Raute oder Stern. In urbaner Umgebung lässt sich die Form an Mauervorsprünge anpassen. Große Freiflächen deckt der Schirm hingegen mit einer Spannweite von bis zu sieben Metern ab. Das bedeutet, Platz für bis zu acht Kaffeehaustische unter einem Dach. Und private Gärten wertet der Profischirm

durch seine beeindruckende Größe, sein attraktives Design und seine einzigartigen Funktionen auf.

## Multifunktional zu jeder Tageszeit

Caravita (2)

Dabei kann er viel mehr, als nur vor der Sonne zu schützen. Wenn das Wetter im Sommer viel zu schön ist, um bei Dunkelheit hinein zu gehen, macht Big Ben die Nacht zum Tag. Mit dem unauffällig in die Streben integrierten, optionalen Lichtsystem Elegance muss der Abend nie zu Ende gehen. Die LEDs lassen sich per Fernbedienung dimmen, so dass ein angenehmes Lichtambiente entsteht. Abnehmbare Heizstrahler spenden auch spät im Jahr noch wohlige Wärme. In Verbindung mit Regenrinnen und Seitenplanen entsteht ein individueller Wetterschutz.

[www.caravita.de](http://www.caravita.de)



Auf der Weltleitmesse präsentiert der Hersteller sein Sortiment für Hotellerie und Gastronomie sowie Outdoor Living im eigenen Garten.



**DRÖMA**  
Sunshade Experts

Ein zuverlässiger Partner  
in der Entwicklung Ihres Unternehmens

Seit 25 Jahren  
auf den europäischen  
Märkten



[www.droma.nl/de](http://www.droma.nl/de)



27. Februar – 3. März 2018  
Messe Stuttgart

**Halle 9 Stand C59**

**Wir laden Sie ein  
auf unseren Messestand!**

Sind Sie aus der Branche und suchen eine neue Herausforderung?  
Dann melden Sie sich! Wir suchen neue Außendienstmitarbeiter.  
Senden Sie Ihre Bewerbung an [Karriere@droma.nl](mailto:Karriere@droma.nl)

# Dessins für jeden Geschmack



Die 195 Dessins wurden so entworfen, dass sich ein entspanntes, harmonisches Gesamtbild ergibt.

Anfang 2018 geht die aktuelle Markisentuch-Kollektion von Markilux an den Markt. Mit der großen Basiskollektion Sunday und ihren 195 Dessins möchte das Unternehmen sowohl diejenigen überzeugen, die das Klassische mögen, als auch Kunden, die eher designorientiert sind oder sich an modernen Trends orientieren. Dabei verspricht die Kollektion ein Farb- und Dessin-Universum, das für entspannte Momente auf Terrasse und Balkon sorgt.

„Eine Markise und vor allem das Markisentuch schafft Atmosphäre, indem es den Raum unter ihr wahlweise in ein warmes, neutrales, leuchtendes oder schattiges Licht taucht. Mit einem Sonnenschutz Tuch kann man Terrasse und Garten also bewusst farblich gestalten“, erklärt Annette Busch, Textildesignerin bei Markilux. Die neue Basiskollektion Sunday bietet hierfür mit ihren sieben Farbwelten in Gelb, Orange, Rot, Beige, Blau, Grün und Schwarz laut Annette Busch ein großes Angebot an klassischen bis modernen, trendstarken Dessins. Damit richtet sich das Unter-

nehmen an internationale Markisenhersteller und Fachpartner.

## Markisenhimmel

Bei der neuen Kollektion hat sich Annette Busch darauf konzentriert, die 195 Dessins so zu entwerfen, dass sich ein entspanntes, harmonisches Gesamtbild ergibt. „Farben und Muster wirken unbewusst auf unsere Emotionen“, sagt Annette Busch. „Wir möchten mit den Dessins der Tuchkollektion

ein Wohlgefühl vermitteln, wie man es an einem schönen sonnigen Sonntag erlebt. Draußen im Garten unter einem Baum oder unter einem Sonnenschutz. Das Gefühl, eine kleine Auszeit vom Alltag genießen zu können.“

## Unifarbene Tücher

Dabei hat sie immer im Blick gehabt, möglichst jedem Geschmack gerecht zu werden. So gehören neben dem Blockstrei-

fen ebenso fantasievolle Streifenvariationen und eine große Palette an Unis und fein gemusterten Unis zur Tuchkollektion. Designerin Annette Busch erklärt: „Einfarbige Tücher sind heute sehr beliebt. Sie sind neutraler, etwas dezenter oder aber geben einen richtigen Farbeffekt an der Fassade.“ Deshalb ist die Anzahl an Uni-Tüchern deutlich gestiegen. Wobei die Kollektion insgesamt weniger Dessins umfasst und damit übersichtlicher geworden ist.

## Ganz im Trend

Auch die Farbwelt hat sich in der neuen Basiskollektion Sunday gewandelt. So haben Non-Colour-Töne wie Creme, Beige, Grau und Weiß ein stärkeres Gewicht bekommen. Sie strahlen laut Annette Busch Ruhe aus und spiegeln Einrichtungs- und Lifestyle-Trends wider, die sich heute Indoor wie Outdoor in der Wahl von Farben, Mustern und Materialien abbilden. Geblieben sind die bekannten Tuchqualitäten Sunvas und Sunsilke, die sich am Markt fest etabliert haben. Anders als bisher, sind die Dessins in den Musterbüchern nur noch nach Farben sortiert, was die Tuchwahl beim Fachhändler vereinfachen soll.

## Technische Gewebe

Das Angebot an Markisentüchern wird zudem durch technische Gewebe für Regen- und Wärmeschutz wie Transolair, Perfotex, Vuscreen Alu, Sunvas Perla und Sunvas Perla FR mit weiteren 55 Dessins ergänzt. Für Textildesignerin Annette Busch ist die Basiskollektion Sunday damit in sich schlüssig. „Wir bieten eine so große Bandbreite an Farben, Mustern und Geweben, dass sich jeder hierin wiederfinden kann“, betont Annette Busch und ist gespannt darauf, wie die neuen Dessins bei den Kunden ankommen.



Anfang 2018 geht die aktuelle Markisentuch-Kollektion an den Markt.

[www.markilux.com](http://www.markilux.com)



# Bronze-Auszeichnung gewonnen



Geschäftsführer Stefan Holtgreife freut sich über die Bronze-Auszeichnung in der Kategorie Glas/ Glaskonstruktion.

ten Branchenbefragung Architects Darling 2017 stehen fest und wurden bei einer festlichen Gala im Rahmen des „Celler Werk-tages“ gekürt. Mit Bronze in der Kategorie Glas/ Glaskonstruktionen ausgezeichnet: der niedersächsische Hersteller Solarlux.

Am 9. November war es soweit, rund 400 der wichtigsten Vertreter der Baubranche versammelten sich im niedersächsischen Celle. Die Laudatoren Jürgen Steffens von JSWD Architekten und Jörg Kreuder, Gesamtvertriebsleiter von Heinze, verkündeten das mit Spannung erwartete Ergebnis der bundesweit größten Architektenbefragung. 35 Produzenten überzeugten ihre Zielgruppe und durften den begehrten „Architects´ Darling Award“ entgegennehmen, darunter der für seine Lösungen aus Glas bekannte Hersteller Solarlux.

mehr die Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Architekten, die das jeweilige Produkt oder auch den Baustoff einplanen bzw. ausschreiben. „Der Architects´ Darling 2017 zeigt, wie erfolgreich wir unsere Kommunikation mit Architekten ausgebaut haben und wie gut unsere Produkte ankommen“, so Stefan Holtgreife, Geschäftsführer von Solarlux. „Die Auszeichnung bestärkt uns darin, weiter auf die hohe Qualität unserer Architektenberater zu setzen.“

Der Blick auf Solarlux und deren Mitbewerber ist äußerst umfassend: Fast 2000 Architekten und Planer wählten ihre Favoriten unter 200 Marken in 24 Produkt-Kategorien. Dies sind die höchsten Teilnehmerzahlen seit dem siebenjährigen Bestehen des Architects´ Darling Awards, sowohl seitens der Befragten als auch der beteiligten Hersteller.

Mit wem können Architekten und Planer am besten zusammenarbeiten? Wer überzeugt durch sein hochqualitatives Angebot? Die Preisträger der bundesweit größ-

## Von Architekten ausgezeichnet

Der Architects Darling Award betrachtet weniger die Produkt-Aspekte, sondern viel-

[www.solarlux.de](http://www.solarlux.de)

# Auszeichnung für Fensterhersteller

Drutex wurde zum wiederholten Mal ausgezeichnet. Der Titel „Marktführer für Fenster und Türen“ in der Kategorie Kunststofffenster wurde der polnischen Firma im Oktober im Lubomirski-Palast in Warschau verliehen.

Die Umfrage zum Ranking des Marktführers, die vom Zentrum für Branchenanalyse (Centrum Analiz Branżowych/ CAB) in Auftrag gegeben wird, basiert auf den Verkaufsergebnissen der Firmen aus dem Jahr 2016. Über hundert polnische Firmen nahmen an der Analyse teil – Drutex rangiert als beliebtester Kunststofffensterlieferant konkurrenzlos an der Spitze. Dies belegt auch das Umsatzwachstum von knapp 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf nun insgesamt 733 Polnische Millionen Zloty, umgerechnet 173,2 Millionen Euro.

„Zum sechsten Mal in Folge haben wir die Ehre, den Titel des Marktführers für Fenster und Türen in Polen zu erhalten, im Rahmen der vom CAB veranstalteten Abstimmung, was nur unsere stabile Marktpo-



Vertriebsleiter Rafał Gierszewski (l.) bekam die Urkunde von Robert Klos vom Zentrum für Branchenanalyse überreicht.

sition bestätigt sowie unsere effektive Verkaufsstrategie und zutreffenden Marketingmaßnahmen. Seit Jahren zeichnet Drutex sich durch Innovationskraft im Bereich Produktion, Unabhängigkeit sowie eine investitionsfördernde Herangehensweise aus. Dank dessen gewinnen wir Jahr für Jahr das Vertrauen einer immer größer werdenden Gruppe von Kunden, die die Produkte der

Marke Drutex wählen. Nummer 1 auf dem Markt zu sein ist eine Motivation und ein Anreiz für eine noch schnellere Entwicklung und noch intensivere Investitionen. Umso mehr, da das Beste ohnehin erst vor uns liegt“, sagt Adam Leik, Marketing Direktor von Drutex.

2016 war ein weiteres Rekordjahr für die Firma Drutex. Dies belegen die Verkaufszahlen sowohl in Polen als auch im Ausland. Ein Anteil von 73 Prozent des Gesamtumsatzes macht bereits das internationale Geschäft aus. Daher kann Drutex eine steigende Beschäftigung, Investitionen in einen modernen Maschinenpark sowie hohes Produktionspotenzial vorweisen

und damit Anerkennung auf dem globalen Fenster- und Türenmarkt gewinnen.

Weitere Investitionen, wie der Bau zusätzlicher Produktionshallen und die Stärkung der technologischen Infrastruktur, sind bereits in Planung und sollen die bisherige Marktposition stärken.

[www.drutex.de](http://www.drutex.de)

# Auszeichnungen für neue Website und aktuelle Kampagne



Maßgeschneiderte Inhalte sind auf der Website des Unternehmens jederzeit verfügbar.

Wer am Markt erfolgreich sein will, muss seine Zielgruppen kennen und passgenau ansprechen. Dass Warema sich auf diese Aufgabe perfekt versteht, bestätigt jetzt zwei Winner-Auszeichnungen beim German Design Award 2018. Der Sonnenschutzexperte überzeugte beim jährlichen Wettbewerb des Rats für Formgebung in den Kategorien „Web“ sowie „Integrated Campaigns and Advertising“.

Beim Relaunch der Website stand die Zielgruppenorientierung klar im Mittelpunkt. Jeder User, vom Endkunden über

den Architekten bis zum Fachhändler, soll schnell und unkompliziert die für ihn relevanten Informationen erhalten – inhaltlich fokussiert und passend aufbereitet. Der Content ist logisch gebündelt und berücksichtigt relevante Touchpoints entlang der Customer Journey. Insbesondere das neue Tool „Sonnenschutzhaus“ macht für die Nutzer die Vorteile unterschiedlicher Sonnenschutzprodukte am und im Haus erlebbar. Die Jury des German Design Award stellt in ihrer Begründung insbesondere das Design heraus, das Qualität und Hochwertigkeit kommuniziert sowie eine gute Nutzerführung gewährleistet, so dass sich die User schnell zurechtfinden.

## Draußen und Drinnen verschmelzen

Seine zweite Auszeichnung beim diesjährigen Wettbewerb erhält Warema für seine „Home Comfort“-Kampagne. Sie vermittelt, wie die Atmosphäre im eigenen Zuhause maßgeblich von der Lichtstimmung und Klimagestaltung abhängt. Warema Außenjalousien ermöglichen es den Menschen, ihr Wohlfühlambiente zu schaffen, indem sie selbst entscheiden, wie viel Draußen sie nach drinnen holen möchten. Die außergewöhnliche Dachidee und ihre Visualisierung sind Basis der Multichannel-Kampagne,

die Warema on- und offline spielt. Für die Entscheidung der Jury ist dabei ausschlaggebend, wie die Motive der modernen und freundlichen Kampagne die Vorteile von Außenjalousien in Bildern sichtbar machen.

„Sowohl die Neugestaltung der Website als auch die aktuelle Kampagne waren für uns von Anfang an absolute Herzensangelegenheiten“, sagt Marion Fischer, Leiterin Marketing bei Warema. „Unser Wunsch ist es, unsere Zielgruppen mit den richtigen, intuitiv verständlichen Botschaften zu erreichen. Dass uns das gelingt, bestätigen uns nicht nur die Feedbacks unserer Kunden und Fachpartner, sondern jetzt auch die beiden Auszeichnungen beim German Design Award. Wir sind stolz, dass unser Konzept auch von den Experten so viel Anerkennung erhält. Das bestärkt uns darin, dass wir mit der maßgeschneiderten Zielgruppenansprache den richtigen Weg gewählt haben.“

Der German Design Award wird vom Rat für Formgebung vergeben, der deutschen Marken- und Designinstanz. Die Preisverleihung mit über 1200 Teilnehmern aus Politik, Wirtschaft, Design und Presse findet am 9. Februar 2018 anlässlich der Messe Ambiente in Frankfurt am Main statt. Begleitend werden alle Gewinner in einer Ausstellung der Öffentlichkeit präsentiert.

[www.warema.de](http://www.warema.de)

# Vereinfachte Bedienbarkeit von Softwareprodukten

Aufgeräumt, modern und optisch reduziert – mit Ribbons, sogenannten Menübändern, wird die Bedienbarkeit der Softwareprodukte der Bluesolution Software GmbH noch intuitiver und somit einfacher. Sowohl in der neuen Version 6 der Software Topkontor Handwerk als auch in der Version 4 für Topkontor Zeiterfassung und in der Version 3 von Smarthandwerk wurden die Menüs zu thematischen Gruppen zusammengefasst. Moderne Icons zeigen mit einer einfachen Bildsprache schon auf den ersten Blick, was sich hinter dem jeweiligen Menüpunkt verbirgt.

In der Handwerkersoftware Topkontor Handwerk gibt es beispielsweise unter dem

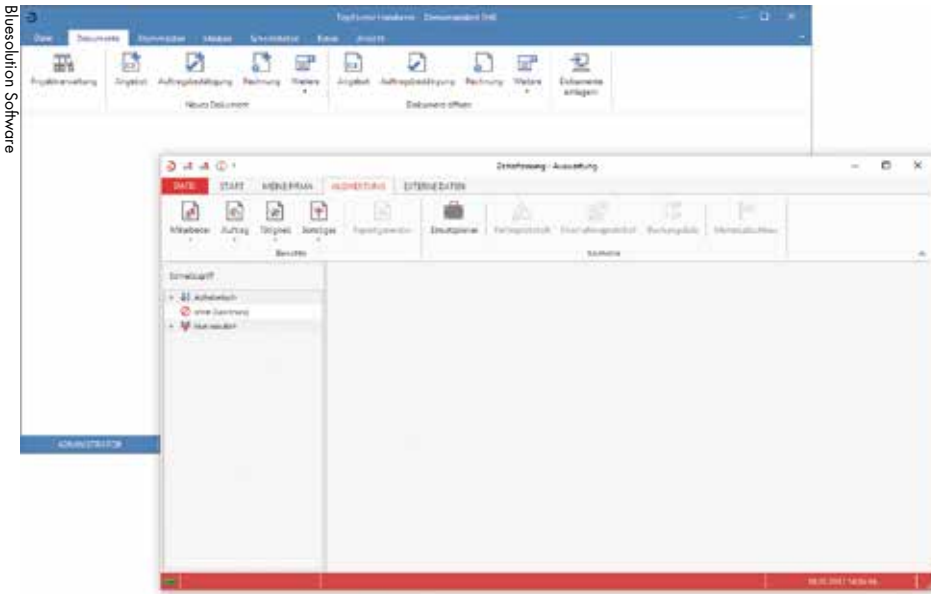
Punkt Dokumente alles, was ein Handwerksbetrieb an Dokumenten erstellen muss – Angebote, Aufträge oder Rechnungen. In der Zeiterfassungssoftware Topkontor Zeiterfassung wird unter dem Punkt „Meine Firma“ alles rund um die Zeiten für die Lohnbuchhaltung gebündelt. Wer die neuesten Office Programme kennt, erlebt einen Aha-Effekt. Denn das Design wurde in den Softwareprodukten aufgenommen. Mit der Frischzellenkur für die Software wurden die Menüpunkte in ihrer Anzahl reduziert, jedoch nicht in ihrer Funktionalität. „Unsere Arbeit ist seit Jahren auch von den Erfahrungen unserer Anwender bestimmt. Und auf diese Erfahrungen haben wir natürlich auch bei den

neuen Versionen gesetzt und viele Wünsche sowie Anregungen umgesetzt“, erklärt Jörg Funkat, Leiter der Produktentwicklung bei der Bluesolution Software GmbH.

## Hochauflösende Monitore

Die Softwareprodukte sind nun auch auf hochauflösenden Monitoren das perfekte Arbeitsmittel. Neue, große und sehr hochauflösende Monitore stellen die Software vor neue Herausforderungen. So wird beispielsweise bei großen Monitoren mit sehr hoher Auflösung im Betriebssystem ein Zoomfaktor gesetzt, um die Software wieder größer darzustellen. Darauf muss die





Menübänder machen die Bedienbarkeit der Softwareprodukte noch einfacher. Gleichzeitig wurden Farben gewählt, die ermüdungsfreies Arbeiten ermöglichen.

## Ersparte Kosten

Wer die Softwareprodukte der Bluesolution Software GmbH in seinem Unternehmen integriert, gewinnt noch mehr Effektivität im Betriebsalltag, denn die Büroarbeit kann auch ohne kaufmännisches Expertenwissen erledigt werden. Intuitiv bedienbar und an die Bedürfnisse moderner Unternehmen angepasst, spart man mit den Softwareprogrammen Topkontor Handwerk, Topkontor Zeiterfassung und Smarthandwerk jede Menge kostbare Zeit ein. Zeit, die der Unternehmer besser in seinen Job investieren kann. „Die Software Topkontor Handwerk ist für jedes Handwerksunternehmen die perfekte Lösung. Und mit der Software Topkontor Zeiterfassung können Unternehmen Zeiten, die für Projekte auf der Baustelle aufgewendet werden, erfassen. Eine zeitnahe Überwachung der Projekte und genauere Kalkulationen steigern die Wettbewerbsfähigkeit. Ersparte Zeit bedeutet ersparte Lohnkosten und somit bares Geld“, erklärt Rudolf Melching, Geschäftsführer der Bluesolution Software GmbH.

[www.bluesolution.de](http://www.bluesolution.de)

Software reagieren und zum Beispiel die Symbole in entsprechender Auflösung für diesen Zoomfaktor zur Verfügung stellen.

Hier wurden umfangreiche Anpassungen gemacht und Programmfunktionen

implementiert, die die Software mit dem Zoomfaktor „mitwachsen“ lassen. Zu guter Letzt wurde das Design weiter verbessert und Farben gewählt, die ermüdungsfreies Arbeiten ermöglichen.

## Neue App

ABS-Lock Book heißt eine neue App, mit der Kunden des Entwicklers und Herstellers ABS Safety zukünftig digital die Montage und Wartung Ihrer Absturzsicherungen dokumentieren können. Der Vorteil: Die Dokumentation kann von jedem Ort eingesehen und gepflegt werden – und weil die Web-App den Anwender durch einen lückenlosen Fragenkatalog führt, ist die Dokumentation vollständig und rechtssicher.

Die Dokumentationspflicht ist ein entscheidender Faktor beim Betrieb von Anschlageneinrichtungen, die Beschäftigte bei Tätigkeiten in der Höhe vor Abstürzen schützen. Daher ist bei der Montage und der jährlich vorgeschriebenen Überprüfung durch einen Sachkundigen für Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA) nicht nur Fachkenntnis, sondern auch Sorgfalt gefragt. Mit der neuen Web-App ABS-Lock Book gibt ABS Safety Kunden nun eine hilfreiche Arbeitserleichterung an die Hand.

Mit der Internetanwendung dokumentieren Nutzer ihre gesicherten Gebäude und Objekte und können detailliert jede Position verbauter Anschlagpunkte oder Seilsicherungssysteme verzeichnen. Dabei wählen sie einfach aus einem Menü die jeweiligen Produkte von ABS Safety aus, alle relevanten Ba-



Mit der neuen App wird die Montage vor Ort digital dokumentiert und gespeichert.

sisdaten sind bereits hinterlegt. Zur Vervollständigung der verbindlichen Fotodokumentation lädt der Anwender beliebig viel Bildmaterial hoch, etwa Detailfotos vom Einbau und der Befestigung einzelner Komponenten, notwendige Zertifikate und Zulassungen, Skizzen und Baupläne.

Die Informationen und Bilder können am PC eingegeben und hochgeladen werden oder alternativ mit einem internetfähigen Tablet direkt bei der Montage. Ebenso be-

steht die Möglichkeit, die einmal eingepflegten Datensätze von überall einzusehen und weiterzuarbeiten. Dadurch werden nachfolgenden Wartungen und Überprüfungen deutlich transparenter und unkomplizierter. Und bei Bedarf drucken Nutzer der App einfach per Mausclick eine Dokumentation in Papierform aus – lückenlos und rechtssicher.

[www.lock-book.com/dokumentation-montage-und-wartung](http://www.lock-book.com/dokumentation-montage-und-wartung)

# Vom Familienunternehmen zur High-Tech-Schmiede



2017 blickt das Unternehmen auf eine 50-jährige Erfolgsgeschichte zurück.

Seit den Anfängen in der Platinenbestückung hat sich die im münsterländischen Rhede beheimatete Rademacher Geräte-Elektronik in eine High-Tech-Schmiede verwandelt, die immer wieder mit Neuentwicklungen von sich reden macht. Angefangen beim automatischen Gurtwickler, der seit den 1980er Jahren in Millionen deutscher Haushalte die Rollläden bewegt, bis zum umfassenden Smart-Home-System. 2017 blickt Rademacher auf eine 50-jährige Erfolgsgeschichte zurück und erwirtschaftet mit 185 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Umsatz von rund 36 Millionen Euro.

„Bin ich hier bei der Firma RolloTron?“ Diese Frage bekamen die Rademacher-Mitarbeiter am Telefon mehr als einmal zu hören. Eins steht fest: Wenn ein Produktname so populär ist, dass er bei vielen für das ganze Unternehmen steht, dann hat das Produkt ganz offensichtlich überzeugt. Die Rede ist vom elektronischen Gurtwickler „RolloTron“, den Rademacher als echte Pionierleistung erfunden und 1981 auf den Markt gebracht hat. Dass man Rollläden einfach per Knopfdruck bedienen konnte, war damals geradezu revolutionär. Der Gurtwickler wurde zu einem umfangreichen Produktsortiment weiterentwickelt, das heute vom Einsteigermodell bis zum Highend-Smart-Home-Gerät mit Funkschnittstelle, Sonnensensor und umfangreichen Automatikfunk-

tionen reicht. Durch die hohe Qualität seiner Gurtwickler hat sich Rademacher schnell als Marktführer in diesem Segment etabliert und ist es bis heute geblieben.

## Anspruchsvolle Automation von Sicht- und Sonnenschutz

Mit dem RolloTron begann eine Serie von Entwicklungsschritten, die von zahlreichen Innovationen gekennzeichnet ist und das damalige Motto des anfänglich familiengeführten Unternehmens – „Immer eine Idee besser“ – immer wieder mit Leben erfüllte. Aufbauend auf seinem hohen technischen Know-how ergänzte Rademacher sein Sortiment zu Beginn der 1990er Jahre durch elektronische Rohrmotoren zur Automatisierung von Sicht- und Sonnenschutz – erneut als Pionier in diesem Bereich. „Mit der Antriebs-Produktfamilie RolloTube haben wir ein starkes Sortiment für die Automation von Sicht- und Sonnenschutz an der Fassade entwickelt“, beschreibt Steffen Weinreich, der zusammen mit Ralf Kern für die Geschäftsführung verantwortlich zeichnet, die Innovation im Portfolio, mit der Rademacher die Basis für das spätere Smart-Home-System geschaffen hat. „Mit der Automatisierung der Fassade nimmt man gleichzeitig Einfluss auf weitere Gewerke wie Licht, Heizung oder auch auf die Sicherheit. Daher

ist es nur konsequent, dass Rademacher sein Sortiment horizontal ausweitet und entsprechende Anwendungen in die Home-Pilot-Produktfamilie integriert.“ Heute ist das Unternehmen neben dem klassischen Produktgeschäft mit seinem Portfolio für Smart-Home-Lösungen breit und zukunftsfähig aufgestellt. Smart Home und intelligente Steuerungen machen rund ein Viertel des jährlichen Umsatzes aus.

Seit einigen Jahren steht den Rademacher Fachpartnern auch ein Sortiment an Rohrmotoren mit KNX-Intelligenz und jetzt auch ein KNX-Raffstoreantrieb für die komplexe busbasierte Gebäudeautomation zur Verfügung. Alle KNX-Antriebe kommen ohne separaten externen Aktor aus, denn die Intelligenz sitzt direkt im Antrieb. Das minimiert den Verkabelungsaufwand und ermöglicht eine kostensparende, brandlastarme Installation.

Neben dem kontinuierlich gewachsenen Stammsitz in Rhede besitzt Rademacher seit 1993 einen weiteren Produktionsstandort in Dresden. „Im Unterschied zu vielen anderen Unternehmen haben wir uns nie vom Prinzip ‚Made in Germany‘ verabschiedet“, betont Steffen Weinreich.

## Vom Funkstandard zur Smart-Home-Komplettlösung

Mit „DuoFern“ brachte Rademacher 2006 das erste bidirektionale Funksystem überhaupt auf den Markt. Von Beginn an war es extrem stabil und ausfallsicher und trug so später wesentlich dazu bei, dass das Unternehmen sich zu einem führenden Systemanbieter für die funkbasierte Hausautomation entwickeln konnte.

Im Rademacher Smart Home sorgt der HomePilot für mehr Flexibilität, Unabhängigkeit und Komfort und trägt zum sicheren und energieeffizienteren Wohnen bei. HomePilot bewegt die Rollläden und Raffstoren automatisch je nach den Wetterbedingungen oder den Wünschen der Bewohner und sorgt für ein angenehmes Raumklima. Er schaltet das Licht ein und aus und schafft so stimmungsvolles Ambiente und spart gleichzeitig Energie. Und im Notfall schlägt das Rademacher Smart Home dank Rauchwarnmelder und Überwachungskameras zuverlässig Alarm und schützt seine Bewohner. Ständig neue Komponenten und Updates für Anpassungen von Softwarefunktionen sorgen für Zukunftssicherheit des HomePilot-Systems.





Beginn der 1990er Jahre wurde das Sortiment durch elektronische Rohrmotoren zur Automatisierung von Sicht- und Sonnenschutz ergänzt.

Dann verhindern Verschlüsselung und Authentifizierung zuverlässig, dass Unbefugte in das System eindringen können.“

## Vorteile für Partner

Ob Einzellösung oder umfassendes Steuerungssystem: Rademacher hat mit HomePilot das Fundament dafür gelegt, seinen Fachpartnern als Systemanbieter für alle Funktionen im Smart Home zur Seite zu stehen. Seit einiger Zeit können die Fachpartner aus Handel und Handwerk sich im Rahmen eines exklusiven Ausbildungsprogramms als „HomePilot-Fachmänner/Fachfrauen“ qualifizieren. Rademacher unterstützt diese Premium-Partner im Bereich der Verkaufsförderung und bei Bedarf auch bei der Projektierung ihrer Smart-Home-Kundenprojekte. Darüber hinaus profitieren sie von regelmäßigen Trainingsangeboten in den Bereichen Technik und Vertrieb und erhalten bevorzugten Service- und Marketingsupport. Insbesondere werden Sie aber auch bevorzugt bei der Vermarktung in Richtung Endkunden berücksichtigt, die über Rademacher einen qualifizierten Fachhandwerker suchen.

[www.rademacher.de](http://www.rademacher.de)

Bis zu 100 Geräte lassen sich über die HomePilot-Box – der Steuerzentrale des Systems – als einzelne Abläufe oder ganze Szenarien miteinander vernetzen und automatisieren. Dazu zählen neben den Rollladen- und Markisenmotoren auch Aktoren für Raffstoren, die Beleuchtung, elektrische Geräte sowie Raumthermostate oder Kameras für den Innen- und Außenbereich. Die Zusammenstellung der Geräte erfolgt ganz individuell nach den Wünschen der Nutzer. Die Steuerung erfolgt bequem vor Ort per Wandtaster, Handsender, Tablet oder PC und mobil per Smartphone. Einmal eingerichtet müssen die Bewohner nichts weiter tun – das Smart Home ist so individuell auf den Nutzer eingestellt, dass es genau weiß, was in welchen Situationen zu tun ist, komplexe Szenen laufen dann abgestimmt auf die persönlichen Anforderungen ganz automatisch ab. Obwohl der Fokus des HomePilot auf dem privaten Wohnungsbau und dem privaten Nachrüstmarkt liegt, lässt sich das System auch problemlos in kleineren gewerblichen Gebäuden, beispielsweise in Arztpraxen oder Kanzleien, nutzen.

auch vom Urlaubsort aus nachschauen, ob in der Heimat alles in Ordnung ist. „Wir haben uns bewusst gegen eine Cloud-Lösung entschieden“, so Geschäftsführer Ralf Kern, der sich als CTO im Unternehmen um diese sicherheitstechnischen Belange kümmert. „Nur für den Fernzugriff oder ein Update muss man sich mit WR Connect verbinden.

## Verkaufsargument Datensicherheit

Neben Zuverlässigkeit und Komfort macht Rademacher keinerlei Kompromisse bei der Sicherheit der Daten – inzwischen ein ganz wichtiges Argument in der Kundenberatung. Die Daten bleiben lokal gespeichert, also nicht in der Cloud, sondern im Heimnetzwerk des Nutzers. Die HomePilot Hausautomation kann auf Wunsch auch ohne Internetverbindung, also offline mit lokaler Steuerung per Handsender oder Wandtaster betrieben werden. Wer auch von unterwegs Zugriff auf sein Haus haben möchte, kann die Funktion „WR-Connect“ aktivieren. Das funktioniert sogar weltweit – so kann man



Rund 185 Fachkräfte sind in dem Unternehmen beschäftigt.

# Zweifach ausgezeichnet



Die Trendfarbkarten überzeugten die Jury mit den Aspekten Design, Produktnutzen und Materialbeschaffenheit.

Beim diesjährigen Home & Trend Award Spezial konnte Warema doppelt punkten: Der Raffstore mit ProVisio und die Inside Trendfarbkarten erhielten beide den Titel „Trendprodukt des Jahres 2017/2018“. Damit bestätigt die Jury die herausragenden, auf die Kundenwünsche ausgerichteten Eigenschaften der beiden Lösungen.

Die Warema Technologie ProVisio für Raffstoren erhielt die Auszeichnung für seine hervorragenden Eigenschaften in den Bereichen Funktionalität, Innovation, Pro-

duktnutzen und Ökologie. Das Produkt garantiert nicht nur Hitze- und Blendschutz, sondern auch behaglichen Sichtschutz bei optimierter Durchsicht nach außen – ermöglicht durch die besondere Neigung der Lamellen. Zudem flossen die nachhaltigen Herstellungsbedingungen bei Warema, mit denen das Unternehmen seinen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck gering hält, in die Bewertung mit ein.

Ebenfalls zu den Award-Gewinnern gehören die Inside Trendfarbkarten. Sie über-

zeugten die Jury mit den Aspekten Design, Produktnutzen und Materialbeschaffenheit. Um sie zu entwickeln, spürte Warema zusammen mit der Trendagentur ZukunftStil die neusten Entwicklungen in Sachen Farben auf. Entstanden sind die Stilwelten „Deep Comfort“, „Human Pale“ und „Color Base“, die aktuelle Farbtrends widerspiegeln – und das nicht nur für Falstores und Rollos, sondern für das gesamte Wohndesign.

Der Home & Trend Award Spezial wird im Zwei-Jahres-Rhythmus von LifeCare verliehen. Damit zeichnet die unabhängige Initiative Produkte aus, die mit einer überdurchschnittlichen Leistung überzeugen. Die Auswahl in den sechs Kategorien rund um Haus und Garten übernimmt eine Jury, die sich aus anerkannten und renommierten Experten unterschiedlicher Fachbereiche zusammensetzt. In diesem Jahr berücksichtigte sie nicht nur Aspekte wie Design, Qualität und Nutzen. Auch ob die Produkte nachhaltig, fair und sozial hergestellt wurden, beeinflusste die Beurteilung. Aufgrund seiner internationalen Ausrichtung steht der Wettbewerb unter der Schirmherrschaft der Europaabgeordneten Eva Maydell.

[www.warema.de](http://www.warema.de)

# Hersteller wird zum wiederholten Mal gekürt

Das polnische Unternehmen Aluprof erhielt am 25. Oktober im Lubomirski-Palast in Warschau, dem Hauptsitz des Business-Center-Clubs, bereits zum neunten Mal die Auszeichnung „Marktführer bei Aluminiumsystemen“ in der Kategorie Rollladensysteme.

Der Titel „Marktführer“ (Lider Rynku) wurde anhand von durchgeführten Umsatzanalysen an Hersteller und Lieferanten verliehen und basiert auf den Verkaufsergebnissen der vergangenen Saison. Die Auszeichnung, die vom Centrum Analiz Branżowych („Zentrum für Branchenanalysen“) vergeben wird, hat bereits eine 13-jährige Tradition. Die Systeme von Aluprof wurden 2016 am liebsten und häufigsten gekauft. Die Auszeichnung belegt ein-

mal mehr, dass die Kunden von den Produkten von Aluprof voll überzeugt sind – und dass Kunden und Geschäftspartner dem Unternehmen großes Vertrauen entgegenbringen.



An der Umfrage, die den Marktführer hervorbringen soll, nahmen in diesem Jahr mehrere hundert polnische Firmen teil. Unter den weiteren Preisträgern aus den Bereichen Fenster und Türen sind Unternehmen wie Porta KMI Polen (Türen), Velux Polen (Dachfenster), Wiśniowski (Tore), Drutex

(PVC-Fenster), Portos (Fensterschutz), KMT Steel (Metalltüren) und Somfy (Antriebe). Und in diesen geschätzten Kreis gehört auch Aluprof nun bereits zum neunten Mal.

Der Titel als Marktführer im Aluminiumsegment 2017 wurde von Marek Majchrzak, nationaler Vertriebsleiter von Aluprof, entgegengenommen. Marketingleiterin Bożena Ryszka erklärt, dass der Titel des Marktführers 2017, den Aluprof in dem Bereich Aluminium-Rollladensysteme ein weiteres Jahr in Folge erhalten hat, die Firma sehr stolz macht: „Er verpflichtet uns aber auch, weiter hart zu arbeiten. Wir bemühen uns, die wachsende Zahl unserer Kunden zufriedenzustellen.“

[www.aluprof.eu](http://www.aluprof.eu)



# Viel Raum für Komfort und Sicherheit

Die R+T 2018 in Stuttgart, die vom 27. Februar bis zum 3. März stattfindet, versteht sich gleichermaßen als Branchen- und Innovationsplattform. Neben dem Besuch der insgesamt zehn Messehallen haben Fachbesucher die Möglichkeit, ihr Fachwissen nach ihren Interessen gerichtet zu erweitern. So zum Beispiel auf der ift-Sonderschau „Komfort + Sicherheit“ in der Paul Horn Halle (Halle 10, Stand 10D31).

Die Thematik trifft den Puls der Zeit. Beide Bereiche, sowohl der des Komforts als auch der der Sicherheit, werden auf der R+T in Stuttgart viel Raum einnehmen. Das trifft sowohl auf die Produkte, als auch auf das Rahmenprogramm zu. So zeigt zum Beispiel die ift-Sonderschau „Komfort + Sicherheit“, was Türen, Tore und deren Komponenten heute leisten können und müssen, wie die Anforderungen zu prüfen sind und wie Sicherheit sowie Qualität erreicht werden. „Es sind Türen, Tore und Fenster, die aus nackten Mauern Häuser machen. Diese Bauelemente regeln das Hausklima und ermöglichen einen einfachen, komfortablen und sicheren Zugang – und das tausendfach. Türen und Tore sind die Visitenkarten eines Gebäudes, bestechen durch ihre Funktion und überzeugen in ihrer Gesamtheit“, fasst Andreas Schmidt, Produktmanager Türen und Tore beim ift Rosenheim, die hohen Anforderungen zusammen.

Die Nachfrage nach automatisch angetriebenen Bauelementen wächst ständig, weil Komfort und Sicherheit verbessert und die Bedienung erleichtert werden. Bauelemente mit elektrischem Antrieb sind gleichzeitig aber auch Maschinen im Sinne der Maschinenrichtlinie und unterliegen speziellen Sicherheitsanforderungen. Dies gilt auch, wenn sie aus Baugruppen erst an der Betriebsstelle zusammengefügt werden. Ein besonderer Schwerpunkt des ift Rosenheims auf der R+T in Stuttgart liegt deshalb auf der Planung und Auslegung der Antriebe und



Die Sonderschau bietet live Demonstrationen zur Einbruchhemmung, elektrischer und funktionaler Sicherheit sowie Tipps zum Brandschutz.

Steuerungen sowie auf den konstruktiv bedingten Eigenschaften. Hier tritt die elektrische und funktionale Sicherheit der Komponenten in den Mittelpunkt. Abgerundet wird das Programm in Stuttgart unter anderem mit Themen zum Feuer- und Rauchschutz und der Einbruchhemmung.

## Aktionszonen und Exponate

Die technisch oft komplexen Bereiche werden auf der Sonderschau „Komfort + Sicherheit“ greifbar gemacht: Die Messebesucher können die praktische Umsetzung auf Aktionszonen live erleben. Namhafte Hersteller wie Efaflex Tor- und Sicherheitssysteme, Teckentrup oder Effertz Tore beteiligen sich als Mitaussteller mit innovativen Exponaten. So werden zum Beispiel Einbruchsversuche an einem Tor vorgenommen und es kann sich von der Stabilität und Sicherheit der vorgestellten Exponate überzeugt werden. Selbiges gilt für den Bereich der elektrischen und funktionalen Sicherheit. „Hier zeigen wir die Funktionsweise von Steuerungen und die Absicherung eines automatisch angetriebenen Tores“, so Andreas

Schmidt. „Den Anforderungen und Prüfungen der funktionalen und elektrischen Sicherheit wird dabei ebenfalls Rechnung getragen und unsere Fachleute stehen für Fragen bereit.“ Auf der ift-Sonderschau wird zudem der Bereich Brandschutz thematisiert. Die Besucher können einen geprüften Brandschutzvorhang in Augenschein nehmen und erhalten ausführliche Informationen hinsichtlich der nötigen Anforderungen, Prüfverfahren, Nachweise und der Kennzeichnung (CE-Zeichen).

Ein Vortragsforum – welches gemeinsam mit dem BVT-Verband Tore initiiert wird – rundet das Angebot ab. Andreas Schmidt: „Die Experten informieren vor Ort zu Technik, Anforderungen, Normen und Prüfungen. Ich bin mir sicher, dass es durch den direkten Austausch mit den Experten des ift Rosenheim und der Mitaussteller zu einem regen Austausch kommen wird.“

[www.rt-expo.com](http://www.rt-expo.com)

## Stellenanzeige

Shadowline GmbH sucht

### Außendienst Mitarbeiter in Bayern und in Baden-Württemberg

Die Mitarbeiter sollten nur im eigenen Gebiet Kundenbesuche tätigen und zu Hause übernachten. Auf beiden Gebieten existieren schon Bestandskunden, die betreut werden sollten. Neben der Betreuung der Bestandskunden sollte die Hauptaufgabe sein, neue Kunden für Shadowline zu gewinnen. Sie bieten Raffstoren und innen liegende Maßprodukte (Alu-Jalousie 16,25 & 50 mm, Rollos, Plissee, Vertikal-, Holzjalousien) an. Die Shadowline Produkte haben die höchstmögliche Qualität auf dem Markt und die schnellsten Lieferzeiten.

Bewerbungen mailen an:  
[kremser@shadowline.eu](mailto:kremser@shadowline.eu)



# Heitere Aussichten für den brasilianischen Sonnenschutzmarkt



Lauro Miguel Altomar (4. v. l.) eröffnete mit den Geschäftsführern der Messe Nürnberg, Messe Stuttgart und NürnbergMesse Brasil die R+T South America 2016.

Der Handel mit innen- und außenliegendem Sonnenschutz war aufgrund der schwierigen politischen und wirtschaftlichen Ereignisse in Brasilien in den letzten beiden Jahren eher schwierig, wesentlich positiver sind die Perspektiven für 2018. Der Präsident des brasilianischen Fachverbandes für Jalousien, Vorhänge und Markisen (Abrape), Lauro Miguel Altomar, berichtet, wo sich Marktischen auftun werden und wieso die Nachfrage 2018 wieder steigen soll.

## RTS: Wie ist die aktuelle Stimmung in Ihrer Branche, welche Rückmeldungen bekommen Sie von Ihren Mitgliedern?

Lauro Miguel Altomar: Vor kurzem führte unser Verband Abrape eine Umfrage unter unseren Mitgliedern durch, um die aktuelle Lage in der Branche zu erfassen. An dieser Umfrage haben etwa 80 Prozent unserer 86 Mitglieder teilgenommen, darunter Hersteller und Zulieferer. Die Umfrage zum Umsatz der Firmen ergab, dass sich die Mitgliedsunternehmen zu gleichen Teilen in drei Gruppen aufteilen mit Umsätzen bis zu 500.000 BRL (130.000 €), 500.000 BRL bis 1 Million BRL (260.000 €)

und über 1,5 Millionen BRL (390.000 €), bezogen auf den durchschnittlichen Monatsumsatz der Befragten. Im Schnitt verschlechterte sich der Umsatz 2017 bei allen Unternehmen um fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Auch die Anzahl der Mitarbeiter ist gesunken, im Jahr 2016 beschäftigten diese Unternehmen insgesamt 1976 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, im Jahr 2017 fiel diese Zahl zurück auf 1880 Beschäftigte – ebenfalls ein Minus von fünf Prozent.



Lauro Miguel Altomar ist der Präsident von Abrape, dem brasilianischen Fachverband für Jalousien, Vorhänge und Markise.

## RTS: Wie sehen Sie persönlich die Aussichten für 2018, geht es aufwärts?

Lauro Miguel Altomar: Das Jahr 2017 war eines der schwierigsten Jahre in unserer Branche, auch für uns als Verband. Aber gerade deshalb setzen wir auf einige Innovationen und Trends, um die Nachfrage 2018 zu erhöhen. Unsere Produkte haben eine hohe Qualität und wir sind sicher, dass zum Beispiel Rollos im nächsten Jahr gute Ergebnisse erzielen werden. Rollos waren nämlich die größten Verkaufsschlager im vergangenen Jahr und verbuchten einen Anstieg von 31 Prozent im Verkauf. Dieses Produkt wird sehr häufig auf Balkonen und Veranden mit einer Außenküche genutzt, da es gegen UV-Strahlen schützt, nicht entflammbar ist und moderner wirkt als die üblichen vertikalen Jalousien. Ich glaube auch, dass diese Rollos die Jalousie ersetzen werden, da sie insgesamt einfach mehr Vorteile bieten.

## RTS: Welchen Herausforderungen muss sich die Sonnenschutzbranche in der Zukunft stellen?

Lauro Miguel Altomar: Wir als Verband sind überzeugt, dass

Investitionen in Schulungen der Betriebe erfolgen müssen, damit diese ihre Geschäfte besser verwalten können und lernen die wichtigsten Probleme zu erkennen sowie zu lösen bevor sie auftreten. Außerdem legen wir unseren Mitgliedern ans Herz, das informelle Wirtschaften, eine verbreitete Eigenart der brasilianischen Kultur, in Teilen abzulegen und sich stärker zu professionalisieren. In unserem Land verfügen wir über hervorragende Technologie für unsere Produkte und der Unternehmer muss einfach wissen, wie er das zu seinem Vorteil nutzen kann.

## RTS: Was erwarten Sie von der R+T South America?

Lauro Miguel Altomar: Ein wichtiger Punkt, um den Unternehmergeist anzustoßen sind natürlich Fachmessen. Abrape ist einer der offiziellen Partner der R+T South America. Ich glaube, dass Messen extrem wichtig sind, damit Fachleute die angebotenen Produkte kennen lernen und erfahren wie durchorganisiert unsere Branche hinsichtlich Kooperationen, Normen und Unterstützer ist. Eine Veranstaltung wie die R+T South America ist in der Branche ein echter Brückenbauer, denn sie verbindet zu diesem Zweck beide Seiten. Der Hersteller muss dieses Erlebnis kennenlernen und sein Produkt gezielt Käufern vorstellen, denn sonst wird er ganz einfach nichts verkaufen.

Um die Vorfreude auf die R+T South America zu steigern, die vom 9. - 12. Mai 2018 in São Paulo stattfindet, haben wir eine Delegation aus 50 Mitgliedern auf die Beine gestellt, die im Februar zur R+T nach Stuttgart reisen wird. Ich bin sicher, dass das für viele neue Ideen und Gesprächsstoff in der Branche sorgen wird.

[www.rt-southamerica.com/en](http://www.rt-southamerica.com/en)



## Neues Seminarprogramm

Elsner Elektronik hat die Termine für die Produktschulungen in den Winter-Monaten 2017/18 veröffentlicht. Mit den Seminaren KNX-Funk und Elsner Funksteuerungen sind zwei neue Themen im Programm. Die Seminare richten sich an Elektrofachkräfte, Wintergarten-Hersteller oder KNX-Integratoren, die Grundlagenwissen, praktische Details und Tipps zum Einsatz von Elsner Produkten brauchen.

### Im Überblick

Das KNX-Funk-Seminar beschäftigt sich mit der Einrichtung von KNX-Funk-Systemen und Erweiterung drahtgebun-



Die Termine für die neuen Produktschulungen stehen fest.

dener KNX-Systeme mit KNX RF mit Elsner KNX RF-Produkten. Im Funksteuerungs-Seminar werden Einsatzbereiche

und Installation der Steuerung Solexa II und des Stecksystems F-Con behandelt. Gebäude- und Wintergartensteuerungen und die dazu gehörigen praxisbezogenen Anwendungstipps und Inbetriebnahme-Übungen zu den Steuerungen WS1 und WS1000 Style sind ein weiteres

Thema der Schulungen. Über die neuen Produkte informiert das KNX-Produkte-Seminar: Aktuelle KNX-Neuheiten aus dem Hause Elsner und deren praktische Einsatzmöglichkeiten werden vorgestellt.

[www.elsner-elektronik.de](http://www.elsner-elektronik.de)

## Homestory-Tour 2018

Teba geht mit der „Teba Homestory-Tour 2018“ innovative, kundennähere Wege. Von Januar bis April 2018 haben Teba Kunden an 32 Tagen, 25 Orten und das 10 Stunden pro Veranstaltungsort ganz individuell nach ihren Bedürfnissen und eigenem Zeitplan die Möglichkeit, Teba Produkte neu zu erleben.

Im Hauptfokus steht die neue Teba Rollo-Kollektion mit trendigen Farben und Mustern,

Teba eigenen Dessins und einer komplett neuen Rollo-Technik. Diese wird nicht nur in einem neuen Gewand, sondern auch auf einer neuen Bühne präsentiert. Getreu dem Slogan „Einfach neu erleben!“ werden die Kunden herzlich zur Teba Homestory Tour 2018 bei „Teba Zuhause ganz persönlich willkommen“ geheißt.

[www.teba.de](http://www.teba.de)



Im Mittelpunkt wird die neue Rollo-Kollektion stehen.

# BAU

## Expo 2018

Hessens größte Baumesse

MIT FACHBEREICH  
**ENERGIE**

Gießen · 15. – 18. Febr.

Hessenhallen · täglich 10 – 18 Uhr

[www.messe-bauexpo.de](http://www.messe-bauexpo.de)

SPECIAL  
**SMART.HOUSE**  
DAS TRENDTHEMA

Innovative Produkte für mehr Wohnkomfort, Sicherheit, Flexibilität und Energieeffizienz für das Eigenheim.

# Neues Expertenprogramm



Viel Zuspruch gab es während der 17 Roadshow-Termine für das geplante Experten-Programm.

Im Rahmen einer bundesweiten Roadshow hat Hausautomatisierungsspezialist Somfy mehreren hundert teilnehmenden Fachhändlern sein neues Expertenprogramm vorgestellt. Mit ihm sollen qualifizierte Fachpartner in Zukunft noch besser unterstützt und die Somfy-Produktwelt vor Ort präsenter gemacht werden.

Das Fachhandwerk erlebt derzeit eine Umbruchphase: Die digitale Transformation und das damit einhergehende veränderte Verbraucherverhalten stellen die Betriebe vor zahlreiche neue Herausforderungen. Gleichzeitig bietet speziell der Wachstumsmarkt Smart Home attraktive Chancen. Vor diesem Hintergrund hat sich Somfy dazu entschlossen, sein bestehendes Fachpartner-Netzwerk ab 2018 unter dem Namen „Somfy Expert“ mit neuem Leben zu füllen.

In sechs zentralen Kategorien soll die partnerschaftliche Zusammenarbeit forciert und ausgebaut werden. Dazu zählen unter anderem der Bereich Produktinnovationen, ein mo-

dulares Point of Sale-Konzept inklusive individueller Werbemittel, spezielle Serviceangebote und verbindliche Schulungen. Professionelle Unterstützung beim Online-Auftritt und ein regelmäßiger, institutionalisierter Erfahrungsaustausch runden das neue „Somfy Expert“-Programm ab.

## Fachpartner als starke Marke

Laut Peter Kim, Somfy-Vertriebsleiter für den Fachhandwerkskanal, geht es vor allem darum, das Prinzip des gegenseitigen Förderns und Forderns aktiver als bisher zu leben: „Die Fachpartner sind unser wichtigstes Gut. Mit Somfy Expert wollen wir sie in ihrem lokalen Markenauftritt stärken, um den sich ändernden Marktanforderungen optimal zu begegnen.“ Als Innovationsführer setzt Somfy darauf, dass zukunftsweisende Produkte wie der Plug & Play-Rollladenantrieb Somfy RS100 und das modular aufgebaute und flexibel erweiterbare Smart Home-System Somfy

TAHOMA Premium die Umsatzchancen der Fachpartner nachhaltig ankurbeln. Dabei können

sich die Somfy-Experten durch ihre spezielle Qualifikation den Endkunden gegenüber als Smart Home-Fachbetriebe ausweisen und lukrative Zusatzgeschäfte generieren. Das Feedback der Teilnehmer auf die vorgestellten Maßnahmen war insgesamt sehr positiv. Insbesondere das umfassende Coaching-Angebot zur Stärkung und Profilierung des Fachhandwerksbetriebes als lokale Marke und die individuell auf die jeweiligen Unternehmen zugeschnittenen Werbe- und Verkaufsförderungspakete stießen auf großen Zuspruch. Für Andreas Schnell, Leiter des „Somfy Expert“-Programms, steht denn auch der gemeinsame Dialog über allem: „Unser Konzept ist nicht in Stein gemeißelt, sondern soll sich dynamisch entwickeln. Letzten Endes geht es immer darum, die Endkunden zu begeistern.“

[www.somfy.de](http://www.somfy.de)



Somfy 121

Das Programm beinhaltet auch ein neues POS-Konzept.



## Branche zieht Bilanz

Rund 60 Vertreter der Schloss- und Beschlagindustrie sowie des Baubeschlagfachhandels trafen sich am 23. November 2017 zur jährlichen „Ständigen Konferenz“ in Weimar. An der Geburtsstätte des Bauhaus diskutierten die Teilnehmer über aktuelle und zukünftige Herausforderungen an die Branche. Auf dem nach strengen kartellrechtlichen Compliance-Regeln durchgeführten Branchentreff bewertete der Fachhandel die derzeitige Marktsituation vergleichsweise zurückhaltend.

Martin Meesenburg schätzt als Sprecher des Arbeitskreises Baubeschlag (AKB) im Zentralverband Hartwarenhandel (ZHH) die Umsatzentwicklung für das laufende Jahr leicht rückläufig ein. Nicklas Schulte, Geschäftsführer des AKB, macht die verhaltene Entwicklung des ersten Halbjahres im Tür- und Fensterbeschlagbereich für diese vorsichtige Prognose verantwortlich. Laut Schulte wird der Möbelbeschlag leicht gewinnen. Zukünftig werden die Themen Smart Home, Online-Vertrieb und der elektronische Austausch von Produktdaten die Zusammenarbeit in der Wertschöpfungskette maßgeblich beeinflussen.



Karl Kristian Woelm, Vorsitzender des FVSB, meldet für die Industrie leicht steigende Umsätze.



Rund 60 Vertreter der Schloss- und Beschlagindustrie sowie des Baubeschlagfachhandels trafen sich zur „Ständigen Konferenz“ in Weimar.

Karl Kristian Woelm, Vorsitzender des Fachverbandes Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB), meldete hingegen für die Industrie leicht steigende Umsätze. Die Hersteller profitieren dabei stärker als der Handel von positiven Entwicklungen auf ausländischen Märkten, während das Inlandsgeschäft hinter den Erwartungen zurück bleibt. Holger Koch, stellvertretender Geschäftsführer des FVSB, verwies auf die anhaltend guten konjunkturellen Rahmenbedingungen und positiven Prognosen für den deutschen Türen- und Fenstermarkt, betonte dabei aber, dass ausländische Wettbewerber weiterhin überproportional vom Marktwachstum profitieren und steigende Vormaterialpreise die Branche vor neue Herausforderungen stellen. Stephan Schmidt, Geschäftsführer des Fachverbandes, kritisiert die stetige Zunahme an bürokratischen Anforderungen insbesondere an Bauprodukte: Bei der Kennzeichnungspflicht scheint die Grenze der technischen Machbarkeit oder der wirtschaftlichen Zumutbarkeit bereits erreicht zu sein, die Anwendung der Nickel-Guideline für Schlüssel konnte durch intensive

Gespräche mit anderen Verbänden und einem Widerspruch bei der Europäische Chemikalienagentur ECHA gerade noch verhindert werden. Auch die Umstellung der Bauregelliste auf die Verwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen und das europäische Normungswesen werden Industrie und Fachhandel fordern.

Abgerundet wurde das Tagungsprogramm durch zwei Gastvorträge. Prof. Dr. Ines Weizman, Direktorin Bauhaus-Institut für Geschichte und Theorie der Architektur und Pla-

nung der Universität Weimar, referierte über „Die drei Leben der Dinge“. Zentrales Thema war die Planung eines von Adolf Loos konzipierten Wohnhauses für Josephine Baker in Paris und dessen mögliche Umsetzung fast hundert Jahre später. Ulrich Schmidt-Kuhl, Mitglied der Geschäftsleitung der Heinze GmbH, bereitete das Thema „Wieviel BIM braucht die Schloss- und Beschlagindustrie?“ für die Tagungsteilnehmer auf.

[www.fvsb.de](http://www.fvsb.de)



**TEXTILKONFEKTIONS  
GMBH BFB**

Weberstraße 21a  
D-02794 Spitzkunnersdorf  
☎ +49 (0) 35 84 22 29-0  
☎ +49 (0) 35 84 22 29-55  
✉ [info@bfbgmbh.de](mailto:info@bfbgmbh.de)  
[www.bfbgmbh.de](http://www.bfbgmbh.de)

**Markisen, Zip- und Sondertücher aus:**  
 Acryl / Acryl wasserdicht      PVC-Markisenstoff, PVC-Folien  
 Lumera / Lumera 3 D      Soltis®, Sunworker, Glasfaserscreen  
 Polyester (Sunsilk, Sunvas u.a.)      Spezialgewebe

**Technische Konfektion**

**Couponservice** für über 1200 Acryl- und Polyesterdessins, Lumera, Soltis®, Sunworker, Glasfaserscreen, PVC-Markisenstoffe, Baumwoll- und Schirmstoffe

**Bespannungen** für Schirme, Sonnensegel, Balkone, Baldachine u. Pavillons

**Wandklappschirme, Sonnen- und Terrassenschirme, Schutzhauben, Schaukeldächer und Sitzpolster**

# Mitgliederversammlung 2017

Michael Teckenberg wurde in der Mitgliederversammlung des Industrieverbands Technische Textilien – Rollladen – Sonnenschutz e.V. – ITRS – im November 2017 in Erfurt zum neuen Schatzmeister gewählt. Nach nur einem Jahr legte sein Vorgänger Lars Rippstein das Amt nieder, da er zum 1. Januar 2018 in die hauptamtliche Geschäftsführung des Verbandes wechselt.

Michael Teckenberg, bereits seit einigen Jahren Beisitzer im ITRS-Vorstand, weiß, dass er sich einer großen Herausforderung gestellt hat. „Mit der neuen Geschäftsführung beginnt nach über zwei Jahrzehnten eine neue Ära im ITRS. Gertrud Müller als langjährige Geschäftsführerin und ausgezeichnete Kennerin der Verbandsfinanzen hat mir bis zu ihrem Ausscheiden Unterstützung zugesagt“, begründete Michael Teckenberg seinen Entschluss, ohne Bedenkzeit das Amt kurzfristig anzunehmen. Ein ausgeglich-

ner Etat in 2016 wurde von den Mitgliedern anerkennend aufgenommen. Nach Angaben von Geschäftsführerin Gertrud Müller wird auch 2017, das letzte Haushaltsjahr in ihrer Verantwortung, aller Voraussicht nach ausgewogen sein – Sonderhaushalte jeweils ausgeschlossen.

Weiterhin stimmten die Mitglieder der Satzungsänderung zu, den Sitz des Verbandes, und somit die ITRS-Geschäftsstelle, von Mönchengladbach in die Heimat des neuen Geschäftsführers Lars Rippstein nach Fulda zu verlegen.

Die Vorsitzenden der einzelnen Fachgruppen berichteten über die Aktivitäten ihrer Bereiche seit der letzten Jahrestagung. Vielfach steht Normungsarbeit auf dem Plan, Überarbeitung oder Erstellung von Richtlinien/Empfehlungen sowie spezifische Ausarbeitungen für die Praxis.

Die geforderten Konturmärkierungen gemäß der europäischen Anforderungen ECE



TECHNISCHE TEXTILIEN – ROLLADEN – SONNENSCHUTZ e.V.

104 an LKW-Planen erläuterte Fachmann Gernot Sauter von der 3M GmbH, Neuss. Dr. Stefan Schlitzberger vom Ingenieurbüro Hauser berichtete über den Stand der von den Mitgliedern der Fachgruppe IVRSA finanzierten „Projektstudie zur energetischen Ganzjahres-Bilanzierung von Fenstern mit Abschlüssen im Zuge von Bestandssanierungen“.

Neuwahlen gab es in den einzelnen Fachgruppen. Die IVRSA wählte einstimmig Wilhelm Hachtel zu ihrem Vorsitzenden, der im März das Amt von Hermann Frentzen zunächst kommissarisch übernommen hatte. Auch Hans-Albrecht Kohlmann, ebenfalls bis dato kommissarisch im Amt, freute sich über ein einstimmiges Ergebnis genau wie Vor-

standsmittglied und Schatzmeister Klaus Braun, der erneut kandidierte. Jan Berke verabschiedete sich nach 20 Jahren aus dem Vorstand der Bautechnik. Für ihn wählten die Anwesenden Stefan Teuber. Joachim Rees steht der Fachgruppe Digitale Druck- und Textile Werbetechnik kommissarisch vor und löste damit den jetzt amtierenden Schatzmeister Michael Teckenberg ab.

Für Geschäftsführerin Gertrud Müller war es nach fast 23 Jahren die letzte Mitgliederversammlung. Wie Präsident Wolfgang Rudolf-Wittrin verlauten ließ, soll es zur R+T in Stuttgart eine offizielle Verabschiedung geben.

[www.itrs-ev.com](http://www.itrs-ev.com)

## Inserentenverzeichnis

Alukon.....23	GTE Industrieelektronik.....15	Messe Gießen.....53	ShadowLine.....51
BFB.....55	Hella.....19	Nice.....4. US	Siral.....13
Droma.....43	Landesmesse Stuttgart...Titelbild	Nürnberg Messe.....5	
elero.....3	Landesmesse Stuttgart.... 10 + 11	Serge Ferrari.....2. US	

## Unternehmensverzeichnis

ABS.....47	Flexalum.....34	RAL Gütezeichen.....7	Supeero.....31
Alpha-Deuren.....29	FTA.....57	Schmitz-Werke.....12	Teba.....53
Alukon.....34	FVSB.....55	Schollglas.....22	TTZ-Online.....18
Aluprof.....50	Geiger.....32	Schüco.....24	Valetta.....20
AVZ.....35	Glatz.....37	Selve.....8	VFF.....17, 18
Bahama.....14	Harol.....42	Shadesign.....16	Warema.....46, 50
Becker Antriebe.....30	Hella.....15	Solarlux.....35, 45	Weinor.....6, 19, 39, 41
Bluesolution.....46	Heroal.....9	Somfy.....17, 54	Wisniowski.....27
Caravita.....43	ITRS.....16, 56		
C4sun.....14	Lewens.....38		
Drutex.....45	LNR.....32		
Elero.....33	Markilux.....36, 40, 44		
Elsner Elektronik.....29, 53	Messe Düsseldorf.....57		
Equa.....26	Messe Stuttgart.....51, 52		
Faro.....28	Rademacher.....48		

Die nächste Ausgabe erscheint am 14. Februar 2018

Ihre Ansprechpartnerin:

Jenny Schenck, Tel. 0234-95391-14  
schenck@verlagsanstalt-handwerk.de



## Neue Mitglieder und verstärkter Vorstand

Der Fachverband Türautomatation e.V. (FTA) hat auf seiner Jahreshauptversammlung im September 2017 in Berlin auf ein erfolgreiches Jahr zurückgeblickt.

Neben dem erfolgreichen Branchentag mit 100 Teilnehmern, welcher unter dem Thema „Wir automatisieren“ die tägliche Arbeit der Mitglieder aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchtet hat, wurden in der Mitgliederversammlung auch drei weitere Fördermitglieder aufgenommen. Somit stieg die Anzahl der FTA Partner und Fördermitglieder auf über 40 an.

Mit der Zuwahl von Anton Brandmaier (Optex) wurde Mi-

chael Andlauer (Dormakaba) ein neuer stellvertretender Vorsitzender zur Seite gestellt. Das neue Vorstandsteam wird in den kommenden drei Jahren die Geschicke des Verbandes lenken. Einer der ersten Höhepunkte ist die erstmalige Beteiligung des FTA an der R+T 2018 in Stuttgart. Mit einem Informationsstand und Vortragsprogramm wird über die aktuellen Entwicklungen und Trends in der Türautomatation informiert.

[www.fta-online.de](http://www.fta-online.de)

**Der neue Vorstand: Michael Andlauer (l.) und Anton Brandmaier.**



FTA

## Praxis und Theorie intelligent und spannend verknüpft



Über 100 Teilnehmer folgten der Einladung nach Düsseldorf.

Über 100 Teilnehmer und Teilnehmerinnen der 2. Thementage Glas haben vom 23. bis 24. November 2017 in Düsseldorf einen ganzheitlichen Blick auf den Werkstoff Glas erhalten. 18 hochkarätige Referenten aus Wissenschaft, Architektur und Industrie, darunter Professor Ulrich Knaack (TU Delft), Professor Jens Schneider (TU Darmstadt), Dr. Jan Wurm (ARUP – Berlin), Michael Elstner (AGC Interpane), Professor Rob Nijse (TU Delft) und Lisa Rammig (EOC Engineers) zeigten Beispiele zu aktuellen und zukünftigen Anwendungen mit Glas.

Unter dem Motto „We think glass new – Glas neu gedacht“, standen neben Präsentationen zu visionären Projektrealisationen auch Vorträge zu neuen Funktionen mit Glas im Mittelpunkt. Dazu gehörten aktuelle Entwicklungen im Bereich der OLED Technologie, neue Funktionen mit Dünnglas, Mauerwerk aus Glas, 3D-Druck von Glas und neue Potenziale strukturierter, schaltbarer Verglasungen.

„Mit den 2. Thementagen Glas haben wir wieder die Brücke zwischen Wissenschaft, Forschung und Praxis geschlagen. Den Teilnehmern wurde in

den Vorträgen vermittelt, welche Projekte und Realisationen schon heute die Grenzen des Machbaren erreichen und was mit dem Werkstoff Glas in Zukunft noch realisierbar ist. Wir freuen uns, dass diese Veranstaltung auch den Bogen zur Glasstec schlägt, auf der Innovationen und Trends für die Glaswelt eine entscheidende Rolle spielen,“ so Stefan Kieckhöfel, Hauptgeschäftsführer des Bundesinnungsverbandes des Glaserhandwerks.

Das intelligente Konferenzkonzept bietet den Teilnehmern einen vertiefenden Einblick in verschiedenste Bereiche der Glasbranche und den Rahmen für kontroverse Diskussionen zwischen den einzelnen Fachbereichen.

„Es ist erstaunlich, was wir immer wieder an Entwicklungen sehen können, wenn sich Spezialisten und Anwender der Glasbaubranche zu den Thementagen treffen. Gerade wenn man denkt, man hat das Maximum erreicht, kommt doch wieder jemand mit einer neuen, beeindruckenden Idee – und reali-

siert diese dann auch noch. Die Thementage Glas sind eine absolut empfehlenswerte Veranstaltung“, kommentiert Prof. Ulrich Knaack von der TU Darmstadt.

Die nächsten Thementage Glas sind für 2019 geplant. Bis zur Glasstec 2018 sind es nur noch ein paar Monate – sie findet vom 23. bis 26. Oktober 2018 in Düsseldorf statt.

[www.glasstec.de](http://www.glasstec.de)  
[www.thementageglas.de](http://www.thementageglas.de)



Prof. Ulrich Knaack hält die Thementage für absolut empfehlenswert.

# Was vor 45 Jahren aktuell war ...



## Aus den Verbänden

ZDH-Präsident Schnitker:

### Regierungserklärung Basis für konstruktive Zusammenarbeit

Die Regierungserklärung des Bundeskanzlers vom 18. Januar 1973 stellt nach Auffassung des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) eine Basis für eine konstruktive Zusammenarbeit des Handwerks und seiner Organisation mit der Regierung Brandt/Scheel dar.

Wie ZDH-Präsident Schnitker in Bonn erklärte, könne bei einer ganzen Reihe von Grundsatzaussagen — insbesondere zur Leistungsgesellschaft — Übereinstimmung in den Auffassungen festgestellt werden. Daneben gebe es jedoch viele Fragen, zu denen der Bundeskanzler nicht Stellung bezogen habe. So sei es aus der Sicht des Handwerks sehr zu bedauern, daß es im Gegensatz zur Regierungserklärung von 1969 Leistung und Probleme der mittelständischen Wirtschaft nur am Rande angesprochen und die Grundsätze sowie das Aktionsprogramm nicht einmal erwähnt habe, die von der sozialliberalen Regierung des 6. Bundestages zu einer Strukturpolitik für kleine und mittlere Unternehmen erarbeitet worden waren. Es bleibe zu hoffen, daß dies keine Absage an die Erwartungen bedeute, die die mittelständische Wirtschaft in die neue Bundesregierung setze. Der ZDH-Präsident äußerte in diesem Zusammenhang die Zuversicht, daß diese Bedenken in Gesprächen mit dem Bundeskanzler und den zuständigen Ressortministern bald entkräftet und Fragen etwa zur Steuer-, Bildungs- und Gesellschaftspolitik geklärt werden können.

### Neuer Vorsitz im Hauptausschuß für Öffentlichkeitsarbeit

In Bonn wählte der Hauptausschuß für Öffentlichkeitsarbeit des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) als neuen Vorsitzenden den Präsidenten des Bundesverbandes Metall, Rolf Hasenclever. Stellvertreter wurde Handwerkskammerpräsident Hermann Frankl, Lüneburg.

Die „Promotor-Eigenschaft“ als besondere Aufgabe des Hauptausschusses für Öffentlichkeitsarbeit stellte der neue Vorsitzende in den Vordergrund seiner Ausführungen im Hinblick auf die Gründung eines „Vereins zur Förderung der Öffentlichkeitsarbeit des Handwerks“.

Die Aufgaben dieses Vereins werden in der Erschließung neuer Finanzierungsquellen für die Öffentlichkeitsarbeit zu sehen sein, nachdem die Haushaltsmittel des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) hinsichtlich der ständig wachsenden Aufgaben dafür nicht mehr ausreichen. Der Förderverein soll u. a. einen zugkräftigen Namen erhalten, unter dem später sowohl die Handwerkskammern und Verbände wie auch alle anderen wirtschaftlich orientierten Einrichtungen des Handwerks als Mitglieder einer gemeinsamen Sache dienen, um das Selbstbildnis des zweitwichtigsten Wirtschaftszweiges in der Bundesrepublik anschaulicher zu gestalten.

Der Schwerpunkt der Publik-Relationskampagne 1973 wird in einer weiteren Mobilisierung und der Aufforderung zu aktiver Mitarbeit unter dem Motto: „Handwerkliche Problemlösung für Spezialprobleme“ zu sehen sein, wobei die bundesweit fast überschwänglich positiv aufgenommene Kampagne 1972 (gesucht: Deutschlands allernettester Handwerker) für dieses Jahr eine wertvolle Grundlage bietet.

Der Rolladen- und Jalousiebauer · Februar 1973

**RTS** MAGAZIN

Rollladen · Tore · Sonnenschutz

53. 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

Dr. Rüdiger Gottschalk (Verlagsanschrift)

#### Redaktion und freie Mitarbeiter

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

#### Chefredakteurin 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: Michael Jansen  
(Verlagsanschrift)



#### Anzeigenverkauf:

Jenny Schenck, Tel.: 0234/953 91-14  
E-Mail: schenck@verlagsanstalt-handwerk.de

#### Anzeigenverwaltung:

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

#### Bankverbindung

Verlagsanstalt Handwerk GmbH (Kontoinhaber):  
PBK Dortmund,  
IBAN: DE47 4401 0046 0007 001465,  
BIC: PBNKDEFF  
Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 53 vom 1. Januar 2018

#### Wir sind Mitglied in folgenden Verbänden



#### Leser-Service und Abonnentenbetreuung

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

#### Erscheinungsweise

12 Ausgaben pro Jahr

#### Bezugspreis

Jahresabonnement € 98,00 inkl. MwSt.  
zzgl. Versandkosten (Inland € 18,60, Ausland € 30,60)  
Einzelverkaufspreis € 11,20 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.

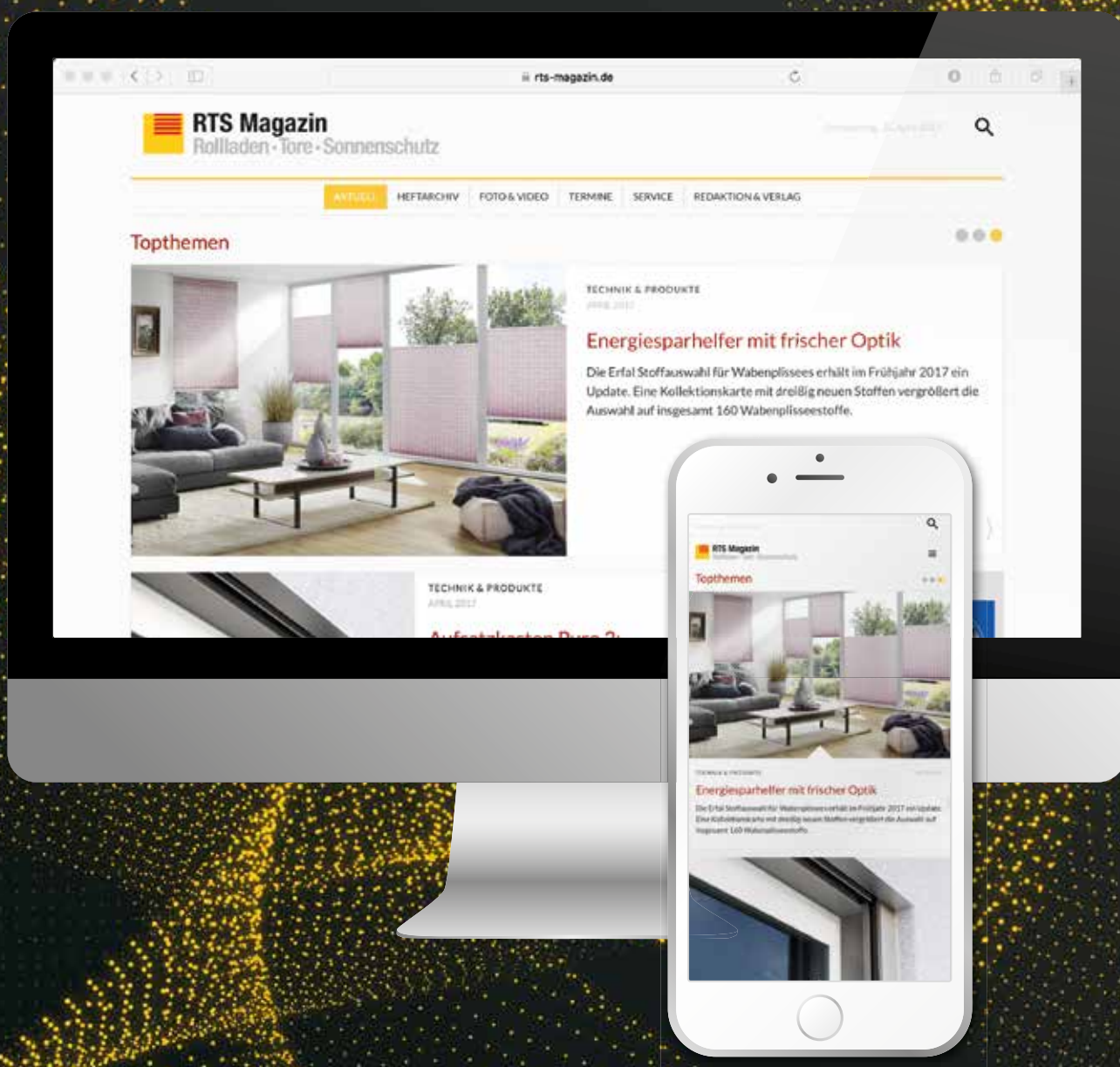
(ISSN 2199-6644)

**Verlagsanstalt  
Handwerk**



# Noch näher am Puls der Branche

Die neue RTS Magazin Website:  
jetzt auch optimiert für Smartphone und Tablet.



Klicken Sie rein und erfahren Sie alles Wichtige zu Produkten, Unternehmen, Veranstaltungsterminen und Fachthemen. Entdecken Sie unsere umfangreiche Fachrecherche mit allen Heft-Beiträgen der letzten Jahre.

Neugierig? [www.rts-magazin.de](http://www.rts-magazin.de)

# Looking for ways that don't exist (not yet)

We are 25 Years Young,  
we try alternative ways with the aim of simplifying  
everyday's movements and create a more sustainable future  
for homes and buildings.



Nice is the natural interaction  
between person and technology.  
We control gates, garage doors,  
alarm systems, blinds and shutters  
with automated solutions,  
**to design your Nice world.**



**R+T Stuttgart**  
Stand B12, Hall 3

