



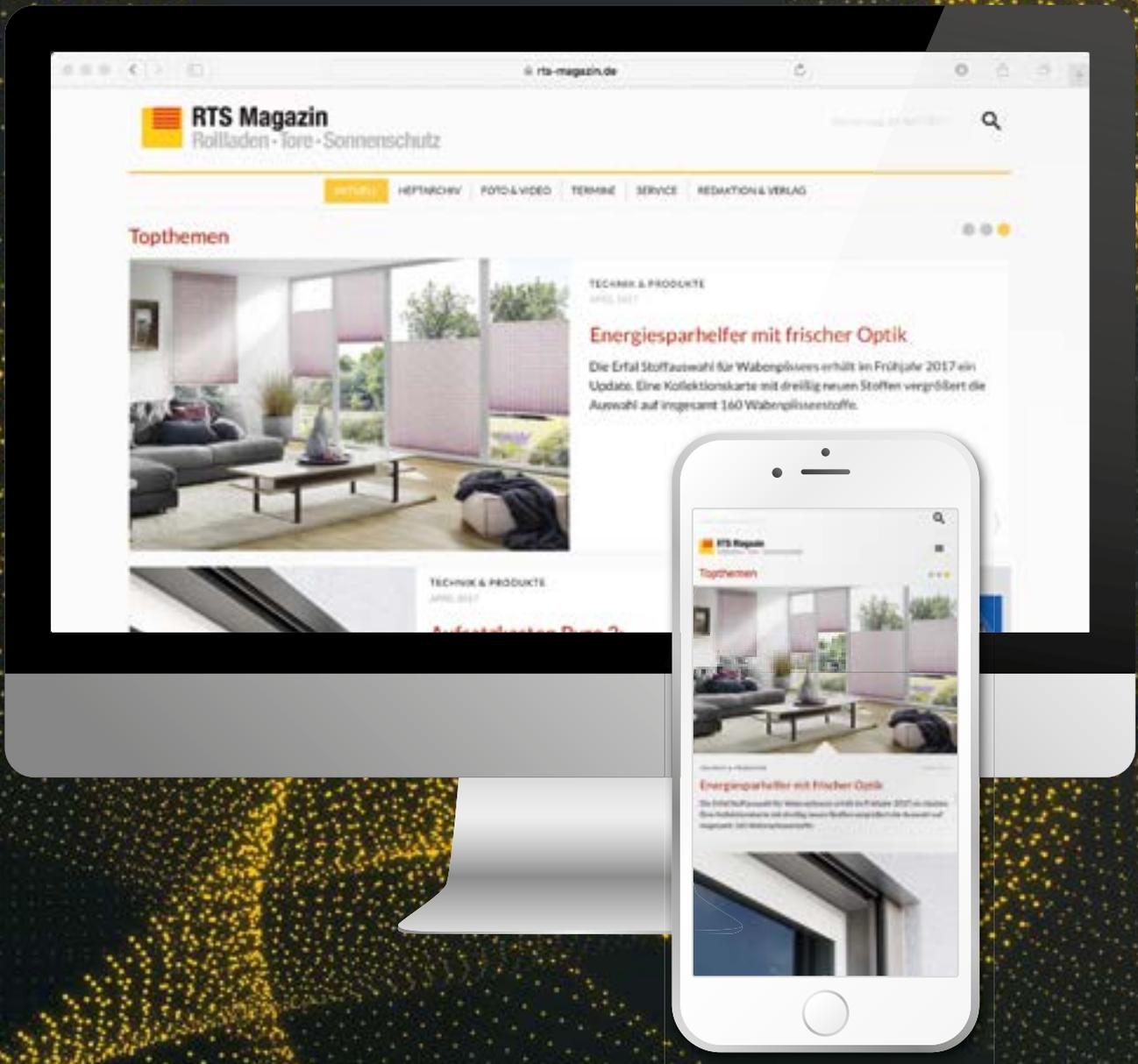
BRANCHE: Wechsel in der Geschäftsführung

OBJEKT: Wartungsfreier Blend- und Sichtschutz

TECHNIK: Neues Klebverfahren für Markisen

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



Hauptsache individuell

Ohne Frage ist die Individualisierung auch im Bereich Rollläden, Tore und Sonnenschutz ein Trend. Sicherlich werden bislang nicht unbedingt häufig Raffstoren im Einhorn-Look oder in den Farben des favorisierten Fußball-Vereins nachgefragt, aber: Wer weiß? Und das ein oder andere stimmungsmachende Markisentuch zur WM sollte doch zumindest bei Gastronomen durchaus schon drin sein. Auch, wenn bei der individuellen Gestaltung bestimmt noch viel Luft nach oben ist, möchten die Kunden zumindest das Gefühl haben, etwas ganz Besonderes zu kaufen. Der Wunsch danach wird vielleicht aktuell noch durch die Gewissheit gestillt, dass beispielsweise das gerade erworbene Terrassendach oder das Tüchdessin auf keinen Fall irgendein Nachbar ebenfalls sein Eigen nennt.



In anderen Bereichen ist man da schon weiter. Vielleicht bin ich etwas spießig, aber mich persönlich begeistern die ganzen Möglichkeiten nicht unbedingt. Ich sehe mir nämlich gerne etwas genau an, bevor ich es kaufe und das ist natürlich nicht unbedingt möglich, wenn etwas für mich individuell angefertigt werden soll. Gescheitert bin ich schon mehrmals. Soll heißen: Ich war am Ende enttäuscht. Und das Schlimme ist ja, dass es meistens kein Zurück gibt! So habe ich beispielsweise ein einziges Mal in meinem Leben ein Auto online konfiguriert. Auch nach einer ausführlichen Fachberatung war ich erstaunt, was man eigentlich alles vergessen kann. Niemals hätte ich vorher für möglich gehalten, dass jedes noch so kleine Knöpfchen separat ausgewählt werden muss. Oder dass Komfort-Sitz nicht gleich Komfort-Sitz ist. Auch dann nicht, wenn es sich um den gleichen Hersteller sowie um das gleiche Automodell handelt. Zudem

habe ich gelernt, dass es Interieur in grau, grau und grau gibt – die aber alle in natura unterschiedlich aussehen. Mein persönliches Fazit? Ich kaufe nur noch Autos, die fix und fertig vor mir stehen. Dabei nehme ich gerne in Kauf, dass jeder Zweite genau die gleiche Ausstattung hat wie ich.

Nicht weniger nervenaufreibend ist der Wunsch meiner Kinder nach Individualisierung. Haben Sie schon mal Turnschuhe personalisiert? Selbst trotz einer klaren Zielvorgabe der zu verwendenden Farbfamilie dauert das mindestens drei Tage. Es gibt nämlich einfach zu viel Auswahl und separat zu gestaltende Schuhkomponenten, von denen ich bislang noch nie was gehört habe. Mit dem Wissen was eine Sohle, ein Spann und ein Schnürsenkel ist kommt man da nicht weit – man muss sich da schon etwas reinarbeiten. Wenn man das dann endlich geschafft hat, darf natürlich abschließend der Klassiker nicht fehlen: Ist das Wunschmodell fertiggestellt, wird leider das Speichern vergessen und der ganze Wahnsinn geht von vorne los. Es dauert danach nur sechs bis acht nicht endend wollende Wochen, bis man seine Traumschuhe endlich kriegt – die zur Krönung dann nicht passen. Man kann sich nämlich auch nicht darauf verlassen, dass bei ein und demselben Modell die Größe einheitlich ist. Wenigstens hatten wir Glück und sie waren zu groß, so dass noch Hoffnung aufs Reinwachsen besteht. Umtauschen geht ja schließlich nicht, die Schuhe waren ja personalisiert. Ich bin also fürs Erste mit dem Thema Individualisierung durch, werde aber selbstverständlich beobachten, wohin hier die Reise geht. Davor verstecken nützt ja schließlich doch nichts!

Beste Grüße
Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de



Lewens
MARKISEN



Noch mehr Gestaltungsvielfalt mit Trentino:

NEU **Trentino Mini:** eckiges Design für kleine Freisitze und Balkone im modernen Stil

NEU **Trentino Rund** mit rundem Ausfallprofil: klassisch-traditionell, für große Flächen

Trentino Eckig: gradlinig und modern, für große Flächen, optional mit Vario Volant

Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gern!



Seite 18



Seite 20

■ Editorial

Hauptsache individuell3

■ Titelstory

Alles aus einer Hand6

■ Branche

Wechsel in der Geschäftsführung8

Trends in der Sonnenschutztechnik10

Neues Engagement für Architekten und Fassadenplaner11

Neue Herausforderung12

Mit André Wißing in die Zukunft12

Neuer Vertriebsleiter für Elektrokanal12

Britischen Dienstleister übernommen13

Vertretung mit Verkaufsgebietsleiter14

Produktmanagement gestärkt14

Neuer Vorsitzender15

Filmischer Support sorgt für richtigen Antrieb15

Schwere Türen werden bis zum Einbauort geliefert16

Neuer Name16

Das Handwerk sucht Germany's Power People17

■ Objekte

„Wohnen an der Polizei“, Coesfeld:
Wartungsfreier Blend- und Sichtschutz
an großzügiger Glasfassade18

Elbphilharmonie, Hamburg:
Ästhetik und Sicherheit in Harmonie20

■ Technik

Schnellauftore auf die Bedürfnisse
des Handels zugeschnitten22

Was hat die DSGVO mit Smart Home zu tun?23

Neue Sensorik offeriert Schutzfunktion24

Vereinfachte Wartung am Tor25

Neues Klebeverfahren für Markisen26

Immer genug Frischluft dank CO₂-Überwachung26

- **Produkte**
 - Aktuelle Produktneuheiten 28-43

- **Markt**
 - Perspektive Outdoor living 44
 - Designpreis-Regen 45
 - Sonnenschutzmarkt in Österreich wächst weiter 46
 - Ausgezeichnetes Design 48
 - Diskutieren ausdrücklich erwünscht! 48
 - Zentrale Attribute überzeugten Expertenjury 49
 - Fachportal als Service für Architekten und Planer 50
 - Die digitalen Möglichkeiten nutzen 50
 - Neuer Internetauftritt 51
 - Sonnenschutz aus Österreich:
Diese Markisen segeln nicht davon 52
 - Garagentore liefern wieder Wachstumsbeiträge 53

- **Messen und Veranstaltungen** 54
- **Inserenten- und Unternehmensverzeichnis** 64
- **Rückblick**..... 66
- **Impressum** 66



Seite 62



Alukon

Zum Titel

Alukon liefert als Komplettanbieter im Bereich Raffstoren neben Kästen, Führungsschienen und Blenden nun auch die Raffstorelamellen aus eigener Produktion und Entwicklung.



HOLZKLAPPLÄDEN VON HEYDEBRECK

Why not?



Raffstoren zählen im Wohnungs- und Objektbau zu den wichtigsten Behängen am Markt. Um seine Partner in diesem Segment noch besser zu unterstützen, hat Alukon ein eigenes Raffstoresystem entwickelt, das sich vor allem durch technische Optimierungen und schnelle Lieferzeiten auszeichnet.

Alukon KG

Alles aus einer Hand

Bei der Alukon KG in Konradsreuth hat sich in den letzten Jahren einiges getan und ein weiterer wichtiger Schritt steht aktuell bevor: Ab Sommer 2018 geht Alukon mit einer eigenen Raffstoreproduktion an den Start, wodurch sich das Unternehmen zum Komplettanbieter am Markt entwickelt und neben Kästen, Führungsschienen und Blenden nun auch die Lamellen aus eigener Produktion und Entwicklung liefern wird.

„Das eigentliche Herzstück des Ganzen ist die Erweiterung unseres Unternehmenssitzes“, berichtet Alukon Geschäftsführer Klaus Braun. Über 12000 Quadratmeter mehr als zuvor stehen damit zur Verfügung, im Sommer 2019 soll alles fertig sein. „Wir sind hier absolut im Zeitplan. Seit dem Spatenstich im Oktober 2015 kann man täglich große Fortschritte sehen“, so Klaus Braun. Dass die Kunden dennoch während der umfangreichen Baumaßnahmen nicht auf die gewohnte Qualität verzichten oder verlängerte Lieferzeiten in Kauf nehmen müssen, ist der detaillierten Planung des Neubaus zu verdanken. Klaus Braun: „Hier profitieren wir unter anderem von der Unterstützung durch die Hörmann Gruppe.“

Dabei ist die Organisationsleistung mindestens genauso spektakulär wie der Bau selbst: Während des laufenden Betriebes werden sämtliche Produktionsbereiche komplett neu errichtet, so dass kein Stein auf dem anderen bleibt. Darüber hinaus mussten örtliche besondere Gegebenheiten mit einbezogen werden, wie beispielsweise das teilweise sehr bergige Grundstück. „Es beeindruckt mich noch immer, was alles mit einer motivierten Mannschaft machbar ist. Alle haben mit angepackt und an einem Strang gezogen, sämtliche nicht vermeidbaren Widrigkeiten in Kauf genommen und freuen sich nun darauf, in einem rundum modernen Arbeitsumfeld tätig zu sein“, berichtet Klaus Braun.



Neben den Kästen, Blenden und Führungsschienen können Alukon Partner ab Sommer 2018 auch die Raffstorelamellen aus eigener Produktion und Entwicklung beziehen. Die Lamellenpakete zeichnen sich dabei vor allem durch ein verbessertes Stapelverhalten und technische Optimierungen aus.

Raffstore im Fokus

Alukon kann seine Kunden zukünftig als Komplettanbieter bedienen – das Sortiment wird durch eine eigene Raffstoreproduktion komplettiert, für die mithilfe der umfangreichen Erweiterung des Firmensitzes die Weichen gestellt wurden. So stehen Architekten, Händlern und Verarbeitern ab Sommer 2018 jegliche Raffstore-Bauteile aus der Alukon-eigenen Produktion und Entwicklung zur Verfügung. „Unsere Partner können somit die Kästen, Blendensysteme, Führungsschienen und Lamellenpakete aus einer Hand beziehen und das in allen Fertigungsstufen vom einzelnen Systembauteil bis zum fertigen Element“, so Klaus Braun.

Das neue Alukon Raffstoresystem umfasst unter anderem flach- und randgebördelte Lamellen mit einer Deckbreite von 80 Millimetern, die in Vorbau- und Aufsatzkästen sowie Raffstore-Blendensysteme integriert werden können. „Neben technischen Verbesserungen in der Konstruktion, wie eine vordefinierte Faltung der Leiterkordel sowie montagefreundlichere Kopfleistenträger und Bandspulen, zeichnet sich das System vor allem durch ein optimiertes Stapelverhalten der Lamellenpakete aus“, erklärt Klaus Braun. Diese bestehen aus normal oder versetzt stapelnden Lamellen, wobei sich letztere vor allem für Einbausituationen mit begrenzten Platzverhältnissen eignen, da mehr Lamellen auch in kleineren Kästen integriert werden können. Klaus Braun: „Mit der versetzten Lamellenstapelung, einer besonders schmalen Unterschiene und einer optimierten, nach unten offenen Kopfleiste bieten wir unseren Partnern ein optimal stapelndes Raffstorepaket.“

Da bei Raffstorebehängen vor allem das Design eine wichtige Rolle spielt, sind die Lamellen in vielen Farben erhältlich und alle anderen sichtbaren Aluminiumbauteile, wie beispielsweise die Kästen und Führungsschienen, in RAL nach Wahl. Da es am Markt nicht nur auf Qualität und ein umfangreiches Produktportfolio, sondern vor allem auch auf Schnelligkeit ankommt, optimiert Alukon im Zuge der Erweiterung auch die Lieferzeiten „Vor allem hier werden wir zukünftig punkten können und Flexibilität beweisen“, ist sich Klaus Braun sicher. „Neben den technischen Merkmalen werden wir unseren Partnern auch in puncto Lieferzeiten ein sehr leistungsfähiges Lieferprogramm für Raffstoren anbieten.“

Schnellbaukasten für Raffstoren

Passend zu der neuen Raffstoreproduktion hat Alukon einen speziell für Raffstorelamellen geeigneten Kasten entwickelt, der das Angebot um Vorbau- und Aufsatzkästen



Mit dem Raff-E hat Alukon einen Schnellbaukasten für Raffstoren entwickelt, der sich vor allem durch Montagefreundlichkeit und flexible Baugrößen auszeichnet.

sowie Raffstore-Blendensysteme komplettiert. Denn vor allem bei der Beratung und der Montage ist Vorsicht geboten: Klassische Vorbaukästen oder Blendensysteme können in Hinblick auf die Montagefreundlichkeit oder notwendigen Baugrößen für Einschränkungen sorgen. „Um Beratungs- und Montagefehler sowie daraus resultierende Reklamationen nahezu zu vermeiden, haben wir die Vorteile dieser beiden Systeme genutzt, um den Raff-E, ein speziell für Raffstorelamellen ausgelegtes Kastensystem, zu entwickeln“, berichtet Klaus Braun. Der Raff-E zeichnet sich vor allem durch Aufmaß- und Montagefreundlichkeit aus.

Im Gegensatz zu klassischen Vorbaukästen ist der Raff-E speziell auf den Platzbedarf von Raffstorelamellen ausgelegt, so dass dieser mit einer Kastenhöhe von maximal 300 Millimetern praktisch alle marktüblichen Behanggrößen abdeckt. Zudem wurde besonders auf montagefreundliche

Details in der Konstruktion geachtet, um aufwendige Zwischenschritte, wie sie normalerweise bei Raffstoreblendensystemen notwendig wären, überflüssig zu machen. Somit erleichtern in die Blendkappe integrierte Positionierungshilfen zur Ausrichtung der Führungsschienen und eine werkseitige Vormontage die Arbeit auf der Baustelle und sorgen für wertvolle Zeitersparnis. „Zudem ist der Raff-E auch für Wartungsarbeiten gut zugänglich: Anstelle eines schmalen Schachts an der Kastenunterseite stehen zwei Ausführungen mit einer hinten oder vorne liegenden Revisionsklappe zur Auswahl“, erklärt Klaus Braun. Optional ist auch ein Insektenschutzrollo in den Kasten integrierbar.

Weitere Innovationen

Neben dem verbesserten Raffstoresystem aus eigener Produktion und Entwicklung und dem Schnellbaukasten Raff-E hat Alukon in diesem wichtigen Messejahr rund um die R+T und die Fensterbau Frontale weitere innovative Produkte präsentiert: „Weiterentwicklungen gab es beispielsweise auch in unserem Vorbaukasten-Programm sowie bei bereits am Markt bewährten Produktlösungen, wie dem hochgedämmten Aufsatzkasten AK-Flex oder dem textilen Sonnenschutzsystem ZipTex“, so Klaus Braun. Dabei haben alle Neu- und Weiterentwicklungen gemein, dass Alukon seiner mehrschichtigen Vertriebsstruktur treu bleibt und nach wie vor als einziger Hersteller am Markt alle Produkte seines Programms in allen Fertigungsstufen ausliefert. „Und das vom einzelnen Systembauteil bis hin zum fertigen Element“, betont der Geschäftsführer. Auf diese Weise kann Alukon auch zukünftig besonders flexibel auf die Anforderungen des Marktes und die seiner Partner reagieren.



Im Gegensatz zu klassischen Vorbaukästen ist der Raff-E von Alukon speziell auf den Platzbedarf von Raffstorelamellen ausgelegt. Zudem sorgen montagefreundliche Details, wie in die Blendkappe integrierte Positionierungshilfen zur Ausrichtung der Führungsschienen, für wertvolle Zeitersparnis bei der Montage. Auch ein Insektenschutzrollo ist optional integrierbar.

www.alukon.com

Wechsel in der Geschäftsführung

Zum 1. April 2018 hat Franz Schimpfhauser die Geschäftsführung der Sattler GmbH Deutschland übernommen. Wir sprachen mit ihm über die aktuellen Neuigkeiten aus dem Unternehmen.

RTS: Herr Schimpfhauser, wie ist aus Ihrer Sicht die Saison 2017 verlaufen?

Franz Schimpfhauser: Der gesamteuropäisch positive Aufwärtstrend hat sich in der letzten Saison erfreulicherweise fortgesetzt. Dank laufender Produktinnovationen können wir unsere Marktanteile festigen und sogar leicht ausweiten.

RTS: Sattler hat gerade eine neue Kollektion eingeführt. Erzählen Sie uns mehr davon.

Franz Schimpfhauser: Ja, zu Beginn des Jahres kam unsere neue Kollektion „The world of Sattler“ auf den Markt. Natürlich hat sich für die Entwicklung und das Produktmanagement die Frage gestellt, was nach der bahnbrechenden Innovation mit Lumera noch kommen kann – aber wir haben auch darauf eine Antwort – und die heißt: Lumera 3D – das fühlbare Markisentuch.

Nach dem großen Erfolg von Lumera war schnell klar, dass auf dieser Qualität aufgebaut



Franz Schimpfhauser stand uns in einem Interview Rede und Antwort.

werden muss. Selbstverständlich sollten alle positiven Eigenschaften unserer Markisentü-

cher beibehalten werden, was neben der Optik insbesondere die technischen Eigenschaften betrifft. So müssen weiterhin die textile Haptik sowie Optik, strahlende Farben mit trendigen und zugleich zeitlosen Designs, die Langlebigkeit, die hohe Schmutzabweisung sowie Wassersäule, der Selbstreinigungseffekt durch unsere TEXGuard-Ausrüstung und natürlich der hohe UV-Schutz nach den strengen Prüfkriterien UV 801 gegeben sein.

Mit Lumera 3D ist es gelungen die Kunden nicht nur auf visueller, sondern auch auf anderen Sinnesebenen zu berühren. Der Schwerpunkt der Entwicklung war, dass wir die Wahrnehmung für unsere Produkte erweitern wollten. So sollten nicht nur ausschließlich visuelle Reize geschaffen, son-

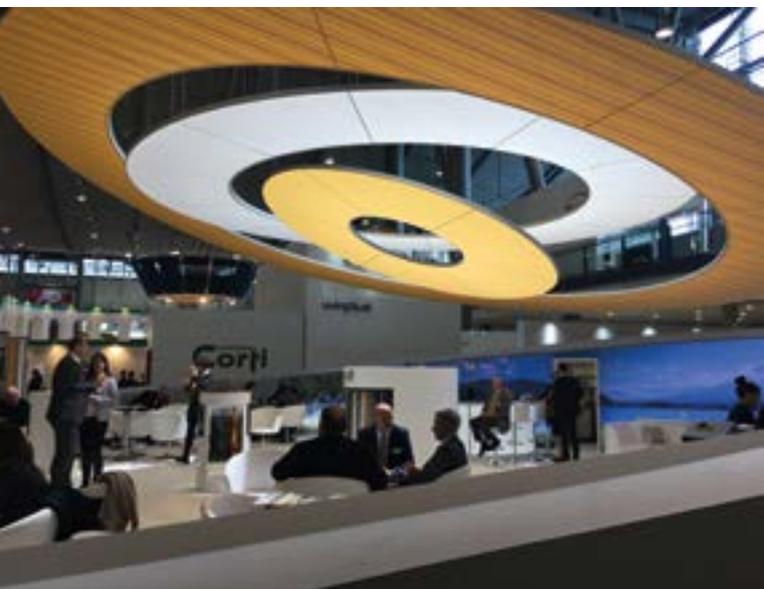
dern darüber hinaus auch erstmals haptische Komponenten miteinbezogen werden. Haptische Reize von Oberflächen können die Produkt- und Markenwahrnehmung stark beeinflussen. Visuell, also aus der Ferne wahrgenommene Reize der Formen, können mit haptischen Reizen durch Fühlen unterstützt und verstärkt werden. Dabei sitzen 10 000 Rezeptoren allein in der Hautoberfläche einer Hand und warten auf Signale. Und viele Studien beweisen, wie wichtig Berührung für das menschliche Wohlbefinden ist – über das Fühlen verstärken wir den Wohlgefühlcharakter, den eine Markise per se als Produkt schon mit sich bringt.

Mit Lumera 3D Surface schaffen wir es erstmals, echte und somit auch fühlbare Strukturen in das Tuch zu bringen. Diesen einzigartigen Effekt erreichen wir, indem wir das Clean Brilliant Acrylic Garn (CBA) nun auch in Kombination mit dem Stapelfaser Garn in die Kette einsetzen. Dass diese Kombination in der Weberei viel Know-how in der Verarbeitung voraussetzt, versteht sich von selbst.

Unsere DesignerInnen haben viel an Recherche, Ideen und Arbeit investiert, um diese haptischen Effekte mit aktuellen Farbtrends zu vereinen. Strukturen, wie wir sie in der Natur oder eben auch Architektur kennen, wie Marmor, Gold, Beton und andere, wurden einzigartig in der Farbgebung mit den technischen Möglichkeiten kombiniert.

RTS: Aber eine Entwicklung zugunsten des Designs geht oft auch zu Lasten der Funktion, oder?

Franz Schimpfhauser: Nein, das ist hier in keiner Weise der Fall. Die technischen Eigenschaften von Lumera 3D Surface müssen sich keinesfalls verstecken: So können wir ohne Beschichtung mit Werten in Bezug auf die Wassersäule von mehr als 500 Millimetern aufwarten. Die Zugfestigkeit ist sowohl



Die Weltleitmesse war für das Unternehmen ein voller Erfolg.

bei Kette und Schuss nahezu gleich. Und auch Aspekte wie Schneide- und Fügetechniken für die Konfektion wurden in der Entwicklung berücksichtigt.

RTS: Es gibt Stimmen, die sagen, dass Acryl gegenüber Polyester einen deutlichen Nachteil in der Gewebefestigkeit aufweist. Stimmt das oder wie kommt es zu diesen Aussagen?

Franz Schimpfhauser: Dass Polyester zu Beginn des Lebenszyklus hier höherer Festigkeiten in Kette und Schuss aufweist ist grundsätzlich richtig. Aber – Polyester verliert bereits nach kurzer Zeit in der Regel zwischen 30 und 60 Prozent der Festigkeitswerte, wohingegen Acryl als Outdoor Faser nur Festigkeitsverluste von wenigen Prozent-Punkten aufzeigt. Das liegt daran, dass Acryl auch ohne chemische UV-Stabilisatoren höchst resistent gegen Umwelteinflüsse und UV-Strahlung ist, wohingegen Polyester mittels eines zusätzlichen UV-Stabilisators erst für den Verwendungszweck im Freien fit gemacht werden muss. Dass ein chemischer Zusatz nicht so gut sein kann wie ein Produkt, das von sich aus für den Außeneinsatz geeignet ist, versteht sich eigentlich von selbst.

Darüber hinaus sorgt die Spinnfärbung unserer Garne dafür, dass unser Acryl bis in den Kern durchgefärbt ist und daher über viele Jahre farbstabil bleibt, im Gegensatz zu den meisten Polyester-Geweben, bei denen die Farbe wie eine Haut nur außen am Garn haftet und daher auch schneller ausbleicht.

RTS: Aber nicht nur im Sortiment hat sich was getan, sondern ja vor allem auch beim Kollektionstool. Hier gibt es ja etwas ganz Besonderes?

Franz Schimpfhauser: Wir haben wirklich sehr viel Zeit in die Entwicklung des Kollektionstools verwendet, weil wir auch aufgrund unserer Gespräche, die wir am Markt geführt haben, einen prall gefüllten Rucksack an Aufgabenstellungen hatten, die uns am Anfang wie die Büchse der Pandora erschienen.

Eine Aufgabenstellung schien unmöglich erfüllbar zu sein, ohne eine andere zu vernachlässigen. Wie sollte das Tool kompakt, übersichtlich, allumfassend und selbstsprechend sein?

Wir haben ein Tool geschaffen, das die gesamte „World of Sattler“ klar strukturiert in Themengebieten abbildet, übersichtlich und harmonisch Qualitäten miteinander verbindet und doch die Unterscheidung der einzelnen auf einen Blick erkennen lässt. Zudem ist es einfach in der Handhabung. Mit dem „World of Sattler Flexbook“ haben wir einen Ordner kreiert, der so noch nie dagewesen ist!

Und dabei ist es mehr als nur ein Verkaufstool – es ist eine Reise durch die Welt der Sattler Stoffe, die den Konsumenten einlädt, in Stimmungen zu verweilen, sich inspirieren zu lassen und natürlich seine ganz persönliche Markisenstimmung für sich selbst zu finden. Und das auf ganz strukturierterem Wege: Von Unis, über monochrome Design-Stories bis hin zu Surface/Landscape und Urban Design – die Qualitäten sind in eigenen Farben gehalten, so dass Unterschiede schon über die Karte für den einzelnen klar und einfach erkennbar sind.



Das Tool bildet klar strukturiert die Themengebiete ab, verbindet übersichtlich und harmonisch Qualitäten miteinander und lässt doch die Unterscheidung der einzelnen auf einen Blick erkennen.



Mit dem neuen Gewebe werden die Kunden nicht nur auf visueller, sondern auch auf anderen Sinnesebenen berührt.

Früher ein wenig sträflich vernachlässigt, haben wir den Solids jetzt endlich mehr Raum gegeben. Wie bei Sattler gewohnt, haben wir nun auch hier Karten gestaltet, auf denen die Solids mit Durchsichtsfenstern gegen das Licht betrachtet werden können. Immer 12 Muster auf einer Seite oder 9 bei den Lumera Solids ermöglichen hier einen Vergleich unter Echtlitbedingungen, erleichtern die Kaufentscheidung maßgeblich und verkürzen somit den Verkaufsprozess. Auch beim Kartenformat für Streifendessins beschreiten wir neue Wege: Ein neues kompaktes Format – bei gleichbleibender Stoffgröße – schafft in Summe ein übersichtlicheres und kompakteres Ver-

kaufsmittel. Stimmungen inspirieren dazu, in eine Vielfalt von Farben einzutauchen. Die technischen Features werden in einfachen Piktogrammen dargestellt und auf der Rückseite der Karte gibt es jedes Dessin in Echtdarstellung aus dem Blickwinkel des „Markisenbesitzers“, wenn er sich unter der Markise befindet. Das ist wirklich einzigartig!

RTS: Sowohl die Kollektion als auch Lumera 3D haben Sie auf der R+T präsentiert. Waren Sie zufrieden mit Ihrer Teilnahme?

Franz Schimpfhauser: Mehr als zufrieden. Natürlich haben die meisten unserer Kunden die Kollektion schon in Händen gehalten und im Vorfeld in internen Workshops daran mitgewirkt, es ist aber immer etwas anderes in diesem internationalen Umfeld das Werk noch einmal zu präsentieren. Wir waren hervorragend besucht und dank der außergewöhnlichen Inszenierung der Stoffe auch ein beliebtes Fotoziel.

RTS: Nach vielen Jahren im Vertrieb in Süddeutschland sind Sie nun auch Geschäftsführer der Vertriebsorganisation in Deutschland?

Franz Schimpfhauser: Nachdem ich ja schon viele Jahre den gesamten Süddeutschen Raum betreut habe, freue ich mich über die Möglichkeit, meine Erfahrungen auch überregional einbringen zu können. Dies ist eine neue Herausforderung auf schon bekanntem Terrain.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

www.world-of-sattler.com

Trends in der Sonnenschutztechnik

Dank guter Qualität, hohem Innovationsgrad und Kundenorientierung hat sich Eurosun seit seiner Gründung im Jahr 1992 zu einem der führenden Hersteller von Sonnenschutztechnik in Europa entwickelt. Das Produktionsunternehmen mit über 150 Mitarbeitern wächst stetig – und das in Deggendorf, wo Vertrieb, Service und Technik angesiedelt sind, sowie in Kostelec, wo die Produktion ansässig ist. Wir sprachen mit dem Geschäftsführer Martin Schäfer, der uns Einblicke in das Unternehmen gab.

RTS: Was sind die Anforderungen an moderne Sonnenschutzsysteme?

Martin Schäfer: Der technische Sonnenschutz diente in der Vergangenheit zumeist nur als monostrukturelles Bauelement, das entweder eine Schutzfunktion oder eine Designfunktion innehatte. In der heutigen Architektur stellt der moderne Sonnenschutz ein synergetisches Element am Baukörper dar, welches sowohl dem Schutz- als auch dem Designanspruch gerecht werden muss.

RTS: Wie hat sich in den letzten Jahren das Nutzerverhalten geändert?

Martin Schäfer: Das Nutzerverhalten geht 1:1 einher mit den oben genannten Anforderungen. Nicht nur Themen wie Smart Home oder Automatisierung gewinnen immer mehr an Bedeutung. Vielmehr gelangen heutzutage im klassischen Wohnungsbau die unterschiedlichen Elemente am Baukörper – also Rollläden, Raffstore und textiler Sonnenschutz – meist in Kombination zum Einsatz. Sie alle müssen vom Anwender einfach, sicher und nachhaltig genutzt werden können.

RTS: Welche Unterschiede gibt es zwischen privater und gewerblicher Nutzung?

Martin Schäfer: Beim gewerblichen Einsatz von Sonnenschutzsystemen haben wir es



Martin Schäfer: „Neben der Energieeffizienz hat das Thema Gebäudesicherheit im privaten Wohnungsbau eine primäre Bedeutung.“

oftmals mit einem Grundsystem zu tun, welches sehr individuell auf die Bedürfnisse des Bauprojektes ausgerichtet ist – eingebunden zumeist in eine übergeordnete Gebäudeleittechnik als Steuerung. Der private Nutzer benötigt einen „Mikrokosmos“ an diversen Systemen, die komplett auf den jeweiligen Einsatzbereich des Einzelgebäudes abgestimmt sind.

RTS: Welche Optimierungen gibt es für die gestiegene Anzahl an Computerarbeitsplätzen?

Martin Schäfer: So wie die Leistungsfähigkeit der Computer- und Medientechnik in den letzten 20 Jahren gestiegen ist, so sind auch die Leistungsfähigkeit und Effizienz der entsprechenden auf die Bedürfnisse abgestimmten Sonnenschutzprodukte gewachsen. Normen und Richtlinien zum Thema Bildschirmarbeitsplätze waren noch Anfang der 80er Jahre weitgehend unbekannt. Heute sind das Grundlagen, die für die gesamte Sonnenschutzbranche alltäglich geworden sind. Für jeden Bedarf besteht ein entsprechender Lösungsansatz oder, falls nicht, kann dieser entwickelt werden.

RTS: Welche Trends sind in Hinblick auf die Gebäudesicherheit zu beobachten?

Martin Schäfer: Neben der Energieeffizienz hat das Thema Gebäudesicherheit im privaten Wohnungsbau eine primäre Bedeutung. Jedes Sonnenschutzelement, das zum Einsatz kommt, hilft, den Schutz der Privatsphäre und der Gebäudesicherheit zu verbessern. Insbesondere in Kombination mit intelligenten Steuerungselementen wie beispielsweise Smart-Home-Systemen lassen sich die motorisierten Eurosun Sonnenschutzprodukte höchst effektiv kombinieren. Somit können sie aktiv zur optimierten Gebäudesicherheit beitragen.

RTS: Wie wird man den höheren Anforderungen an Energieeffizienz gerecht?

Martin Schäfer: Eurosun Systeme gelangen bei der Fassadendämmung wirkungsvoll zum Einsatz: zum Beispiel Rollläden, Außenraffstores oder spezielle Premium-Aufsatzkasten-Systeme für Passivhäuser und KfW-Effizienzhäuser. Sie helfen, Energie zu sparen, die Klimatisierungskosten niedrig zu halten und somit den Ausstoß von schädlichem Treibhausgas zu reduzieren. Mit Rolllädenanlagen von Eurosun lässt sich der Verlust von Heizwärme über die Glasflächen von Fenstern und Türen deutlich reduzieren. Eine Nachrüstung ist auch insbesondere für Altbauten empfehlenswert: Durch eine Ausstattung mit Eurosun Rollläden lassen sich Energieverluste und Heizkosten um 25 bis 40 Prozent verringern. Da Eurosun Vorbaurolläden vor oder in die Fensteröffnung montiert werden, entstehen keine Hohlräume oberhalb des Fensters. Somit kann weniger Heizwärme entweichen – die Voraussetzung für niedrigere Heizkosten.

RTS: Wo sehen Sie die unternehmerischen Stärken von Eurosun?

Martin Schäfer: Durch die stete Kommunikation mit unseren Kunden, Partnern und der Zu-

lieferindustrie für Motor und Steuerung sowie durch die Arbeit in den entsprechenden Fachverbänden hat Eurosun immer ein Ohr am Markt. Unsere hohe Schlagkraft liegt in der zeitnahen Reaktion auf neue Bedürfnisse und deren rasche Umsetzung im Markt. Auf diese Weise kann Eurosun seine Unternehmensstärke voll ausspielen und sich von vielen Marktbegleitern absetzen.

So wurde zum Beispiel der Wunsch nach einem solarbetriebenen Raffstore an uns herangetragen. Eurosun konnte hier in Verbindung mit unserem hochflexiblen Industriepartner Elero innerhalb kürzester Zeit einen entsprechenden Motor einschließlich Steuerungselementen und Solarpaneel anbieten. Dieses Produkt war so erfolgreich, dass wir es anschließend in unser Standard-Warensortiment aufgenommen haben.

RTS: Welche ästhetischen Anforderungen bestehen an moderne Sonnenschutzsysteme?

Martin Schäfer: Ästhetik lebt von Wandel, Zeitgeist und Lebensgefühl. Hier ist es wichtig, ein gesundes Gleichgewicht zu finden zwischen persönlichen Wünschen und Emotionen einerseits und den physikalischen und energetischen Anforderungen durch bestehende Richtlinien und Normen andererseits. Das eine geht ohne das andere nicht – daher sind hier die Beweglichkeit und Kreativität eines modernen Unternehmens wie Eurosun gefordert. Unsere Flexibilität und Reaktionsgeschwindigkeit zeichnen uns aus und heben uns von den übergroßen Marktbegleitern ab. „Schnell frisst langsam“ und „flexibel schlägt statisch“ – genau hier kann Eurosun all seine Stärken zum Nutzen der Fachbetriebe und Partner vorteilhaft in die Waagschale werfen.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

www.eurosun.cz

Neues Engagement für Architekten und Fassadenplaner

Warema ist neuer Partner im „Next Facade and Design Studio“ von Wicona. Der multifunktionale Showroom in Frankfurt am Main bietet Architekten, Fassadenplanern, Metallbauern und Studenten einen Überblick über die neuesten Innovationen aller Unternehmen, die Partner im Studio sind. Neben der Möglichkeit, sich eng mit seinen Zielgruppen zu vernetzen, nutzt Warema das Studio, um seine neueste Sonnenschutzlösung für Hochhausfassaden zu präsentieren.

Das Next Studio wurde von Wicona, der Marke für maßgeschneiderte Fassadenlösungen, und verschiedenen Partnern im Juni 2017 eröffnet. Seit Mai 2018 beteiligt sich Warema als exklusiver Partner für Sonnenschutzlösungen an dem einzigartigen Branchenprojekt. Dadurch wird das Angebotsspektrum von Next um einen wichtigen Aspekt erweitert: Sonnenschutz und damit verbundene Themen wie Energieeffizienz und Sicherheit. Auf über 750 Quadratmetern Ausstellungsfläche können Besucher moderne und technisch anspruchsvolle Fenster- und Fassadenlösungen kennenlernen. Gleichzeitig dienen die Räumlichkeiten als zentral gelegener Ort für Fachdialoge, Expertentage und Architekten-Trainings.

„Wir sehen Next als intelligentes Serviceangebot für alle,



Der multifunktionale Showroom in Frankfurt am Main bietet einen Überblick über die neuesten Innovationen aller Unternehmen, die Partner im Studio sind.

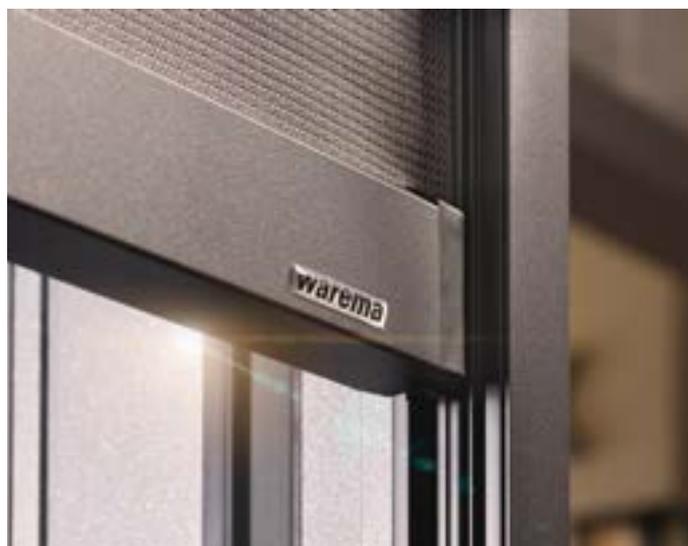
die professionell Fassadenlösungen planen und konstruieren“, sagt Oliver Pfänder, Leiter Objektberatung bei Warema. „Es ist die ideale Plattform, um sich umfassend zu informieren. Im Fokus stehen die ausführliche Beratung und das persönliche Erleben der vorgestellten Produkte.“

Neueste Sicherheitstechnologien

Als europäischer Marktführer für technische Sonnenschutzprodukte verfügt Warema über ein breites Sortiment an innen- und außenliegendem Sonnenschutz sowie smarten Steuerungen. Alle Produkte werden individuell angefertigt und auch Sonderlösungen gehören zum

Gleichzeitig schaffen die Fenster-Markisen eine angenehme Raumatmosphäre. Sie sind in zahlreichen verschiedenen Farben erhältlich, so dass sie einen großen Spielraum bei der Fassadengestaltung bieten.

„Durch unsere Beteiligung im Next Studio wollen wir Architekten und Fassadenplaner mit zusätzlichen Leistungen unterstützen. Wir bieten unter anderem Schulungen und Fachvorträge zu Sonnenschutz, Normen und Richtlinien im Studio an. Dabei haben wir die unmittelbare Zukunft im Blick, denn in Frankfurt werden in den nächsten Jahren zahlreiche neue



Die Fenster-Markisen mit Zip-Technologie sind mit nicht brennbarem zertifiziertem Gewebe ausgestattet, wodurch sich im Falle eines Brandes wenig Rauch entwickelt und keine toxischen Gase entstehen.

Alltag des innovativen Unternehmens aus Marktheidenfeld. Das Warema Exponat im Next Studio zeigt eine textile Sonnenschutzlösung für Hochhausfassaden, die sowohl im Außen- als auch im Innenbereich angebracht werden kann. Sie kombiniert die neuesten Sicherheitstechnologien und erfüllt die Anforderungen gemäß Hochhausrichtlinie bei gleichzeitig hoher Windstabilität. Die Fenster-Markisen mit Zip-Technologie sind mit dem nicht brennbar zertifizierten Warema SecuTex-Gewebe A2 ausgestattet, wodurch sich im Falle eines Brandes wenig Rauch entwickelt und keine toxischen Gase entstehen.

Hochhäuser gebaut. Durch eine intensive Zusammenarbeit von Fassadenplanern und Herstellern können diese Bauprojekte einzigartig in ihrer Art werden“, sagt Oliver Pfänder.

Das Next Studio ist dienstags, mittwochs und donnerstags von 12 bis 18 Uhr geöffnet. Wird eine Fachberatung gewünscht, können Interessierte auf der Website www.next-studio.de die Kontaktdaten der führenden Sparten-Experten zur individuellen Terminvereinbarung finden.



Das Exponat des Unternehmens zeigt eine textile Sonnenschutzlösung für Hochhausfassaden, die sowohl im Außen- als auch im Innenbereich angebracht werden kann.

www.warema.de

Neue Herausforderung

Nach 22 Jahren erfolgreicher Tätigkeit beim Marktführer im Antriebsbereich hat Gordon Zapf am 16. April 2018 von Somfy zur Hella Gruppe gewechselt, wo er zukünftig als Vertriebsleiter für Automation und Steuerung tätig sein wird. Gordon Zapf gilt als versierter Branchenkenner und Netzwerker, und kann auf langjährige Erfahrungen im R+S Fachhandelsbereich und Key-Account Management OEM zurückblicken.

„Auch wenn so ein Wechsel nicht leicht fällt, bieten die Entwicklungspotenziale von Hella auf dem deutschen Markt eine sehr interessante neue Tätigkeit

für mich, um den Fachhandelsbereich zusammen erfolgreich und konsequent weiter auszubauen“, erklärt Gordon Zapf. „Die konsequente Fachhandelsausrichtung von Hella auf dem deutschen Markt freut mich persönlich sehr, so kann ich in meinem gewohnten Terrain tätig sein.“ Organisatorisch zugeordnet in der Hella Gruppe ist Gordon Zapf dem Standort Duisburg.

„Mit der Personalie Gordon Zapf hat das österreichische Unternehmen aus Abfaltersbach sein deutsches Expertenteam der Hella-Köpfe weiter ausgebaut, um noch leistungsfähiger zu werden“, erklärt Marketingleiterin der Hella Gruppe, Eva Krepstekies, die seit dem 14. März 2018 den Bereich Marketing, Kommunikation und Verbandsarbeit verantwortet. „Mit der jetzigen Personalstruktur sind wir sehr gut aufgestellt, um eine optimale Fachhandelsstruktur in Deutschland aufzubauen und damit den speziellen Anforderungen des Marktes nachzukommen“, ergänzt Christian Schaller, Sprecher der Holding Geschäftsführung von Hella.



Seit April ist Gordon Zapf für das österreichische Unternehmen tätig.

ger zu werden“, erklärt Marketingleiterin der Hella Gruppe, Eva Krepstekies, die seit dem 14. März 2018 den Bereich Marketing, Kommunikation und Verbandsarbeit verantwortet. „Mit der jetzigen Personalstruktur sind wir sehr gut aufgestellt, um eine optimale Fachhandelsstruktur in Deutschland aufzubauen und damit den speziellen Anforderungen des Marktes nachzukommen“, ergänzt Christian Schaller, Sprecher der Holding Geschäftsführung von Hella.

www.hella.info

Mit André Wißing in die Zukunft



Bevor Geschäftsführer Dieter Fuchs zum Jahresende bei der Becker-Antriebe GmbH in den Ruhestand geht, wurde jetzt bereits sein Nachfolger für die technische Leitung des Unternehmens verpflichtet. Mit der Einstellung des neuen Technischen Leiters André Wißing wurden im Unternehmen bereits jetzt die „Zeichen auf Zukunft“ gestellt.

André Wißing ist der neue technische Leiter des Unternehmens.

Der studierte Elektrotechniker, der bei Siemens eine Ausbildung zum Industrieelektroniker absolvierte, hat bereits Führungsqualitäten bewiesen und weiß als Ingenieur, worauf es bei der Entwicklung und Einführung neuer Produkte ankommt. Diese Erfahrung will André Wißing jetzt nutzen und gemeinsam mit Becker weiter erfolgreich Zukunft gestalten. „Unsere intelligenten Lösungen im Bereich Smart Home machen schon heute vielen Men-

schen das Leben einfacher und komfortabler. Diese vorausschauend weiterentwickeln, wird ein besonderer Schwerpunkt sein“, so André Wißing. „Aber auch das Internet of Things und unser Kerngeschäft, der Antrieb und die Steuerung von Rollläden, Sonnenschutz und Toren, werden wir mit Blick auf die Zukunft ausrichten und weiter ausbauen.“

www.becker-antriebe.de

Neuer Vertriebsleiter für Elektrokanal

Seit März leitet Manfred Graupner (50) bei Somfy die Vertriebskanäle Elektro- und Beschlagsgroßhandel mit insgesamt sechs Außendienstmitarbeitern. Der gelernte Elektrotechniker verfügt über eine langjährige fundierte Branchenerfahrung, so bekleidete er bei Devi diverse leitende Vertriebsfunktionen und war als Geschäftsführer für die österreichische Niederlassung zuständig.

Eine zentrale Herausforderung seiner neuen Tätigkeit sieht Manfred Graupner in der aktiven Weiterentwicklung der bestehenden Großhandelskooperationen: „Wir wollen unsere intelligenten Mehrwert-Produkte noch gezielter platzieren, die entsprechende Kommunikation ausbauen und das gemeinsame Marketingpotenzial bestmöglich ausschöpfen.“ Insbesondere die reich-

weitenstarke Somfy TV-Werbung bietet diesbezüglich attraktive Möglichkeiten.

www.somfy.de

Manfred Graupner leitet die Vertriebskanäle Elektro- und Beschlagsgroßhandel.



Somfy

Britischen Dienstleister übernommen

Die niederrheinische Novoferm GmbH baut ihre Position auf dem britischen Markt weiter aus. Der Systemanbieter von Türen, Toren, Zargen und Antrieben hat jetzt das wachsende Dienstleistungsunternehmen Bolton Gate Services (BGS) übernommen.

BGS ist spezialisiert auf Wartung, Reparatur und Serviceleistungen auf dem Feld der Industrietore und Verladesysteme und wird unter der Leitung von Je-

Für Novoferm ist die Akquisition ein wichtiger Schritt für den kontinuierlichen Ausbau der europaweiten Aktivitäten der Novoferm Gruppe. BGS ist in den vergangenen Jahren durch sein kundenorientiertes Leistungsangebot stetig gewachsen und hat sich auf dem britischen Markt als schneller und qualifizierter Dienstleister positioniert.

Durch die Integration von BGS in die Gruppe kann Novoferm sowohl die Bestandskun-



Novoferm

Die Directors von Bolton Gate Services Glen Humphrey (l.) und Ian North (2. v. l.) bei Unterzeichnung der Anteils-Scheine mit Jeremy Baker (Managing Director von Novoferm UK Ltd., stehend) und Thomas Hage (CFO der Novoferm Gruppe, r.).

remy Baker, dem Managing Director von Novoferm UK Ltd., in die bestehende Organisation von Novoferm UK Ltd. integriert. Das nordenglische Unternehmen bietet industriellen und gewerblichen Kunden einen 24-Stunden-Reparatur-Notfall-Service und hat sich seit seiner Gründung 1998 eine starke Position auf dem britischen Markt erarbeitet. Im Jahr 2016 erzielte BGS mit 120 Mitarbeitern an 15 Standorten einen Umsatz von rund 10 Millionen Britische Pfund (11,41 Mio. Euro).

den von BGS wie die britische Novoferm-Kundschaft noch besser mit allen Dienstleistungen rund um Wartung und Reparatur von Industrietoren und Verladesystemen versorgen. Insbesondere der Rund-um-die-Uhr-Service von BGS gewinnt in Zeiten eng getakteter und aufeinander abgestimmter Prozesse weiter an Bedeutung. Damit hat Novoferm beste Voraussetzungen für das weitere Wachstum in Großbritannien geschaffen.

www.novoferm.de

#SCHUTZ

Die Hochschiebesicherung SecuBlock ist bereits millionenfach im Einsatz. Mit dem starren Wellenverbinder SecuFix – optimiert für die Achtkantwelle SW 60 – wird das Programm ergänzt. Sicherheit und Komfort „Made in Germany“!

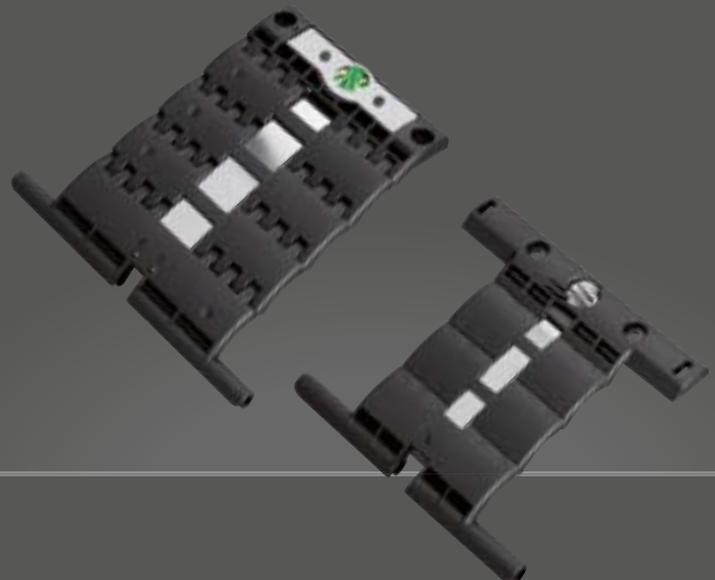
- ▶ Einfache Montage durch Drehverschluss
- ▶ Unterschiedliche Längen verfügbar

SecuBlock

- ▶ Echte Sicherung gegen Hochschieben
- ▶ Stabile Variante: SecuBlock XL

SecuFix

- ▶ Speziell entwickelt für Antriebe, die auf Drehmoment abschalten
- ▶ Einzigartiger, patentierter Drehverschluss



SELVE

Technik, die bewegt

www.selve.de

Vertretung mit Verkaufsgebietsleiter

Friedrich Ginhör ist der neue Verkaufsgebietsleiter von TS Aluminium in Österreich. Er vertritt das Systemprogramm zum Bau von Wintergärten und Terrassendächern. Friedrich Ginhör ist kein Unbekannter in der Branche und seit Jahren mit dem österreichischen Markt verbunden. Seit über zwei Jahren ist TS Aluminium inzwischen in Österreich mit einer eigenen Vertretung präsent.

Die Kunden in Österreich werden direkt von der TS-Niederlassung in Burgstädt (Region Chemnitz) beliefert. Vertriebsleiter Europa Roland Drechsel sieht den Ausbau des Vertriebsnetzes als folgerichtige Konsequenz aufgrund steigenden Zu-

spruchs: „Wir haben seit Jahren gute Kontakte nach Österreich und einen stabilen Kundstamm. Mit diesem Schritt wollen wir die Servicequalität für unsere Bestandskunden erhöhen und unsere Präsenz in Österreich weiter ausbauen.“

Als besonders interessant für den österreichischen Markt sieht Roland Drechsel die Tatsache an, dass bei TS Aluminium prinzipiell alle Produkte vorkonfektioniert zur Direktmontage an der Baustelle oder aber als Stangenware bezogen werden können.

Die Entscheidung für eine eigene Vertretung versteht man bei TS Aluminium auch als Konsequenz aus den Erfahrungen



Friedrich Ginhör ist der neue Verkaufsgebietsleiter des Unternehmens in Österreich.

den vergangenen Jahren viel experimentiert und auch mit externen Vertriebspartnern zusammengearbeitet. Letztendlich hat die Erfahrung aber gezeigt, dass das Qualitätsniveau, für das TS Aluminium in Deutschland steht, auch in Österreich nur mit einer eigenen Vertretung und eigenen Vertriebsmitarbeitern realisiert werden kann.“

TS Aluminium mit Stammsitz im ostfriesischen Großefehn ist bereits in Italien, Polen und der Ukraine mit eigenen Niederlassungen vertreten. In weiteren Ländern bestehen feste Kooperationen.

der letzten Jahre, wie Roland Drechsel betont: „Wir haben in

www.ts-alu.at

Produktmanagement gestärkt

Der Umzug in die neue Produktionsstätte gibt Lakal als Spezialist für Rollladen- und Tor-technik, Sonnen- und Insektenschutz die Möglichkeiten, schneller und flexibler in der Produktion auf neue Anforderungen im Markt zu reagieren. Um diese Möglichkeiten auch voll ausschöpfen zu können, hat das Unternehmen jetzt das Produktmanagement weiter gestärkt.

Michael Colling verantwortet als Produktmanager wei-

terhin den Bereich Tore. Unter seiner Projektleitung ist unter anderem bereits die integrierte Lichtschiene in der Führungsschiene von Toren entwickelt worden. Bilix 30 wurde auf der R+T in Stuttgart vorgestellt und die Nachfrage im Markt zeigt, dass die Lösung auf ganzer Linie überzeugt. Ronny Kreutzer zeichnet ab sofort als Produktmanager für den Bereich Rollladen bei Lakal verantwortlich. Hier stehen nach den erfolgreichen Erweiterungen und Neuerun-



Verstärken das Produktmanagement (v. l.): Thierry Wendling, Michael Colling und Ronny Kreutzer.

gen beim Lakal IsoTop weitere Entwicklungen an. Lakal hat für den Verlauf des Jahres noch mindestens ein neues Produkt in diesem Segment angekündigt. Speziell für den französischen Markt ist Thierry Wendling als Produktmanager aktiv.

Alle drei Produktmanager haben engen Kontakt zu Vertrieb und Service von Lakal und können damit Rückmeldungen aus dem Markt schnell in die Produktion und die weitere Entwicklung der Produkte einfließen lassen. „In Zukunft

kommt den Produktmanagern eine große Bedeutung zu“, ist sich Alexander Koch, Leiter Vertrieb bei Lakal sicher. „Die Entwicklungszyklen werden auch im Rollladen- und Torbereich immer kürzer werden und die Kunden erwarten schnelle Reaktionszeiten auf ihre Anforderungen. Mit der Stärkung des Produktmanagements gehen wir konsequent den Weg der Kundenorientierung weiter.“

www.lakal.de

C.D. HÜCKING · Sicht- u. Sonnenschutz
Inh. Karl Friedrich Lueth

Innen- u. Außenjalousien · Außenraffstore · Z-Lamelle · Vertikal-Jalousien
Holzjalousien · Maß- u. Serienrollos · Markisen · Rollladen-Fenster
Gardinen u. Winkeleisen · Serienstanzartikel

Englandstraße 12 · D-53875 Hemer
Tel.: 0 23 72 / 1 21 10 · Fax: 0 23 72 / 34 86
www.huecking.com · info@huecking.com

Neuer Vorsitzender

Die Mitglieder des SMI Standard Motor Interface e.V. haben auf ihrer Jahresversammlung André Wißing von Becker Antriebe GmbH zum neuen Vorsitzenden gewählt. Er folgt auf Dieter Fuchs, der seit 2007 den Vorsitz inne hatte und den stetigen Aufbau der SMI-Organisation erfolgreich führte. Inzwischen sind bereits 29 Firmen im Verein als Mitglieder eingeschrieben. Die Organisation spezifiziert das einheitliche

Standard Motor Interface für intelligente Fenster-, Rollladen- und Sonnenschutzantriebe. Aktuell sind bereits 72 Produkte mit der SMI-Schnittstelle ausgerüstet und zertifiziert. Der neu besetzte Vorstand mit André Wißing als Vorsitzendem, Harald Müller als Schriftführer und Malte Stahnke als Schatzmeister führt den Verein in die Zukunft.

www.standard-motor-interface.com



Der Vorstand (v. l.): Harald Müller, André Wißing und Malte Stahnke.

Filmischer Support sorgt für richtigen Antrieb

Mit Video-Tutorials unterstützt jetzt Antriebsspezialist Selve seine Fachpartner und Kunden. In sieben professionellen Erklärvideos, die auf der Homepage des Herstellers eingebunden sind, werden praktisch und Schritt für Schritt einfache nachvollziehbare Installation sowie Einstellungen verschiedener Produkte erläutert. So kann sich der Fachkunde alles direkt auf der Baustelle per Tablet oder Smartphone demonstrieren lassen.

Für die Umsetzung wurde das Selve-Schulungszentrum in Lüdenscheid für einen Tag zum Filmstudio: Mit einem Profi-Videofilmer wurden sieben neue Produktvideos zu verschiedenen Commeo-Themen gedreht. Fundiert werden da von Guido Schildbach aus dem Unternehmens-Marketing alle Abläufe richtig ins Bild gerückt. Die bidirektionale Funkreihe wurde ebenfalls thematisiert. Ihre Einstellung, ihre vielfältigsten Funktionen und die Möglichkeit, eine bestehende Anlage jederzeit erweitern und verändern zu können, werden in den Tutorials thematisiert.

Dabei thematisieren die Videos vor allem solche Anwendungen, zu denen häufiger Nachfragen bei der telefonischen Service-Hotline eingingen. „Unsere Videos bieten jetzt

eine genaue Anleitung. Das macht sie zu einer unmittelbaren, äußerst nützlichen Hilfestellung“, hebt Guido Schildbach hervor. „Uns war wichtig, nah an den Fachkunden zu sein, ihnen eine schnell abrufbare, besonders flexible Unterstützung zu bieten – und zugleich orts- und zeitunabhängig eine große Zielgruppe zu erreichen.“ Die meisten Kunden verfügen über mobile Endgeräte, haben Smartphone oder Tablet auch vor Ort. Darauf können sie jetzt vor oder bei der Commeo-Installation praktisch die Videos anschauen.

In nur wenigen Minuten und kleinen Schritten zeigen die Erklärvideos, wie zum Beispiel Endlagen bei bidirektionalen Funkantrieben eingestellt werden oder wie simpel sich meh-



Guido Schildbach zeigt in sieben verschiedenen Videos, wie simpel sich Motoren installieren oder auch in verschiedene Kanäle einlernen lassen.

re Commeo-SEL-Plus-RC-Motoren von einem Handsender auf unterschiedliche Sender oder Kanäle aufteilen lassen.

Das Feedback auf die Tutorials sei äußerst positiv. „Von unseren Kunden werden die Erklärungen sehr gelobt“, so Guido Schildbach. Zu sehen sind die Videos seit dem Relaunch der Selve-Webseite Ende Februar. Seither wurden die Filme im Menüpunkt „Service“ bereits etliche Male angeklickt. Aus der Praxis für die Praxis ist die Devise. Selve hat übrigens noch weitere Themen für Tutorials auf der Agenda: Es ist geplant, den filmischen Support sukzessive zu ergänzen.



Probate Hilfestellung bei der Einstellung mehrerer Antriebe mit Guido Schildbach.

www.selve.de

Schwere Türen werden bis zum Einbauort geliefert

Der Umgang mit schweren Lasten gehört nicht zum Kerngeschäft von Montage-Teams. Das ist eine Aufgabe für entsprechend erfahrene Speditionsteams, für die der Umgang mit schweren Lasten zum Kerngeschäft gehört. Hersteller Teckentrup bietet nun einen „Türen-Vertrage-Service“, der die Monteure entlasten soll.

Wer dieses Angebot wählt, bekommt die Türen auf der Baustelle direkt bis an den Einbauort geliefert. Damit können Montagebetriebe ihre Mitarbeiter von der mühsamen Transport- und Vertragsarbeit auf der Baustelle entlasten. Dadurch können sich die Monteure auf ihre Arbeit konzentrieren – den Türen-Einbau. So steigt die Effizienz im Bauprozess. Das Angebot gilt bundesweit.

In der Regel sind Montagetrupps nicht nur für den Einbau von Türen zuständig, sondern auch für die Logistik auf der Baustelle. Sie müssen die teilweise recht schweren Bauelemente vom Abstellort auf der Baustelle an ihren Einbauort vertragen. Das ist nicht nur mühselig, die Profis sind für diese Aufgabe auch überqualifiziert. Hier setzt der neue Service des Türenspezialisten Teckentrup aus Verl an, der in enger



Sicher, schnell und effizient ist der Vertrags-Service für Türen. Der Transport erfolgt in Kooperation mit einem spezialisierten Speditionsunternehmen.

Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern entwickelt wurde: Mit einem Partner, dem Unternehmen H. E. Herbst GmbH & Co. für Umzug und Logistik, können Teckentrup-Kunden nun exklusiv einen Vertrags-Service buchen.

Das Fachpersonal transportiert und verträgt die Türen dann

vom Abstellort auf der Baustelle bis an ihren Einbauort. Thomas Lammel, Key-Account-Manager, der das Projekt bei Teckentrup initiiert und von Beginn an begleitet hat, erklärt: „Mit diesem Service versetzen wir unsere Kunden in die Lage, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Das schafft freie Zeitressourcen

für weitere neue Projekte.“ Der Vertriebsleiter Kundenservice Alexander Bauer ergänzt: „Die zusätzlichen Kosten rentieren sich schnell, da sich die Handwerker die Zeit für den Transport sparen und wesentlich schneller montieren können.“

Der Ablauf ist bewusst einfach gehalten. Mit einer E-Mail an tuerenservice@teckentrup.biz lässt sich der Service direkt bei der Türen-Bestellung mitbuchen, der Besteller erhält dann vom Partner-Unternehmen H. E. Herbst eine baustellenspezifische Checkliste. Anschließend wird nur noch der genaue Termin vereinbart – und die Türen erreichen wie gewünscht ihren Montageort.

Michael Kohlmann, Bauleiter bei der Jens Dunkel Glas- und Bauelemente GmbH aus Biederitz, hat den Service bereits genutzt und will dabei bleiben: „Mir hat die Idee sofort gefallen: Wenn meine Leute nicht mehr mit den schweren Türen über die Baustelle müssen, können sie sich auf das konzentrieren, wofür sie ausgebildet sind, was sie gut können und gern machen. Das ist äußerst effizient und steigert auch noch die Arbeitsfreude.“

www.teckentrup.biz

Neuer Name

Die Mayle & Fellermeier GmbH ist seit über 50 Jahren als zuverlässiger Markisenproduzent, Tuchkonfektionär und Sonnenschutz-Allrounder bei vielen Fachhandelskunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz bekannt.

Der Inhaber des Unternehmens, Florian Aulinger, gründete 2011 gemeinsam mit Peter Lang im österreichischen Villedach die Shadesign Ges.m.bH & Co.KG, deren weltweit patentiertes ShadeOne Twister-Segel seitdem im Sonnenschutz-

markt für Aufsehen sorgt. Die Produktion sowie Administration und Vertrieb der Shadesign Ges.m.bH & Co.KG fanden von Beginn an in den Räumen der Mayle & Fellermeier GmbH in Deutschland statt.

Zu Beginn des Jahres konnte Frank Reisenauer als CSO und stellvertretender Geschäftsführer mit dem Ziel gewonnen werden, beide Unternehmen stärker international auszurichten. Um auch künftig das starke Wachstum der Marke Shadesign zu ermöglichen, wurden die vorhan-



denen Kompetenzen und Ressourcen nun gebündelt.

Daher firmiert die ehemalige Mayle & Fellermeier GmbH seit 01.04.2018 als Shadesign GmbH und führt das gesamte operative Geschäft vom Standort Bruckmühl aus.

„M&F“ bleibt als Marke der Shadesign-Group für den Produktbereich Markisen bestehen. Denn auch mit neuem Namen setzt die Shadesign GmbH weiterhin auf die drei Produktgruppen Markisen- und Segelbau, Tuchkonfektion und das ShadeOne Twister-Segel. Die Shadesign GmbH sieht sich damit gut gerüstet für eine erfolgreiche Zukunft.

www.shadesign.at

Das Handwerk sucht Germany's Power People

Das Deutsche Handwerksblatt sucht wieder gemeinsam mit seinen Partnern, der Signal Iduna Gruppe und der IKK Classic, attraktive Handwerkerinnen und Handwerker, die sich und ihren Beruf vor der Kamera präsentieren möchten. Jeder, der mitmachen will, kann sein Profil auf germanyspowerpeople.de hochladen. Die Online-Abstimmung ist bereits in vollem Gange und läuft noch bis zum 30. August 2018, der Bewerbungsschluss ist am 23. August 2018.

fen ins Rampenlicht gerückt. Je zwölf weibliche und männliche Teilnehmer werden zum Kalenderstar fürs nächste Jahr. Von ihnen schickt eine Jury jeweils sechs in das Rennen um die begehrten Titel Miss und Mister Handwerk. Im Dezember stellen das Deutsche Handwerksblatt, die Signal Iduna Gruppe und die IKK Classic die Kandidaten vor. Bevor es auf der Internationalen Handwerksmesse in München ernst wird, können Fans, Freunde und Familie wieder per Online-Abstimmung



Meiss Werbe fotografie

Ramona Brehm und David Kunkel wurden zu Miss und Mister Handwerk 2018 gekürt.

Danach lädt die Jury je 18 Kandidatinnen und Kandidaten zum großen Fotoshooting für den Handwerkskalender „Germany's Power People 2019“ ein. Vom 13. bis 16. September 2018 werden die Teilnehmer in Düsseldorf von einem professionellen Fotogra-

ihre Favoriten unterstützen. Die endgültige Entscheidung fällt dann im März 2019 in München.

www.germanyspowerpeople.de

**IHRE
ERFAHRUNG** TRIFFT AUF
UNSERE PRODUKTE



ROLLLÄDEN | SONNENSCHUTZ | ROLLTORE |
FENSTER | TÜREN | FASSADEN | SERVICE

Das Zip-Screen-System für ein optimales Raumklima

heroal VS Z

Das bewährte Sonnenschutzsystem heroal VS Z besticht durch große Flexibilität und enorme Windstabilität. Solide Materialien und intelligente Technik sorgen dabei für eine lange Lebensdauer und verschiedene Gewebearten helfen, die Klimatisierungskosten zu senken. Dank Breiten von bis zu 5 Metern und einer Auswahl an aktuellen Farben und Oberflächen kann das Zip-Screen-System vielseitig verwendet und auch bei großflächigen Beschattungen eingesetzt werden. Genießen Sie mit dem heroal VS Z an heißen Tagen ein angenehmes Raumklima, ohne dass wertvolles Tageslicht verloren geht.

Weitere Informationen erhalten Sie auf www.heroal.com

**heroal – Johann Henkenjohann
GmbH & Co. KG**
Österwieher Str. 80
33415 Verl (Germany)
Tel +49 5246 507-0
Fax +49 5246 507-222





Auch optisch ein Hingucker: Die Raffstores unterstützen die positiven Eigenschaften einer großen Glasfassade.

„Wohnen an der Polizei“, Coesfeld:

Wartungsfreier Blend- und Sichtschutz an großzügiger Glasfassade

Ein attraktives Energie- und Wohnkonzept war die Basis für das Projekt „Wohnen an der Polizei“ in Coesfeld. Das Ergebnis sind drei Komforthäuser mit je fünf Mietwohnungen, die unter anderem mit lichtdurchfluteten Räumen und einem individuell gestaltbaren Raumklima begeistern. Beim Sonnenschutz entschieden sich die Planer für ein Raffstoresystem, das in den einzelnen Zimmern für hohen Wohnkomfort sorgt. Bei der Planung und Montage des Systems wurde auf die Erfahrung und das Know-how von Lameko zurückgegriffen.

Unweit des Polizeigebäudes in Coesfeld sind Ende 2017 auf 1767 Quadratmetern drei neue Häuser mit jeweils fünf Mietwohnungen entstanden. Jede von ihnen ist mit Balkon, Loggia oder Terrasse ausgestattet. Das mittelständische Generalbauunternehmen Eco.Plan aus Coesfeld setzte in Zusammenarbeit mit dem Architektenbüro Peter Bastian Architekten BDA aus Münster auf ein effizientes Gesamtkonzept, das komfortables Wohnen garantiert. Kontrollierte Be- und Entlüftungssysteme sowie dreifach verglaste Fensterscheiben sind nur einige Beispiele dafür. Zu den Vorzügen der Wohnungen gehören aber auch die luxuriösen Warema Raffstore-Anlagen von Lameko.

Sonnenschutz nach Maß

Ein freier Blick nach draußen und viel Helligkeit kennzeichnen die Wohnungen. Damit die Bewohner diese Vorteile kompromisslos nutzen können, bot Lameko eine passende und effiziente Lösung: Der regional ansässige Sonnenschutzspezialist montierte 18 Raffstore-Anlagen Typ E 80 A6 S von Warema. Mit den Maßen 4 x 2,65 und 4 x 2,83 Metern unterstützen diese die positiven Aspekte der großzügigen Glasfassade. Mit nur einem Klick erhalten die Bewohner völlige Privatsphäre. Ausgestattet mit einem verdeckt eingebauten, wartungsfreien 230-V-Elektro-Mittelmotor gelingt das Hoch- und

Tieffahren der Raffstores unkompliziert durch die Betätigung eines Schalters. Dieser ist mit Richtungspfeilen versehen, deren Antippen ein leichtes Wenden der Lamellen auslöst. Nahezu jeder beliebige Winkel ist einstellbar, um die ideale Lichteinstrahlung und persönliche Wohlfühlatmosphäre zu erzielen. Wird die obere oder untere Endposition erreicht, schaltet der Antrieb durch eingebaute, einstellbare Endschalter ab.

Das Warema-Produkt sorgt allerdings nicht nur für einen starken Lichteinfall bei gleichzeitig einstellbarem Blend- und Sichtschutz, sondern zudem auch für Hitzeschutz. Denn trotz regelmäßiger Belüftung können sich Räume durch Sonnen-

MESSENEUHEIT! KOMMT BALD ...

KUBISCHES GLASDACH



UMSATZ DURCH

INNOVATION



Terrazza Pure

Das kubische Glas-Terrassendach

- Perfekt für Nordeuropa: lichtdurchflutete Terrasse kombiniert mit modernem Design
- Neue rechtwinkelige Konstruktion
- Edle Dekorprofile
- Beispielloses Lichtkonzept mit Farb-LED

weinor

Terrazza Pure

Das kubische Glas-Terrassendach

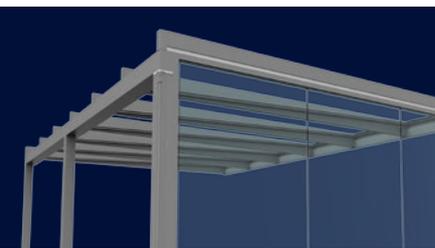
Terrazza Pure ist die perfekte Wetterschutz-Lösung, um in den sonnenärmeren und niederschlagsreicheren Regionen Nord- und Mitteleuropas möglichst viel Licht auf die Terrasse zu bringen – und das in einem eleganten kubischen Design.



1

Kubisches Glasdach ▶ klarer Wettbewerbsvorteil

Terrazza Pure ist eines der qualitativ besten kubischen Terrassendächer im Markt, mit geraden Dachträgern und fixierten, gestützten Glasaufnahmen für ein integriertes Glasgefälle.



2

Keine Schrägen ▶ Einfache Montage

Durch gerade Konstruktion und Wegfall der Schräge sparen Sie Zeit und Geld beim Einbau. Unterbauelemente und Beschattung sind einfach unter Dachträger und Dachrinne montierbar.



3

Neues Beleuchtungskonzept ▶ vielfältige Gestaltungsvarianten

Pfosten und Dachträger können mit hochwertigen Farb-LED-Bändern ausgerüstet werden.



4

Neue Dekorleisten ▶ individuelles Design

Pfosten und Dachträger lassen sich jetzt mit 5 unterschiedlichen Dekorleisten aus eloxiertem Aluminium gestalten.



5

Integrierte Elektronik ▶ schnelle Kabelverlegung

Das neue innovative Verkabelungskonzept bietet Platz für die Elektronik und vorgerüstete Kabelwege für alle notwendigen elektrischen Zuleitungen.

Jetzt weinor Fachpartner werden!

 +49 (0) 221 59 709-555

 order@weinor.de

 weinor.de



Beim Projekt „Wohnen an der Polizei“ wurden 18 Raffstore-Anlagen montiert.



Jedes Appartement ist mit Balkon, Loggia oder Terrasse ausgestattet.

einstrahlung in kürzester Zeit aufheizen. Die außen angebrachten Raffstoren E 80 A6 S stoppen deshalb durch Verschattung 60 bis 80 Prozent der Sonnenstrahlen bereits vor der Scheibe. Der Abstand zwischen Fenster und Schutzanlage lässt die Luft im Zwischenraum zirkulieren, so dass ein Hitzestau ausbleibt. Zudem speichert das geschlossene System in der Nacht die tagsüber aufgenommene Wärme effizient. Ohne energetischen Aufwand durch Heiz- und Lüftungsanlagen wird so ein angenehmes

Raumklima nach individuellen Vorstellungen erreicht. Doch nicht nur aufgrund der innerräumlichen und ästhetischen Vorteile wurden die Neubauten mit den modernen Raffstoren ausgestattet. Als professioneller Planer für Sicht- und Sonnenschutzsysteme wählte das Unternehmen aus Coesfeld die Anlagen auch hinsichtlich der Wartungsfreiheit aus: Denn die beim Projekt „Wohnen an der Polizei“ eingebauten Lamellen bestehen aus korrosionsbeständig einbrennlackiertem Aluminium. Zusätzlich sind Unterschieben,

Führungsschienen und Abstandshalter eloxiert. Diese Eigenschaften machen das Produkt robust, langlebig und witterungsfest. Im Windkanal getestet, sind sie außerdem im eingefahrenen Zustand für eine Windlast von $1,1 \text{ kN/m}^2$ ausgelegt. So sorgen die Raffstoren von Lameko für ein angenehmes, unkompliziertes Wohnenerlebnis in Coesfeld und verbessern bei richtiger Verwendung zusätzlich die Energiebilanz.

www.lameko.de



Mit Hilfe eines 230-V-Elektro-Mittelmotors gelingt das Hoch- und Tieffahren der Raffstoren unkompliziert durch die Betätigung eines Schalters. Nahezu jeder beliebige Winkel ist dabei einstellbar, um die ideale Lichteinstrahlung zu erhalten.

Elbphilharmonie, Hamburg:

Ästhetik und Sicherheit in Harmonie

Die das Hamburger Stadtbild prägende Silhouette oder der gigantische Konzertsaal sind zumeist die ersten Intentionen beim Stichwort „Elbphilharmonie“. Gastronomie und luxuriöse Wohnungen mit exklusiver Innenausstattung gehören ebenso zu Hamburgs neuem Wahrzeichen wie eine ausgefeilte interne Erschließung, die insbesondere auch den Aspekt der Sicherheit in Form von Brand- und Rauchschutz berücksichtigt.



Die Portalverkleidung lässt nur erahnen, dass hier ein Bauelement eingesetzt ist. Technisch ist es mit der Rolltreppe gekoppelt – damit beispielsweise kein Gast von oben losfährt und unten vor verschlossenem Ausgang steht.

Wer auf der „Elphi“-Plaza steht und über die Elbe blickt oder im Konzertsaal der Musik lauscht, der denkt sicher nicht daran, wie viele Durchgänge er auf seinem Weg hierher unbemerkt passiert hat. Noch weniger Gedanken macht er sich darüber, wie sicher dieser Weg war. Doch darum haben sich lange im Voraus Planer gekümmert. Bei einem Konzerthaus mit einer 2100 Zuschauer fassenden Hauptbühne sind beispielsweise die Fluchtwege besonders aufwändig zu planen.

Funktionale und ästhetische Kriterien

Die Türen wurden aber nicht nur unter funktionalen, sondern auch unter ästhetischen Kriterien ausgewählt. „Brand- und Rauchschutz wurden mit dem gestalterischen Anspruch beidseitig flächenbündiger Ansicht in Einklang gebracht“, berichtet Marcus Wolf vom Türenspezialist Teckentrup, der die Bauarbeiten betreute. Die Lösung: Sonderblockzargen mit Maulweiten bis 625 Millimeter für zweiflügelige Türen, die exakt die Tiefe der Wand haben. Das hieß zugleich, in den meisten Fällen eine Zustimmung im Einzelfall zu erwirken. Marcus Wolf: „Das ist zwar aufwändig, funktionierte aber am Ende problemlos, weil unsere Türen im Standardaufbau als Brandschutztüren bewährt sind.“

Auch wenn die Türen eine einheitliche Optik aufweisen: Ihre Funktionen sind äußerst unterschiedlich. Je nach Einsatzort sind es ein- oder zweiflügelige Versionen, mal als T30-, mal als T90-Tür, mal mit und mal ohne Rauchschutz. Wo besonderer Schallschutz gefordert war, kamen Sonderbefestigungen zum Einsatz. Etwa ein Sechstel der Türen öffnet automatisch und 40 Prozent sind an das Zutrittskontrollsystem, die Einbruchmeldeanlage oder die zentrale Entrauchungsanlage angeschlossen. Um Fluchtwege und Zugänge für benachteiligte Menschen offen zu halten, müssen manche Brandschutztüren sogar automatisch öffnen. „Das ist eine un-



Die Ausfahrt aus dem privaten Teil der Tiefgarage ist mit einem Tor mit eleganter Streckmetallfüllung ausgestattet.

FLEXBOOK



Brandschutz-Schiebetor im Hoteleingang des „Westin“: Wird es nicht gebraucht, ist es nicht zu sehen.

gewöhnliche Anforderung. An solchen Lösungen zeigt sich, warum wir unsere ‚Door solutions‘ nennen“, meint Marcus Wolf mit einem Augenzwinkern. Insgesamt gibt es bei einheitlicher Optik mehr als 15 verschiedene Zargenausführungen.

Intensive Zusammenarbeit gefordert

Ein- und Ausfahrt für die Bewohner, Ein- und Ausfahrt des Parkhauses, Ein- und Ausgang zur Rolltreppe (TUBE): Es gibt auch

eine Reihe von Durchgängen, die mit Toren zu verschließen sind. Auch hier spielt häufig der Brandschutz eine Rolle – und wie bei den Türen auch die Ästhetik. Um den anspruchsvollen architektonischen Vorgaben zu entsprechen, sind viele Tore mit Portalverkleidungen sowie angepassten Sturzblenden montiert und haben spezielle Oberflächen erhalten.

Im Hotel-Foyer kommt ein Brandschutzschiebetor zum Einsatz, das im Regelfall offen steht und somit nicht sichtbar ist. Seine Besonderheit ist die Schlupftür, die bei geschlossenem Tor noch den Personendurchgang erlaubt.

Bei einem so umfassenden Projekt wie der Elbphilharmonie wird die Zusammenarbeit von Hersteller, Bauleitung und Handwerkern ganz besonders intensiv gefordert. Die langjährige Erfahrung des Baukonzerns Hochtief ergänzte sich hier bestens mit der Serviceorientierung und Flexibilität auf Seiten Teckentrups: „Die Zusammenarbeit funktionierte extrem gut, kompetent und vertrauensvoll. So konnten wir schnell auf spezifische Herausforderungen reagieren“, resümiert Nikolai Sachse, ausführender Handwerker, das Projekt. Dieses Ergebnis bestätigt auch Christina Schneider, erste Bauleiterin von Hochtief: „Durch die Unterstützung des Herstellers und die Flexibilität der Ausführenden ließen sich viele Baustellenaufgaben schnell und pragmatisch lösen, und das in einer sehr guten Ausführungsqualität.“



Die Blockzargen sind exakt auf Wandstärke gefertigt und stehen so bündig in der Wandflucht.

www.teckentrup.biz

EINZIGARTIG,
KOMPAKT UND
ALLES DRINNEN -
DAS NEUE
FLEXBOOK!

THE
WORLD OF
SATTLER

**Begleiten Sie
uns auf eine
Reise durch
unsere neue
Kollektion.**

Entdecken Sie neue Qualitäten wie das erführbare Markisentuch LUMERA 3D oder die Designlinie LUMERA LANDSCAPE MINI übersichtlich in Farbrouten, kompakt und leicht in nur einem Tool – dem nur bei uns erhältlichen FLEXBOOK.

Innovation made by Sattler!

Schnellauftore auf die Bedürfnisse des Handels zugeschnitten



Alpha Deuren (2)

Hier ist ein integriertes Lichtgitter Standard, das Hindernisse erkennt und blitzschnell das Bremsen veranlasst.



Dieses Tor verfügt über eine Sichtsektion, die sich auf Wunsch ebenfalls durch einzelne Fenster austauschen lässt.

Seine Speedroller-Tore hat der niederländische Sektionaltor-Spezialist Alpha Deuren mit einem überarbeiteten Konzept versehen. Die beiden Modelle „Prime“ und „Strong“ sollen den steigenden Ansprüchen an Schnelligkeit, Arbeitssicherheit und verbesserter Wartung bei einfacherer Montage gerecht werden. Schnell und geräuschlos hat der Hersteller sie speziell für die Bedürfnisse von Handel, Industrie und Gewerbe konzipiert. Zudem sollen sie mit modernem Design überzeugen und dank ihres Baukastenprinzips eine Vielfalt an Lösungen bieten.

Die Speedroller-Tore „Prime“ und „Strong“ sollen dank vormontierter Elemente außerordentlich montagefreundlich sein. Modular aufgebaut lässt sich das aus nur 25 Teilen bestehende Schnellauftor schnell und unkompliziert zusammenfügen.

Dieses Baukasten-System mit weniger Teilelementen macht das Angebot des Herstellers flexibler. Alpha Deuren kann eine Vielzahl an unterschiedlichen Details zu wirtschaftlichen Konditionen anbieten – und damit ein breiteres und individualisierbares Angebot für seine Partner sowie Kunden. Die Speedroller-Tore sind nicht nur für Standardöffnungen im Innenbereich geeignet. Dank der Option „Windload Optimizer“ können sie auch gemäß EN 12424 (Widerstand gegen die Windlast) auf Klasse 1, 2 und 3 hochgerüstet werden.

Die Öffnungsgeschwindigkeit beträgt zwischen 1,3 und 1,8 Meter je Sekunde, abhängig von der Größe des Tores. Für die nötige Sicherheit sorgen standardmäßig verbaut Lichtgitter, die sofort bremsen, wenn sie ein Hindernis erkennen. Um dem Lichtgitter mehr Platz zu bieten, hat der Hersteller

die Seitenführung der Tore von 110 auf 145 Millimeter vergrößert. Dies bringt den Vorteil, dass das Torblatt tiefer liegt, was zusätzlich die Windlast verbessert. Das Torblatt aus PVC besitzt eine Dicke von 0,7 Millimeter – für „Prime“ auf Wunsch auch in einer Version mit 1,2 Millimeter – und wiegt 680 Gramm je Quadratmeter. Es ist in den sieben Farben Orange, Rot, Gelb, Blau, Grau, Schwarz und Weiß erhältlich.

Zur besseren Gestaltung haben die beiden Speedroller-Tore ein neues Design erhalten. Die U-förmige Seitenführung ist mit einer Bürstendichtung ausgestattet, die modernisierten Hauben gibt es wahlweise aus Kunststoff, verzinktem Stahl oder Edelstahl. Ob der Unterbalken flexibel ist oder fest in der Führung laufen soll, kann jeder Kunde individuell entscheiden. Das „Prime“ verfügt über 600 x 600 Millimeter große Fenster, die auf Wunsch auch beim „Strong“ die standardmäßige Sichtsektion ersetzen können. Während „Prime“ eine maximale Größe von 3500 x 3500 Millimeter besitzt, liegt diese für „Strong“ bei 5000 x 5000 Millimetern. Werden die Walzen der Tore speziell verkleidet, laufen die Tore durch den größeren Walzendurchmesser nicht nur noch leiser, sie sollen auch bis zu 0,1 Meter je Sekunde schneller als die Standardvarianten sein.

Mit ihrer einfachen Montage und dem geringen Instandhaltungsaufwand sollen die Speedroller-Tore von Alpha Deuren nicht nur steigenden Ansprüchen an Schnelligkeit und Sicherheit genügen, sondern auch die moderner Gestaltung.



KMGLITE

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ▷ einfach
- ▷ günstig
- ▷ zuverlässig

Ideal für
ASR A1.7

www.kmg-lite.de

GTE Industrielektronik
Tel.: 02162-3703-0



www.alpha-deuren.nl

Was hat die DSGVO mit Smart Home zu tun?

Eigentlich sollte die EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO oder auch nach EU-Sprachgebrauch General Data Protection Regulation – GDPR – genannt) für Unternehmen aus Industrie und Handwerk ein alter Hut sein. Aber weit gefehlt, denn wir befinden uns am Ende der zweijährigen Umsetzungsfrist, die am 24. Mai 2016 in Kraft getreten ist und seit dem 25. Mai 2018 zwingend angewendet werden muss. Das gilt auch für Anwendungen im Smart Home Bereich, da auch hier sensible Kundendaten eine wesentliche Rolle spielen, bei denen der Nutzer das Recht auf Informationen hat und Anbieter offenlegen müssen, was genau sie mit den Daten machen.



„Der beste Schutz für den Nutzer kann ganz einfach erreicht werden, indem personenbezogene Kundendaten erst gar nicht eingefordert oder gar gespeichert werden“, weiß Manuel Stanglechner.

Hella (3)

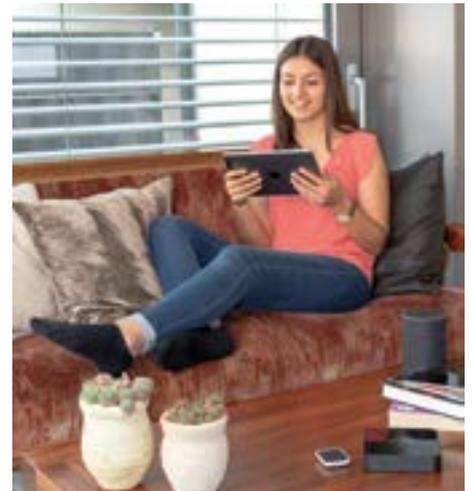
Cloud-Anbieter, Server-Farmen etc. genutzt, müssen diese ebenfalls nach den Vorgaben der EU-DSGVO arbeiten. Hier gilt der Grundsatz, dass die Besitzer der Kundendaten und Auftraggeber der Datenverarbeitung selbst gegenüber dem Nutzer haften, und nicht etwa der Cloud-Anbieter. „Als Hella haben wir bei Onyx bereits letztes Jahr umfangreiche Vorbereitungen getroffen und dafür unsere Server umgezogen, um einen Standort innerhalb der EU zu garantieren und dabei auch die Anforderungen nach Privacy by Design – Datenschutz durch Technikgestaltung respektive Privacy by Default – Datenschutz durch datenschutzfreundliche Voreinstellungen dauerhaft sicherzustellen“, so Manuel Stanglechner.

Kundendaten bleiben des Kunden Daten

Um den Datenschutz greifbarer zu machen, die User Experience zu erhöhen und vor allem den Fachpartner zu entlasten, werden bei der Installation der Onyx Box keine Kundendaten abgefragt. Weitere Daten, welche die Onyx Box im laufenden Betrieb sammelt, werden im Kundensystem anonymisiert und damit „unkenntlich“ gemacht. Erst dann werden sie an den Server übermittelt. „So muss man den Nutzer nicht ständig um sein Einverständnis bitten, wenn bei einem möglichen Zugriff des Nutzers von unterwegs seine Daten verwendet werden, denn er soll ja ungestört sein Smart Home-System genießen können“, so Manuel Stanglechner. Onyx lässt es dabei ausdrücklich zu, dass das System nur offline betrieben wird und auch zu Installationszwecken nicht mit dem Internet verbunden werden muss. Notwendige Konfigurationen oder Updates von Onyx werden in diesem Fall über eine App auf dem Handy übertragen, auch hierbei muss keine Verbindung zum Internet bestehen. Manuel Stanglechner: „Der Kunde kann also sozusagen sprichwörtlich den Stecker zum Internet ziehen, um ganz sicher zu sein, dass keine Daten sein Gebäude verlassen.“ Eine weitere Möglichkeit bietet die manuelle Kon-



Bei dem Smart Home-System kann der Kunde sprichwörtlich den Stecker ziehen, weil es auch ohne Internetzugang die volle Funktionalität bietet.



Um den Datenschutz greifbarer zu machen, die User Experience zu erhöhen und vor allem den Fachpartner zu entlasten, werden bei der Installation der Box keine Kundendaten abgefragt.

figuration der Verbindung zwischen Smartphone und Onyx Box, bei welcher Daten zwar über das Internet, nicht aber über den Hella Server geschickt werden. „Wir als Hella sehen das als sehr wichtigen Punkt für Kunden an, die überhaupt keine Daten übermittelt haben wollen und können so mit Onyx ein Smart Home-System anbieten, das eine hohe Datensicherheit für den Kunden garantiert. Ebenso wird für den Fachhandel die Möglichkeit geschaffen, ein System anzubieten, das nach der DSGVO unbedenklich und guten Gewissens zu verkaufen ist“, führt Manuel Stanglechner fort.

Die technischen Features machen es aus

Auch für die Zukunft sieht man sich bei dem Hella-Entwicklerteam in Osttirol gut gerüstet, denn für weitere Entwicklungen und Services, wie zum Beispiel die Aufzeichnung von Wetterdaten für eine zusätzliche Automation der smarten Steuerung, werden GPS-Daten für die Wetterkarte nicht personenbezogen und standortgenau erhoben, so dass auch diese Daten vollkommen anonymisiert verarbeitet werden können. „Mit der Anpassung von Onyx an die gültigen Datenschutzrichtlinien und die Beschränkung von Zugriffen auf sensible Daten nutzen wir ganz klar das Need-to-Know-Prinzip, d. h. nur Daten verwenden und Zugriff erlauben, wenn es wirklich nötig ist, um unsere Fachpartner zu entlasten und deren Kunden ein sicheres Smart Home-System nach den Vorgaben der DSGVO anbieten zu können“, so Manuel Stanglechner.

www.hella.info

Kundendaten sollen innerhalb der EU bleiben

Als einer der zentralen Punkte der DSGVO werden Unternehmen verpflichtet nachzuweisen, dass sie die Daten ihrer Kunden auch sicher speichern. Werden hier externe

Neue Sensorik offeriert Schutzfunktion



Der Sensor sorgt für automatische Verschattung und steuert Raffstore je nach Wetterlage.

Seine moderne Funkreihe Commeo hat Selve mit neuen Sensoriken ausgestattet. Das ermöglicht nun, den Sonnenschutz abhängig von der Sonneneinstrahlung zu fahren und übernimmt zugleich wichtige Schutzfunktionen der Anlage. Ob Gelenkarmmarkisen, (Zip-)Screens, Raffstore oder auch eine Kombination dieser – die textilen Behänge werden je nach Wetterlage vom Commeo Sensor WS sowie vom Commeo Sensor WSRF automatisch gesteuert.

Für jede Anforderung, für jede Einbausituation und für alle Ausbaustufen soll Commeo eine passende Lösung bieten. Daher wächst die Anzahl der Produkte stetig. Jetzt



Produktmanager Stefan Backenecker mit dem bidirektionalen Sensor für unterschiedlich einstellbare Wind-Schwellenwerte.

sind neue Sensoriken lieferbar und komplettieren die bidirektionale Funkreihe.

„Der Commeo Sensor WS wird an der Außenfassade montiert und misst die Wetterdaten“, erläutert Produktmanager Stefan Backenecker. Die Sensorik erfasst alle relevanten Wind- sowie Sonnenwerte und steuert in Abhängigkeit dieser per Funk den jeweiligen Sonnenschutz. Wird der eingestellte Helligkeits-Schwellwert überschritten, sorgt der neue Sensor vollautomatisch für Schatten auf der Terrasse oder im Haus. Zusätzlich wird die Sonnenschutzanlage vor Windschäden geschützt. Nimmt der Wind stark zu, werden Markisen oder andere textile Behänge selbsttätig eingefahren und so vor Schäden oder Zerstörung bewahrt.

Je nach Sonnenschutz können bei der Kombination unterschiedlicher Gewerke jeweils auch unterschiedliche Wind-Schwellenwerte eingestellt werden. „Das ist ein wichtiger Vorteil, da sich mit nur einer einzigen Commeo-Sensorik verschiedenste Behängtypen gemeinsam steuern lassen. So können beispielsweise sowohl für Zip-Screens als auch für Markisen individuell passende Schwellenwerte eingegeben werden“, erklärt Stefan Backenecker. Während die Markisen bereits bei geringeren Windwerten automatisch schließen, können für die robusteren Zip-Screens, die durch ihre seitliche Führung auch stärkerem Wind widerstehen, viel höhere Schwellenwerte festgelegt werden.

Erweitert wird das Selve-Programm durch den Commeo Sensor WSRF, der zusätzlich noch über zwei wichtige Schutzfunktionen verfügt. „Bei unserer Premiumvariante WSRF wird bei einsetzendem Re-

gen die Gelenkarmmarkise eingefahren, damit deren Stoff nicht nass wird“, so der Produktmanager. Zudem verfügt diese Sensorik noch über eine Frostfunktion. Dadurch wird die Markise bei eisigen Temperaturen an ihrer automatischen Ausfahrt gehindert, um sie vor einer Beschädigung zu schützen.

Für die Außen-Montage des Commeo Sensor WS / WSRF wird lediglich ein 230V-Stromanschluss benötigt, danach kann die Sensorik per Funk in jeden Commeo-Motor eingelernt werden. „Großer Pluspunkt unserer Produkte ist das komfortable Einstellen oder auch Nachstellen der jeweiligen Schwellenwerte“, sagt Stefan Backenecker. „Die Einstellung erfolgt ganz bequem und einfach per Handsender.“ Sind zum Beispiel die Sonnenwerte zu empfindlich eingestellt, können sie problemlos und ohne Aufwand auch vom Endkunden mit dem Commeo Multi Send oder dem Commeo Send WS 10 geändert werden. Beim multifunktionalen Handsender Multi Send werden die genauen Werte im Display angezeigt. Erste Projekte mit den neuen Sensoren laufen bereits: So werden in einem Gebäude bereits 20 Jalousien per Funk mit einer neuen Commeo-Sensorik gesteuert.

Bereits bewährt hat sich der speziell für Gelenkarmmarkisen konzipierte Commeo Wind Sensor, der am Ausfallprofil der Markise montiert wird. Dieses Produkt erkennt Bewegungen der Markise durch Wind und fährt sie zum Schutz vor Beschädigungen automatisch ein.

www.selve.de



Das Produkt erfasst alle relevanten Wind- sowie Sonnenwerte und fährt in Abhängigkeit daran per Funk den Sonnenschutz. Zugleich werden wichtige Schutzfunktionen der Anlage übernommen.

Vereinfachte Wartung am Tor

Mit seiner intelligenten Steuerungsreihe BDC (Becker Door Control) hat Becker-Antriebe schon einmal Maßstäbe in der Automatisierung von Industrietoren gesetzt, ermöglicht sie doch unter anderem das einfache Parametrieren von außen per Dreh-Drückrad. Jetzt legt das Unternehmen aus Hessen nach und bietet als derzeit einziger Hersteller die Möglichkeit, die Torsteuerungen dieser Generation durch eine NFC-Platine nachzurüsten. Das eröffnet Monteuren zusammen mit der ebenfalls neu entwickelten App einen entscheidenden Vorteil: Die Wartung am Tor wird durch diese softwarebasierte Lösung noch einfacher – und funktioniert selbst im stromlosen Zustand. „Uns ist es wichtig, unseren Partnern einen Service zu bieten, auf dessen Lösungen man sich verlassen kann“, unterstreicht Jens Hederer, Vertriebsleiter Torantriebstechnik bei Becker. „Deshalb haben wir uns bei unserer Entwicklung bewusst für die NFC-Technologie entschieden. Denn damit lässt sich der Funkchip selbst dann auslesen, wenn die Steuerung gerade nicht am Strom hängt.“

Clevere Funktionen per Funkchip und App

Entscheidend im Wartungsfall ist es natürlich, dem Fehler schnell auf die Schliche zu kommen. Eine wesentliche Funktion der App ist es daher, den Fehlerspeicher innerhalb von Sekunden auszulesen und dadurch eine gezielte Fehlersuche zu ermöglichen. Darüber hinaus erfährt der Monteur bei Bedarf noch mehr: So kann er sich die Steuerungsvariante, die Seriennummer und den Softwarestand anzeigen lassen und erhält genaue Informationen darüber, wie viele Zyklen und Betriebsstunden das Tor bereits absolviert hat. Damit hat der Fachmann alles zur Hand, um das Tor wieder zügig ans Laufen zu bringen.

Den Experten von Becker war das aber nicht genug. Getreu ihrer Firmenphilosophie „Gemeinsam einfacher“ haben sie sich Gedanken gemacht, wie sie ihren Partnern die Arbeit noch mehr erleichtern können. Und deshalb lassen sich Informationen über die App nicht nur auslesen, sondern zum Beispiel im Feld ‚Anmerkungen‘ auch schreiben. „So kann der Monteur beispielsweise das Ergebnis der Wartung dokumentieren oder andere wichtige Informationen hinterlegen“, stellt Jens Hederer die Vorteile der Neuentwicklung heraus. „Seinen Report kann er dann direkt aus der App heraus als PDF-Datei generieren und per E-Mail versenden.“ Die Betriebsanleitung ist natürlich ebenfalls gespeichert und somit immer verfügbar.



Die neue App schafft schnell Klarheit und bietet einen starken Service.

Schnell einsatzbereit

Zum Nachrüsten genügt es, die NFC-Platine auf die Erweiterungskarte im oberen Teil der Steuerung aufzustecken. Neue Steuerungen werden auf Wunsch direkt mit der Zusatz-Platine ausgeliefert. Das Auslesen der Informationen ist ebenfalls simpel: Einfach die App auf Smartphone oder Tablet installieren und aktivieren, das Gerät oben auf die BDC-Steuerung auflegen, ‚Steuerung scannen‘ drücken – und schon geht es los. Auf der R+T in Stuttgart konnte sich das Fachpublikum vor Kurzem erstmals von der Einfachheit und dem Nutzen der neuen Becker-Lösung



Sämtliche Modelle der intelligenten Steuerungs-generation lassen sich ganz einfach nachrüsten.



Gerade bei Industrietoren kommt es darauf an, sie im Wartungsfall schnell wieder ans Laufen zu bringen.

überzeugen. Und das aus gutem Grund, wie Torspezialist Jens Hederer betont: „Bevor wir mit unserer Entwicklung in Serie gehen, war es uns wichtig, die Meinung unserer Partner einzuholen. Das Feedback war beeindruckend und deshalb befindet sich unsere App bereits im Feinschliff.“ In Kürze soll die Anwendung dann als kostenfreier Download zur Verfügung stehen. Und schon jetzt ist sicher, dass es bei den besagten Funktionen nicht bleiben wird. „Unsere App ist ein lebendes Projekt und wir werden es mit Blick auf unsere Partner ständig weiterentwickeln. Für die nahe Zukunft ist zum Beispiel geplant, dass sich der vollständige Parametersatz per Klick auslesen lässt.“

www.becker-antriebe.de

Neues Klebeverfahren für Markisen

Eine Innovation reduziert Falten – bei Markisen. Mit der neuen UltraSeam Technologie werden bei Warema lästige Wickelfalten und Druckmuster im Markisentuch minimiert. Das spezielle Klebeverfahren ermöglicht ein deutlich verbessertes Aufrollverhalten dank einer gleichmäßigen Stoffhöhe auch im Naht- und Saumbereich.

Das innovative UltraSeam Klebeverfahren verändert die Zukunft der Markise. Bisher haben Markisenhersteller die einzelnen Tuchbahnen mit einer Überlappnaht verbunden. Dabei werden die Stoffe übereinander gelegt und entweder per Doppelpsteppstich aneinander genäht oder mit Klebeband zusammengefügt. Durch die Doppelung des Stoffes an den Nahtstellen wickelt die Markise in diesem Bereich höher, so dass Spannungsunterschiede im Tuch entstehen können. Häufige Folge sind Wickel- oder Stauchfalten, überdehnte oder hängende Seitenkanten sowie unschöne Waben- oder Fischgrätenmuster im Stoff.

Gestoßen, nicht gedoppelt

Ganz anders verhält es sich mit der UltraSeam Technologie, die Warema ab sofort bei Terrea Gelenkarm- und Kassetten-Markisen anwendet. Im Gegensatz zu derzeit üblichen Näh- und Klebeverfahren werden die Stoffbahnen hier nicht gedoppelt, sondern aneinander gestoßen. Um ein durchgängiges Markisendessin zu erzielen, beschneidet Warema zunächst die Stoffkanten. Anschließend werden sie auf der Unterseite



Im Gegensatz zu üblichen Näh- und Klebeverfahren werden die Stoffbahnen nicht gedoppelt, sondern aneinander gestoßen.

durch ein einseitiges Klebeband mit Verstärkungsgewebe fixiert. Durch dieses Vorgehen reduziert sich der Wickeldurchmesser



Bisher wurden die einzelnen Tuchbahnen in der Regel mit einer Überlappnaht verbunden.



Das Tuch übernimmt zwischen den Nähten Spannung, was Faltenwurf und Musterbildung merklich verringert.

im Naht- und Saumbereich deutlich. Dadurch übernimmt auch das Tuch zwischen den Nähten Spannung, was Faltenwurf und Musterbildung merklich verringert.

„Neben dem verbesserten Wickelverhalten punktet UltraSeam auch durch die Optik“, so Claudia Kraus, Produktmanagerin Markisen bei Warema. „Anstelle von weißem Nähfaden verwenden wir ein Klebeband, das insbesondere bei Sonnenschein kaum sichtbar ist und somit für ein einheitliches Erscheinungsbild der Markise sorgt. Die zahlreichen Vorteile durch das neue UltraSeam Verfahren stehen unseren Kunden ab sofort bei allen Warema Terrea Gelenkarm- und Kassetten-Markisen zur Verfügung.“

www.warema.de

Immer genug Frischluft dank CO₂-Überwachung

Frische Luft tut allen gut, denn unser Körper benötigt Sauerstoff, um richtig zu funktionieren. Frischluft heißt nichts anderes als eine gute Luftqualität mit geringem CO₂-Anteil. Die Luftqualität wird in ppm gemessen. „ppm“ bedeutet „parts per million“, also Volumenteile pro Million Volumenteile – sprich, wie viel Prozent CO₂ sich anteilig in der Luft befindet. Die Norm DIN 1946 legt den für die Raumbelüftung empfohlenen Maximalwert auf 1500 ppm fest.

Zum Vergleich: Frischluft von draußen hat meist einen Wert zwischen 350 ppm und 500 ppm. Eine Wohnung hat im

Durchschnitt zwischen 500 ppm und 1000 ppm, 800 ppm gilt hier noch als gutes Maß. Schlechte Luft ist gleichzusetzen mit verbrauchter Luft. Bei einem Wert von über 1000 ppm sollte gelüftet werden. Übersteigt der Wert die 2000 ppm-Grenze, muss gelüftet werden, da dies bereits bedenklich für den Körper ist.

Das Raumklima in den eigenen vier Wänden oder im Büro kann starken Einfluss auf die körperliche Gesundheit, Produktivität und das allgemeine Wohlbefinden nehmen. CO₂ breitet sich besonders in kleinen Räumen sehr schnell aus und übersteigt die

empfohlene Grenze von 800 ppm bis 1000 ppm. Aber auch Schlafzimmer und Aufenthaltsräume sind häufig betroffen, da eher unregelmäßig oder viel zu kurz gelüftet wird.

Wahrscheinlich ist nun der erste Gedanke: Dann wird eben gelüftet, dann ist wieder genug Frischluft im Raum. Die CO₂-Konzentration sinkt zwar durch das Lüften und beeinträchtigt nicht mehr unmittelbar das eigene Wohlbefinden. Die Schwierigkeit hierbei ist, den exakten CO₂-Level festzustellen, denn genau diesen will man ja wissen! Und genau hier setzt die intelligente Gebäudetechnik mit CO₂-Sensoren an.



Das Raumklima kann starken Einfluss auf die körperliche Gesundheit, Produktivität und das allgemeine Wohlbefinden nehmen.

Wissen, wenn zu viel CO₂ im Raum ist

Mit der richtigen Gebäudetechnik wird die CO₂-Konzentration in Räumen eigenständig überwacht. Das ist nicht nur sehr komfortabel, sondern gleichzeitig auch energieeffizient dank der automatischen Belüftungsfunktion. Elsner Elektronik bietet hierzu verschiedene CO₂-Sensoren als Einzelgeräte oder Kombigeräte an, sowie für verschiedene Systeme.

Eine Variante für den Einsatz in jedem Gebäude ist die kompakte Lüftungssteuerung AQS/TH-PF, die kein Bus-System benötigt. Das Kombigerät mit Sensorik und



Der Raumcontroller ist eine von mehreren Möglichkeiten, den CO₂-Gehalt visuell darzustellen.

Steuerungstechnik automatisiert die Belüftung über Fenster/Lüftungsgeräte und zeigt den exakten CO₂-Wert im Display an. Sie wird einfach im Schalterprogramm des Gebäudes integriert und mit dem Fenster/Lüftungsgerät verbunden.

Für die CO₂-Messung in Gebäuden, die mit der KNX-Gebäudebustechnik ausgerüstet sind, eignen sich zum Beispiel die Wandsensoren KNX AQS/TH-UP gl und KNX AQS/TH-UP Touch. Sie kombinieren verschiedene Funktionalitäten wie Temperatur- und Feuchtigkeitserfassung mit der CO₂-Messung. Sind Fenster oder Lüftungs-

geräte per KNX-Aktoren ansteuerbar, veranlassen die Sensoren das automatische Öffnen/Schließen der Fenster bzw. das An-/Ausschalten der Lüftung, um die Luftqualität im Raum wieder auf ein angenehmes Niveau von unter 1000 ppm zu bringen. Und keine Sorge: nächtliches Öffnen der Fenster zum Lüften kann durch manuelle Zeitvorgaben unterbunden werden. Oder es wird gezielt die Zeitschaltfunktion genutzt, damit z. B. besonders frische und kühle Luft am Morgen den Raum erfüllt.

Eine Möglichkeit den CO₂-Gehalt visuell darzustellen bietet der Raum-Controller Corlo Touch KNX. Das Display kann unter anderem die genauen Werte oder eine textbasierte Aufforderung zum Lüften anzeigen. Zusätzlich kann die integrierte Ambientebeleuchtung des Geräts verwendet werden, die beispielsweise auf die Farbe Rot wechselt, um dadurch auf die schlechte Raumluft aufmerksam zu machen.

Für die unauffällige Deckenmontage ist zum Beispiel der Sensor Sewi KNX AQS geeignet, ein reiner CO₂-Sensor. Das Gerät steuert die Lüftung zum Beispiel über mit KNX-Aktoren ausgestattete Fenster. Der Sensor steht auch als Variante für die Kommunikation per Modbus-Datenprotokoll zur Verfügung.

Raumluft spielt überall eine Rolle

Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten den CO₂-Wert zu messen: Von der Lüftungsempfehlung bis zur Lüftungsautomatik, von der Einzel-Steuerung bis zum ganzen KNX-System. Für jedes Projekt gibt es einen individuellen Lösungsansatz. Wichtig ist das Bewusstsein, dass die CO₂-Konzentration egal ob in privaten, öffentlichen oder industriell genutzten Gebäuden ein wichtiger Einflussfaktor auf das Wohlbefinden und die eigene Leistungsfähigkeit ist und nicht außer Acht gelassen werden sollte.

www.elsner-elektronik.de

ALUKON



ALUKON RAFF-E Kastensystem-Raffstore

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

www.alukon.com

www.raff-e.eu

Komplett neues Rollladensystem entwickelt

Schnelle und einfache Montage dank einer patentierten Klipsverbindung in Kombination mit einer hohen Luftdichtigkeit – das sind die besonderen Merkmale des komplett neu entwickelten Rollladensystems aus dem Hause Inoutic. Das System mit dem neuen Fertigungs-, Montage- und Dichtungskonzept haben die Ingenieure des Herstellers in enger Zusammenarbeit mit Konfektionären und Installateuren entwickelt. Es soll einen hohen Grad an Automatisierung mit gleichzeitig hoher Wärmedämmung und sehr gutem Schallschutz vereinen.

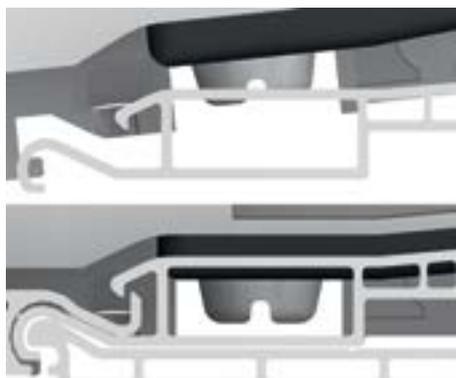
Das Protex 2.0 getaufte Rollladensystem fällt nicht allein wegen des überarbeiteten Designs auf, sondern in erster Linie durch das Herstellerangaben zufolge einzigartige Fertigungs- und Montagekonzept. Dabei handelt es sich um ein neues, zeitsparendes, patentiertes Klipssystem, das komplett ohne Schrauben auskommt und den Montageaufwand somit erheblich reduziert.

Die Innenteile des Kastens sowie der Kasten selbst können dank vorgestanzter Löcher in den Profilen problemlos zusammengesetzt und mit einer neu entwickelten Montagemaschine vollautomatisch konfektioniert werden. Zudem wurde das Aufsetzen des Kastens auf den Fensterrahmen verbessert, vor allem bei breiten Fensterelementen. Die Klipsverbindung trägt zusätzlich zur Verbesserung der Stabilität bei.

Das System Protex 2.0 fügt die Bauteile serienmäßig luftdicht zusammen und lässt Automatisierung zu. Energiesparendes Wohnen ist so ohne zusätzliche Maßnahmen wie Dichtpads oder Silikon realisierbar. Die angespritzte um-



Das System ist in drei Kastengrößen erhältlich und bietet U_{sb} -Werte bis zu $0,66 \text{ W/m}^2\text{K}$.



Stabile Klipse aus Kunststoff im Kopfstück versprechen eine einfache und schnelle Montage.

laufende Dichtung am Kopfstück, welche direkt beim Herstellungsprozess mit einer Beschäumungsanlage aufgetra-

gen wird, sowie weitere Dichtungen zwischen den Profilen, garantieren höchste Luftdichtigkeit. Mit dem Einsatz von kompakten Wärmedämm- und Schallschutz-Einlagen werden die hohen Anforderungen an den Wärme- sowie Schallschutz problemlos erfüllt. Die Wärmedämmwerte der Basislösung unterschreiten die gesetzliche Vorgabe von $0,85 \text{ W/m}^2$, die der Putzkastenvariante Größe II weist einen Spitzenwert von $0,66 \text{ W/m}^2$ auf. Zusätzlich wirken die Dichtungen am Kopfstück sowie zwischen den Profilen dämpfend gegen Schalleinflüsse von außen.

Rundum flexibel

Ob Neu- oder Altbau, Protex 2.0 soll Lösungen für sämtliche Anforderungen bieten: Zur Verfügung stehen drei Kastengrößen, die als Aufsatz- und Unterputz-Varianten erhältlich sind. Größe 1 liegt bei 176×190 Millimeter, die mittlere Variante bei 211×230 Millimeter und Größe 3 misst 250×260 Millimeter. Zu-

sätzlich ist ein tieferer Kasten mit 330 Millimeter für Hebeschiebetüren im Sortiment. Außerdem sind in der Kastengröße 3 Raffstorelamellen integrierbar.

Komplett neu ist die Revision nach außen, die den Kasten von innen gänzlich im Mauerwerk verschwinden lässt und sich so harmonisch in die Fassade einfügt. Für die Innen- und Außenseite des Kastens werden die gleichen drehbaren Blendprofile verwendet. Drehbare Revisionsprofile ermöglichen eine Revision nach innen oder nach unten ebenfalls mit dem gleichen Profil. Das System ist mit und ohne Insektenschutz erhältlich, ein nachträglicher Einbau ist jederzeit möglich. Zubehör wie Einlauftrichter oder Adapter für Antriebe und Abdeckungen können zudem schraubenlos angebracht werden.

Auch in puncto Design bietet Protex 2.0 höchste Flexibilität, denn eine große Auswahl an Farben, die innerhalb kürzester Lieferzeit zur Verfügung stehen, ermöglicht eine dezente Integration in die individuelle Hausoptik. Ab Herbst 2018 soll das neue System in den Markt kommen.

Ebenfalls neu ist das Fensterprofilsystem Elegante. Mit modernem, schlankem Design im Aluminium-Look soll es eine hochwärmedämmende Alternative zu Aluminium-Fenstern bieten und Inoutic Partnern neue Marktchancen eröffnen. Der Aluminium-Look wird durch das flächenbündige Design, die schlanken Überschlänge und das neue eckige Glasleistensystem erzeugt. Elegante weist einen U_f -Wert von $0,93 \text{ W/m}^2\text{K}$ auf, verfügt über eine Bautiefe von 76 Millimetern und sechs Kammern. Zur Erhöhung der Wärmedämmung sowie zur Verbesserung des Schall- und Einbruchschutzes können extrem dicke Gläser bis 70 Millimeter Bautiefe eingesetzt werden.



Das neue Fensterprofilsystem, das auch mit flächenversetztem Flügel erhältlich ist, soll eine Alternative zu Aluminiumfenstern bieten.

www.inoutic.de

Bewegung auf Zuruf

Keine Frage: Die Digitalisierung schreitet immer weiter voran. Per App lässt sich die Heizung regulieren, das Licht wird per Handy ein- und ausgeschaltet, der elektronische Zugriff auf die hauseigene Sicherheitstechnik sorgt selbst im Urlaub für ein relaxtes Lebensgefühl und der Kühlschrank wird sich demnächst um die Bestellung von Lebensmitteln kümmern. Über das Internet lassen sich zahlreiche Prozesse im und ums Haus steuern und verschaffen uns Freiraum für andere Dinge. Natürlich macht diese Entwicklung auch vor den Sonnen- und Sichtschutzsystemen nicht Halt, zumal sich diese für eine erweiterte elektronische Steuerung geradezu anbieten. Die Zeiten, in denen schwere Rollläden noch per Hand hoch- und runtergekurbelt werden mussten, sind ohnehin längst vorbei.

Jetzt zeigt sich, dass auch der Motorantrieb noch nicht das Ende der Entwicklung darstellt. Heute lassen sich Rollläden einfach und bequem per Sprachsteuerung in die gewünschte Position bringen. Der Schlüssel für diese Technik hört auf den Mädchennamen „Alexa“ und ist das Eingangportal für die Sprachsteuerungstechnik des Internetgiganten Amazon. Musste zu früheren Zeiten immerhin noch ein Knopfdruck ausgeführt werden, hat nun Alexa selbst dies überflüssig gemacht. Will man jetzt die Sonne reinlassen oder neugierige Blicke aussperren, reicht ein gesprochenes Wort, das von den smarten Lautsprechern Echo oder Echo Dot aufgefangen wird und die Sprachassistentin ruckzuck veranlasst, die Rollläden in Bewegung zu setzen.

Im Prinzip benötigt man nur eine Tahoma-Box als Schnittstelle zwischen Rollläden und Alexa. Dann genügt ein „Alexa, schließe den Rollladen im Wohnzimmer“ und schon setzen sich die Lamellen in Bewegung. Dies gilt übrigens nicht nur für die Spezialrollläden, sondern auch für die Winter-



Ein Zuruf genügt – und schon setzen sich die Rollläden in Bewegung.

garten-Beschattung, die sich jetzt bequem per Zuruf von der Wohnzimmer-Couch aus steuern lassen. Auch Befehle wie: „Rollläden halb schließen“ sind möglich. „Die Kommandos werden zuverlässig ausgeführt, auch wenn man sich gerade in der entgegengesetzten Ecke des Raumes befindet oder laute Musik läuft“, so Experte Steffen Schanz von Schanz Rollladensysteme aus dem nördlichen Schwarzwald. Dort entwickelt man seit Jahrzehnten maßgeschneiderte Rollladenlösungen. Die Aluminium-Jalousien sind

wahre Alleskönner – sie schützen vor Sonne, Hitze, Lärm, Insekten, neugierigen Blicken und helfen sogar beim Abwehren von Einbrechern. Da sie auch als Schallschutz dienen, muss man sich um einen ruhigen Schlaf nicht sorgen. Außerdem schützen sie die Fenster vor Verwitterung und Winddruck.

Neben dem Lichteinfall regulieren die cleveren Beschattungshelfer auch das Raumklima, denn zwischen Fensterscheibe und Lamellenpanzer bildet sich eine dämmende Luftschicht, die die Heizwärme

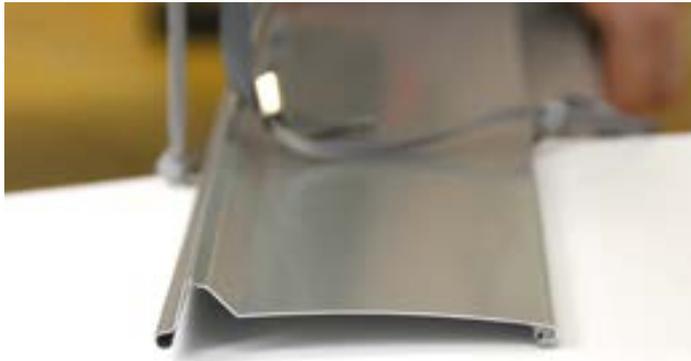
im Haus hält. Im Sommer reflektieren sie die Sonnenstrahlen, so dass es in den eigenen vier Wänden stets kühl bleibt und Hitzestaus selbst im Wintergarten oder im Dachgeschoss der Vergangenheit angehören. Ob rechteckig, rund, halbrund, spitz, schräg oder sternförmig – die Rollläden von Schanz sind für jede Fensterform geeignet und darüber hinaus in allen RAL-Farben erhältlich.

www.rollladen.de



Die Rollläden lassen sich per Befehl auch nur halb schließen.

Neue Lamelle ermöglicht nahezu komplette Verdunkelung



Reflexa

dabei die Lichtdurchlasspunkte zusätzlich minimiert. Optisch und funktional soll die EL 82N die neue Generation abdunkelnder Raffstores darstellen. Auch hier kommt die Oberflächenbehandlung der Zwischschichtenbrennlackierung zum Einsatz. Sie macht die Lamelle kratz- und stoßfest.

Die neue Lamellenform für Raffstores schützt auch vor störenden Blendungen der Sonne. Der Raffstore EL 82N mit V-profilierter Lamelle reduziert die Energiekosten, indem er ein Aufheizen des Raumes im Sommer verhindert. Über automatische Steuerungen lassen sich auch im Winter solare Energiezugewinne nutzen, damit ein zu schnelles Auskühlen verhindert oder ein energiekostenneutrales Aufheizen ermöglicht wird. Durch ausgeklügelte Wind- und Sonnensensorik lässt sich der Raffstore geschickt steuern,

so dass selbst bei Abwesenheit Energie eingespart werden kann.

Zudem soll der Raffstore als Designelement in der Fassadengestaltung eingesetzt werden. Pluspunkt hierbei sei die Farbvielfalt der Raffstore, die so jedem Gebäude eine individuelle Farbgestaltung ermöglichen.

Neben der neuen V-Lamelle bieten auch die profilierten S-Lamellen und Z-Lamellen eine umfassende Verdunklungseigenschaft. Die geschwungene S-Lamelle mit 93 mm Breite verschattet dabei große Flächen in einem außergewöhnlichen Design. Die 88 mm Z-Lamelle ist eher für Liebhaber des geradlinigen Designs. Durch eine gewalzte Gummilippe (Gummikeder) schließen die Behänge mit profilierten Lamellen zudem noch geräuscharm.

Die neue V-Lamelle soll noch besser verdunkeln.

Eine neue V-Lamelle für Raffstores stellt jetzt Reflexa vor. Dank des neuartigen Designs der V-Lamelle mit einer Breite von 82 Millimetern gelingt es, Räume noch besser abzudunkeln. In Verbindung mit der Führung ermöglicht diese Lamellenart laut Hersteller außerdem eine nahezu komplette Verdunkelung im geschlossenen Zustand. Die

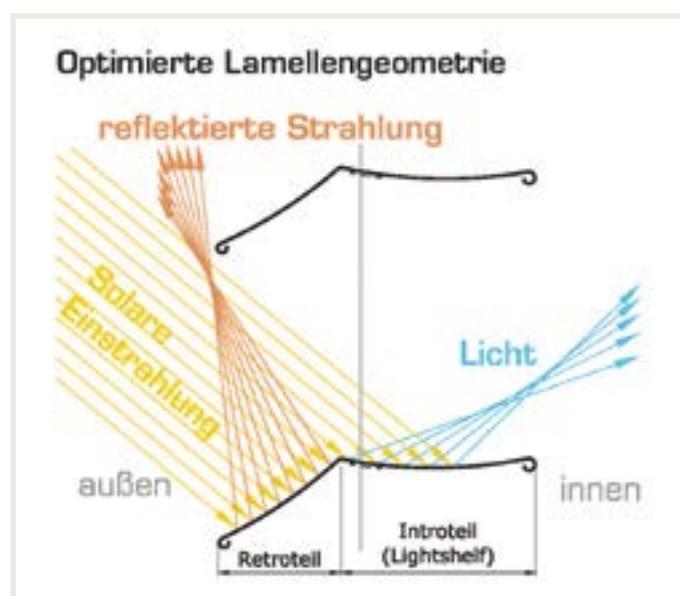
seitliche Nippelführung vermindert den Lichteinfall zusätzlich. Der in den Randbördelungen eingesetzte Gummikeder sorgt für sanftes und leises Schließen der Lamellen. Zum Schutz der Aufzugsbänder sind sämtliche Aufzugsbandstanzungen tiefgezogen und ergeben somit ein homogenes und harmonisches Gesamtbild. Funktional werden

www.reflexa.de

Das Licht darf herein, doch die Hitze bleibt draußen

Das Tageslichtraffstore RetroLux sowie das Blinos Rollo standen im Mittelpunkt des Auftritts von Schlotterer Sonnenschutz Systeme bei der Fensterbau Frontale in Nürnberg. Schließlich ist außenliegender Sonnenschutz die effektivste Methode, um eine Überhitzung von Räumen zu vermeiden. Damit das aber nicht zu einer Abdunkelung der Räume führt und die Personen dort schneller ermüden und unkonzentriert werden, bietet Österreichs Marktführer für außenliegenden Sonnenschutz mit RetroLux eine intelligente Lösung, die Sonnenschutz und die gesundheitsfördernden Faktoren von Tageslicht miteinander in Einklang bringt.

Eine aktuelle Untersuchung der PMU-Salzburg zeigt, dass natürliches Sonnenlicht einen wesentlichen Faktor für die menschliche Gesundheit darstellt und unsere Konzentration



Die Grafik veranschaulicht die Funktionsweise der Tageslichtlenkung.

und Leistungsfähigkeit fördert. Die kontrollierte klinische Studie untersuchte die Auswirkungen von Sonnenlicht auf die psychische und physiologische

Gesundheit und Leistungsfähigkeit von Schulkindern. Das Ergebnis: Die Tageslichtlenkung mit dem innovativen Raffstore hilft im Vergleich zu konventio-

nellen Verdunkelungssystemen, Stress und Müdigkeit signifikant zu reduzieren.

Die natürliche Helligkeit nimmt wesentlichen Einfluss auf die Gesundheit und den Biorhythmus des menschlichen Körpers. Sie aktiviert den Schlaf-Wach-Rhythmus und hilft dabei, das Stresshormon Kortisol schneller abzubauen. Darüber hinaus verringert sie die Tagesmüdigkeit und sorgt insgesamt für eine bessere Konzentrationsfähigkeit. „Unser Tageslichtraffstore RetroLux ermöglicht die Nutzung dieser positiven Effekte und sorgt dennoch für Beschattung, Blend- und Hitzeschutz“, erläutert Schlotterer-Geschäftsführer Peter Gubisch.

Bereits ein Viertel der gesamten Raffstoreproduktion bei Schlotterer fällt mittlerweile auf den Tageslichtraffstore RetroLux. „Die Vorteile der Tageslicht-



Hitzeschutz und Lichtlenkfunktion des Raffstores gehen einher mit optimaler, nutzungsorientierter Durchsicht nach draußen.

lenkung zeigen sich vor allem im direkten Vergleich mit herkömmlichen Raffstores. Eigenheimbesitzer, die beide Systeme direkt vergleichen können, entscheiden sich in den überwiegenden Fällen für unsere Tageslichtlenkung. Die Studie zeigt außerdem, wie wichtig Sonnenschutz auch für Objektbauten wie Schulen und Bürogebäude

ist“, so Peter Gubisch. Das Geheimnis des wirkungsvollen Systems liegt in der speziellen Kantung der Lamellen. Das außenliegende Teilstück reflektiert die direkten Sonnenstrahlen zurück in den Himmel und hält so die Hitze von den Fensterscheiben fern. Das nach innen orientierte Segment lenkt das Tageslicht blendfrei über die

Decke tief in den Raum. „Das Tageslichtlenkungssystem hilft Energie für künstliche Beleuchtung und Kühlung der Räume zu sparen“, beschreibt Peter Gubisch das Potenzial von RetroLux. Durch die kontinuierliche Änderung der Lamellenneigung über die Behanghöhe passt sich die Durchsicht den Anforderungen des Nutzers optimal an – die Sichtverbindung nach draußen bleibt erhalten. Das Ergebnis ist ein tageslichtdurchfluteter und angenehm temperierter Raum mit blendfreier Durchsicht.

Mit dem ersten Außenrollo zur bohr- und schraubenlosen Montage bietet Schlotterer die ideale Sonnenschutzlösung für hitzegeplagte Mieter. „Viele Vermieter erlauben die Montage eines außenliegenden Sonnenschutzes nicht, da Fenster oder die Bausubstanz beschädigt werden können“, weiß Peter Gubisch. Das kompakte System wird hingegen mittels patentier-



Das von den Lamellen gelenkte Tageslicht erhellt den Raum ohne Wärmeeintrag durch direkte Sonneneinstrahlung.

ter Klemmvorrichtung wind- und wetterfest am Fensterrahmen montiert – Fensterrahmen und Fassade bleiben unbeschädigt. Das außenliegende Blindsrollo lässt die Hitze gar nicht erst bis an das Fenster heran und verhindert so die Überwärmung der Räume.

www.schlotterer.at



Für malerische Terrassen.

„Mein Terrassendach. Meine T200.“

Jeder hat seine eigene Vorstellung von der perfekten Terrasse. Allen gemein ist, dass VARISOL den passenden Sonnenschutz dazu liefert: Unsere Unterglasmarkise T200 überzeugt mit einer riesigen Auswahl an Tüchern und Farben, intelligenter Steuerung – und natürlich der richtigen Portion Schatten für ein angenehmes Klima.

Erfahren Sie alles über unser Sortiment unter www.varisol.de.

VARISOL
Wir sind Markisen.

Rödelbronn GmbH • www.varisol.de
Hanns-Martin-Schleyer-Str. 8 • 41199 Mönchengladbach
Telefon 02166 / 964980 • info@varisol.de

Sonnenschutz bei Wind und Wetter



Der Sonnenschutz fügt sich nahtlos in das äußere Design eines Gebäudes ein.

Der neue rollbare Schüco Sonnenschutz CSB (Concealed Shaped Blind) aus Aluminiumlamellen funktioniert zuverlässig auch bei Windstärke 9–10. Durch eine Transparenz von über 23 Prozent bleibt für den Nutzer der Bezug zur Außenwelt selbst bei vollständig heruntergefahrenem Behang erhalten.

Als komplett in das Schüco Fassadensystem FWS 50/60 integrierter, außen liegender Sonnenschutz bietet der Schüco CSB eine Verschattungslösung, die an sonnenreichen Tagen den Wärmeeintrag in das Gebäude stark reduziert. Dies gilt auch

bei Tagen mit starker Windbelastung: Der rollbare Sonnenschutz hält Windgeschwindigkeiten von bis zu 25 m/s (Windstärke 9–10 auf der Beaufortskala) stand. Dies ist den stranggepressten Aluminiumlamellen zu verdanken, die stabil in den deckschalenintegrierten Führungsschienen stehen. Die hohe Transparenz von 23 Prozent wird durch die Kombination von Lamellenkontur und Lamellenstanzungen erreicht. Eine vollständige Abschattung direkter Sonneneinstrahlung erfolgt ab einem Sonnenstandswinkel von 21 Grad. Der Behang ist in den Eloxaltönen C0 und



Der rollbare Sonnenschutz hält Windgeschwindigkeiten von bis zu 25 m/s stand.

von C31 bis C35 lieferbar und kann sich damit optimal in das

äußere Design eines Gebäudes einfügen oder farbliche Akzente setzen.

Fertigungs- und Montagevorteile

Der Schüco Sonnenschutz CSB ist in die Software SchüCal eingebunden, so dass sich vielseitige Elemente einfach konfigurieren lassen. Der Behang zählt mit 4,6 kg/m² zu den Leichtgewichten im Sonnenschutz. Er wird aufgewickelt auf der Antriebswelle und damit einbaubereit geliefert. Der Verarbeiter muss lediglich noch die seitlichen Führungsschienen zuschneiden. Da die Gleitführung in den seitlichen Behang-



Für den Nutzer bleibt der Bezug zur Außenwelt erhalten.

deckeln integriert ist, entfällt für den Verarbeiter der aufwändige Arbeitsschritt des Einziehens der seitlichen Gleitleisten in die Führungsschienen. Auch den zeitraubenden händischen Prozess der Endlageneinstellung kann sich der Verarbeiter sparen: Die obere und untere Endlage des Behanges wird durch den Anwender bei der ersten Benutzung mittels eingebauter Lastabschaltung im Motor eingestellt. Darüber hinaus verhindert die automatische Endlageneinstellung inklusive Hinderniserkennung eine Beschädigung des Sonnenschutzes CSB durch unsachgemäße Handhabung.

www.schueco.de/sonnenschutz

Kühl und dunkel durch Glasfaser

Einen neuen Behangstoff für seine Senkrechtmarkisen SmartScreen Zip präsentiert jetzt Flexalum. Das Glasfasergewebe Sergé 1% soll nicht nur die Stoffauswahl erweitern, es er-

Stoff ist im Standard bis zu einer Rollenbreite von 2850 Millimeter verfügbar und kann somit auch für große Fenster ohne Quernähte eingesetzt werden. Dank der Zip-Technologie des



Flexalum

Ein neues Behanggewebe aus Glasfaser erweitert das Angebot des Herstellers.

gänzt sie auch um neue Eigenschaften. Das neue Gewebe ist mit einem Öffnungsfaktor von einem Prozent für die Verdunklung von Räumen prädestiniert, ohne das Tageslicht komplett auszuschließen. Räume bleiben so auch bei starker Sonneneinstrahlung angenehm kühl und ausreichend hell. Zudem bleibt die Sicht nach außen gewährleistet.

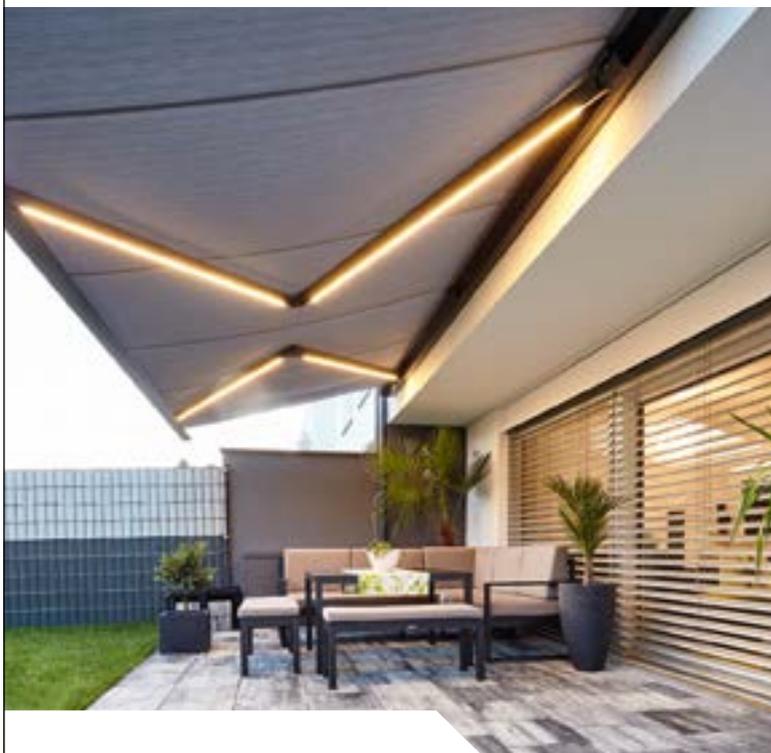
Aufgrund der geringen Dicke weist das Sergé 1%-Gewebe ein niedrigeres Gewicht und einen kleineren Rollendurchmesser auf. Somit findet der Behang in kleineren Oberkästen Platz. Der

SmartScreen Zip wird das Gewebe mithilfe eines speziellen Reißverschlusses in einem Kunststoffprofil innerhalb der seitlichen Führungsschienen geführt. Das Sonnenschutzgewebe ist somit in der gesamten Höhe fest verschlossen, was störende Lichtspalte ausschließt. Sollte eine Wartung erforderlich sein, lässt sich der Oberkasten bequem von unten öffnen. Die Revision von unten ermöglicht dabei das Einputzen des Kastens und somit den Einsatz bei Wärmedämmverbundsystemen.

www.flexalum.de

HELLA

Jalousien. Markisen. Rollläden.



MARKISE PAN 7040

Die PAN 7040 ist eine elegante und extravagante Markise, geradlinig schön für puristische Architekturkonzepte und Menschen mit Hang zur Perfektion.

- Keine sichtbaren Konsolen
- Für die Wandmontage geeignet
- Neigung 5° bis 40°
- LED im Gelenkarm
- Einfacher Tuchwechsel durch Revision in der oberen Kassette
- **Nur zwei Monteure** erforderlich durch patentierte **modulare Montage**



www.hella.info

Mehr Energieeffizienz mit Sonnenschutz



Eurosun

Mit Sonnenschutzsystemen lassen sich unter anderem Energieverluste und Heizkosten maßgeblich verringern.

Energie sparen, Klimatisierungskosten reduzieren, schädlichen CO₂-Ausstoß verringern – die Fassadendämmung nimmt im privaten und gewerblichen Bereich eine immer wichtigere Rolle ein. Hierbei erweisen sich Glasflächen als wärmetechnische Schwachstellen der Gebäudehülle, da sie eine wesentlich höhere Wärmeleitfähigkeit besitzen als andere Fassadenbestandteile. Selbst Dreischeibenverglasungen haben einen rund fünfmal so hohen Wärmedurchgangskoeffizienten wie Fassaden im Passivhausstandard.

Weniger Wärmeverluste

Hier kommen Sonnenschutzsysteme von Eurosun ins Spiel. Im Winter kann eine Rollladenanlage den Verlust von Heizwärme aus der Wohnung erheblich vermindern. Gerade im Altbau ist die Nachrüstung mit Eurosun Rollläden eine gute Möglichkeit, die Schwachstellen in der Wärmedämmung zu beseitigen. Damit lassen sich Energieverluste und Heizkosten um 25 bis 40 Prozent verringern.

Da Eurosun Vorbaurollläden vor oder in die Fensteröffnung montiert werden, sind keine größeren Baumaßnahmen erforderlich. Aus diesem Grund entstehen auch keine Hohlräume oberhalb des Fensters – ein Faktor, der sich positiv auf die Dämmeigenschaften auswirkt. Mit Eurosun Vorbaurollläden kommt es weder zu Wärmeverlusten noch zu Schweißwasserbildung. Der Vorteil: ein angenehmes Klima in der Wohnung und die Chance, Heizkosten einzusparen.

Reduzierung des Kühlenergiebedarfs

Bis zu 75 Prozent der Sonneneinstrahlung halten Eurosun Rollläden mit ihrem Panzer aus gebogenen Kunststoff- oder Aluminiumstäben ab – ebenso wie auch Eurosun Außenraffstores mit ihren drehbaren Aluminiumlamellen. Im Vergleich dazu sind Innenjalousien und Rollos mit etwa 25 Prozent Sonnenablenkung deutlich weniger wirkungsvoll. Im Sommer helfen Sonnenschutzsysteme von Euro-

sun, eine Überhitzung zu vermeiden, welche zu einem erhöhten Kühlenergie- und Klimatisierungsenergiebedarf führen kann. Folglich machen die Rollläden oder Außenraffstores den Einsatz von energieintensiven Kühlgeräten und Ventilatoren überflüssig oder beschränken deren Einsatz auf ein Minimum.

Vor dem Hintergrund immer größerer Glasflächen in Bürogebäuden spielen Eurosun Rollläden und Außenraffstores eine wesentliche Rolle. Auch bei der passiven Solarenergienutzung wie der Ausrichtung von Fenstern Richtung Süden gewinnen Eurosun Sonnenschutzsysteme zunehmend an Bedeutung. Indem sie das einfallende Sonnenlicht umlenken oder abschirmen, vermindern sie dessen direkte Einstrahlung in Fenster und Glastüren.

Dämmung in Passivhausqualität

Zu einer umfassenden Gebäudeisolierung tragen die technisch hochentwickelten Pak-Systeme von Eurosun in beson-

derem Maße bei. Verantwortlich für ihre hervorragenden Dämmeigenschaften sind Premium-Aufsatzkästen aus expandiertem Polystyrol (EPS). Mit einem Wärmedurchgangskoeffizienten von 0,300 bis 0,407 je nach Modell liegen die Pak-Rollläden erheblich unter den Anforderungen von $\leq 0,85$, welche die DIN-Norm 4108-02 vorgibt.

Eurosun Pak-Raffstores und -Rollläden beseitigen Kältebrücken rund um Fenster und Türen. Damit unterbinden sie die größten Wärmelecks in der Gebäudehülle, sparen Heizkosten und reduzieren den Ausstoß umweltschädlicher Treibhausgase. Mit ihren hervorragenden Dämmeigenschaften erfüllen sie nicht nur die derzeit gültige Energieeinsparverordnung, sondern eignen sich auch für Passivhäuser. Für Energieeffizienzhäuser sind die Kastenstärken ab 425 Millimeter geeignet.

Mehr Energieeffizienz durch Wetterautomatik

Die Anbindung von Eurosun Sonnenschutzanlagen an eine

zentrale Hausteuerung ermöglicht eine direkte Reaktion auf sich ändernde Umgebungsbedingungen. Grundlage dafür ist die Kombination von Antrieb und Steuerung mit Wetter Sensoren und Zeitschaltuhren. So

lassen sich verzögerte Reaktionszeiten vermeiden.

Je nach Programmierung können in Abhängigkeit von Uhrzeit oder Wetter bestimmte Aktionen erfolgen: Scheint die Sonne im Hochsommer und

das Gebäude droht sich mit Hitze aufzuladen, fahren die Beschattungen selbsttätig nach unten und sorgen für ein angenehmes Klima. Wenn es im Winter dunkel wird, werden automatisch die Rollläden he-

runtergelassen und bieten neben Sichtschutz auch eine gute Wärmedämmung.

www.eurosun.cz

Glas-Absturzsicherung in die Laibung integriert

Dezenter geht es kaum: Der Rollladenkastenhersteller Beck + Heun hat eine Glas-Absturzsicherung für bodentiefe Fenster in das Zubehör-Programm aufgenommen. VisioNeo besteht aus einem speziellen Führungsschienensystem, welches ein Verbundsicherheitsglas aufnimmt. Auf diese Weise verschmelzen die Beschattung und die Absturzsicherung in einem Produkt, das sich vollständig in die Laibung integriert.

Das Gesamtsystem VisioNeo ist nach gültiger Norm zertifiziert und verfügt somit über ein bauaufsichtliches Prüfzeugnis. Somit sind Kunden von Beck+Heun auf der sicheren Seite, was die Verwendbarkeit und Sicherheit des Produktes



Merano (2)

Durch das transparente Glas und die Integration des Systems in die Laibung ist es nahezu unsichtbar.

betrifft. Erhältlich ist VisioNeo ab sofort – in Kombination mit ausgewählten Aufsatzrollladen- und -raffstorekästen der Serien Roka-Top2 und Roka-Top (2) Shadow sowie mit Fenster-System-Raffstoren und Vorbau-Raffstoren von Beck+Heun. Zusätzlich können verschiedene Insektenschutzsysteme direkt integriert oder nachgerüstet werden.

Durch die hohe Transparenz von VisioNeo bleiben die

Vorteile bodentiefer Fenster erhalten: ungehinderte Durchsicht und maximaler Lichteinfall. Ein weiterer Vorteil der Glas-Absturzsicherung ist, dass sie sich direkt mit dem Rollläden oder dem Raffstore planen lässt. Durch die spezielle Führungsschiene wird die Funktionalität des jeweiligen Behangs nicht beeinträchtigt. Er fährt in den Schienen vor dem Glas und schließt weiterhin bodentiefl. „Mit VisioNeo möchten wir eine dezente und leicht planbare Alternative zu Absturzsicherungen bieten, die auf der Fassade montiert werden“, ergänzt Beck+Heun Produktmanager Michael Krüger.

Das Verbundsicherheitsglas wird durch vertikale, linienförmige Glaslagerungen in die Führungsschienen eingebunden. Den oberen Abschluss der Glasscheibe bildet ein dezenter Kantenschutz aus Aluminium.

www.beck-heun.de



Angebot im Markisenbereich ergänzt



MHZ (2)

Die Führungsschienen und die justierbare Tuchspannung am Fallprofil sorgen für dauerhafte Spannung und hohe Windstabilität.

Mit der Zip_2.0 leitet MHZ eine neue Generation der seitlich geführten Fenstermarkise ein. Das patentierte Gleitersystem und die verstellbaren Führungsschienen sorgen für ein gleichmäßiges Wickelverhalten bei optimaler Tuchspannung. Optisch orientiert sich die schmale Bauweise am modernen kubischen Stil.

Die Fenstermarkise Zip_2.0 folgt der Zip-Technik, bei der das Tuch seitlich im Reißverschlussprinzip geführt wird. Im Gegensatz zu herkömmlichen Zip-Systemen, bei denen die Gleiter am Tuch angenäht sind, ist die MHZ-Fenstermarkise mit einem eigenentwickelten, patentierten Gleitersystem versehen. Hierbei sind die Gleiter an die Säume angeschweißt und in die zugehörigen Seitenschienen eingepasst. Dadurch erfolgt ein ruhiger Tuchlauf ohne Faltenbildung. Die Anordnung der einzelnen Gleiter in immer größer werdenden Abständen orientiert sich am Prinzip der Fibonacci-Folge. Sie legen sich beim

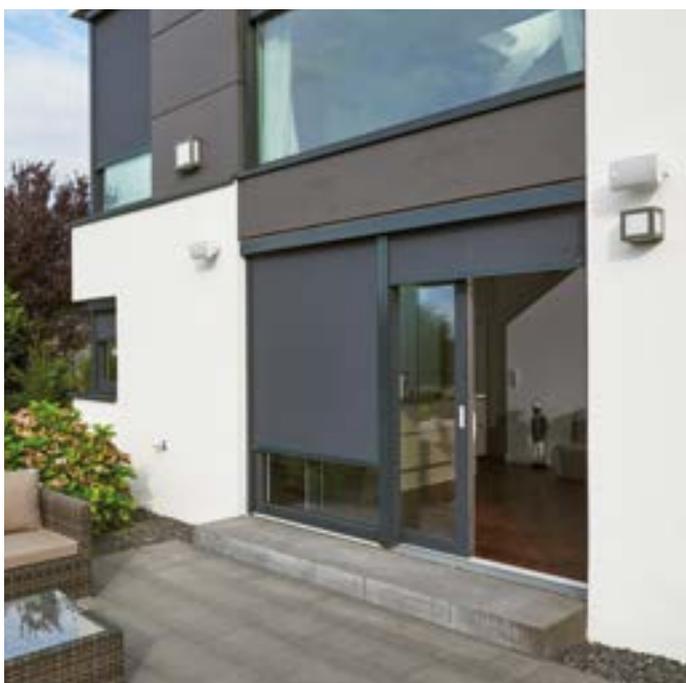
Aufwickeln des Tuchs so übereinander, dass das Tuch platzsparend und ohne Wellenbildung in der schmalen Kasette Platz findet. Bis zu 3 Meter Ausfall können mit der Fenstermarkise

Zip_2.0 bei einer Kassettengröße von nur 110 Millimetern realisiert werden.

Mit den beidseitig verstellbaren Führungsschienen der Zip_2.0-Anlage können zu-

dem bau- und montageseitige Ungenauigkeiten ausgeglichen und der Lichtspalt zwischen Tuch und Seitenprofil verhindert werden. Die Führungsschienen und die justierbare Tuchspannung am Fallprofil sorgen für dauerhafte Spannung und hohe Windstabilität. Zwei Fallschiententypen stehen zur Auswahl, die die Fenstermarkise bis zu Windwiderstandsklasse 6 (= Beaufort 10 – schwerer Sturm) belastbar machen.

Weiter verfügt die Zip_2.0 über einen intelligenten Antrieb. Mögliche Hindernisse erkennt sie selbstständig, so dass das sichere Auf- und Abwickeln des Behangs stets gewährleistet ist. Ein Revisionsdeckel sowie die nach unten ausfahrbare Tuchwelle ermöglichen die Wartung von Antriebstechnik und Tuchwelle ohne Demontage der Kasette in Frontmontage oder Laibung. Zusätzlich kann die Hirschmannkupplung innerhalb der Kasette platziert werden.



Optisch orientiert sich die schmale Bauweise am modernen kubischen Stil.

www.mhz.de

Besonders schlank und dennoch sturmfest

Einen neuen, besonders schlank konstruierten textilen Sonnenschutz präsentierte jetzt der belgische Hersteller Renson mit dem Fixscreen Minimal. Dabei war es dem Spezialisten für windfesten Textilsonnenschutz besonders wichtig, nur minimal das Design des Gebäudes zu beeinflussen.

Basis der neuen Produktlinie Fixscreen Minimal sind neueste Techniken und auch Materialien. Kassette, Tuchwelle, Seitenführungen oder Tuchspannung wurden ganz genau unter die Lupe genommen und für dieses System neu aufeinander abgestimmt. Daraus entstanden beispielsweise Seitenführungen, die in einem einheitlichen Farbschema und ohne sichtbare Schrauben eine Sichtbreite von nur 20 Millimetern aufweisen. Passend zum Trend eines „Minimal Windows“ soll der Fixscreen somit vor einer Fensterfront kaum auffallen. Laut Renson war dies nur durch eine perfekte Integration sämtlicher Technologien möglich, wie der neuen Connect & Go-Technik.

Die neuen schlanken Konstruktionen sollen die Stabilität einer Sonnenschutzanlage nicht beeinträchtigen. Wie bisher bei Fixscreens üblich, widerstehen



Renson

Die neuen schlanken Elemente beeinflussen die Architektur kaum.

auch die neuen Fixscreens Minimal Windstärken bis zu 130 Kilometern pro Stunde.

Das Design von Bauelementen spielt in der Bauwelt eine immer größere Rolle. Architekten bevorzugen Techniken, die so wenig wie möglich sichtbar sind oder wenig Platz in Anspruch nehmen. So spie-

len die neuen Fixscreens Minimal ihre Stärken nicht nur im nachträglichen Einbau bei Renovierungen aus, sondern auch im anspruchsvollen Neubau. Besonders interessant ist das minimierte Konzept im Einsatz an vorgehängten hinterlüfteten Fassaden. Die verschiedenen technischen Aspekte wie

die Koppelbarkeit mehrerer Screens, eine leichte Montage oder die thermischen Ausdehnungen sind, so der Hersteller, „selbstverständlich berücksichtigt“.

www.renson.de

INNOVATION
2018



reddot design award
winner 2018

**KLAIBER
MARKISEN**

Wetter. Ein Fall für zwei. – Nyon GP3100 mit Arnex PS2500

Das filigrane formschöne Glasdachsystem NYON mit oder ohne Beschattung ist für jedes Wetter geeignet.

Als absolutes Highlight erweist sich die Unterglasmarkise ARNEX. Weitere Informationen unter: www.klaiber.de.

Hund und Katze dürfen rein, Insekten bleiben draußen



zen jetzt das Portfolio des Anbieters. Für die Türlösungen ist zudem eine Lösung mit Haustierklappe erhältlich. Auch die entsprechenden Verkaufsunterlagen, vom Insektenschutzkatalog über den Endkundenflyer bis zum Gewebemuster, wurden aktualisiert und neu gestaltet.

Mit Spannrahmen, Drehrahmen und -türen, Pendeltüren, Schiebeanlagen, Plissees, Rollos und Lichtschachtdeckungen hat Beck+Heun bereits alle Insektenschutzlösungen im Programm – aus eigener Fertigung. Dabei legt der Hersteller von Bauelementen besonderen Wert auf Stabilität und Montagefreundlichkeit. Die Insektenschutzsysteme bestehen aus stranggepressten Aluminiumprofilen und verfügen über kraftschlüssige Eckwinkel, dezente Eckverbindungen sowie höhenverstellbare Bürsten. Die neu hinzu gekommenen Insektenschutz-Varianten decken zusätzliche Einbausituationen ab.

Insektenschutz bietet das Unternehmen nun auch mit Katzenklappe an.

Sein Vollsortiment an Insektenschutzlösungen hat Beck+Heun nun noch weiter vertieft. Schiebe- und Drehtüren sowie weitere Spannrahmen ergän-



Auch mit einer Schiebelösung lassen sich die schwirrenden Plagegeister draußen halten.

Die neue Haustierklappe für Drehtüren ist wahlweise in einer großen oder einer kleinen Ausführung erhältlich. Damit wird eine Option für Hunde- und

Katzenbesitzer geboten. Die Insektenschutzsysteme werden bereits auf Wunsch mit einem Pet-Screen-Gewebe gefertigt. Es besitzt eine Fadenstärke von 0,6 Millimetern und ist schwarz. So ist es zum einen kratzfest und wird zum anderen von den tierischen Bewohnern nicht übersehen.

Das Pet-Screen-Gewebe stellt eine der vier Alternativen zum standardmäßigen grauen Fiberglas-Gewebe mit 0,22 Millimetern Fadenstärke und 70 Prozent offener Sichtfläche dar. Ebenfalls angeboten wird ein Pure-Vision-Gewebe für maximale Durchsicht mit 0,15 Millimetern Fadenstärke und 85 Prozent offener Sichtfläche. Für Allergiker steht zudem ein Pollenschutz-Gewebe zur Wahl. Es verfügt über mikrofine Maschenöffnungen, die bis zu 90 Prozent der Pollen abhalten. Komplettiert wird das Angebot durch ein robustes Edelstahl-Gewebe.

www.beck-heun.de

Hohe Tragkraft mit nur zwei Stützen



KlimaFlex (2)

mit zeitlos klassischer Ästhetik vereinen. Durch die außenliegende Statik sind bei Anlagen mit nur zwei Stützen bis zu 7,30 Meter Breite und 6,40 Meter Tiefe realisierbar. Beim Einsatz weiterer Stützen sind der Breite des Terrassendaches keine Grenzen gesetzt. Grundlage der Konstruktion sind stabile, aber dennoch filigrane Aluminiumprofile. Das Tectum Comfort leistet eine Tragkraft von bis zu 400 kg/m² und kann damit auch größere Schneelasten stemmen. Die Dachneigung beträgt zwischen 3 und 20 Grad.

Für langanhaltende Schönheit der Oberflächen sorgt die Pulverbeschichtung aller Aluminiumteile. Für die Eindeckung stehen VSG-Gläser in den Stärken 8 Millimeter oder

10 Millimeter zur Verfügung. Nicht nur herkömmliche Pultdächer lassen sich realisieren, auch abgewalmte Formen oder solche mit abgeschrägten Ecken, klassische Satteldächer oder abgerundete Bauten in Pavillonform. Auch Lösungen über Eck oder Kombinationen von Sattel- und Runddächern sind umsetzbar.

Ausgestattet mit Schiebe-, Schiebe-Dreh- oder Falttüren, lässt sich das Terrassendach Tectum Comfort zum komfortablen Kaltwintergarten schließen. Selbst die Breite von 7,30 Meter kann mit flexiblen Seitenverglasungen aufrechterhalten werden. Hängende Systeme erlauben eine Breite von immerhin rund 4,5 Meter. Um die Terrasse auch am Abend

Die LED-Beleuchtung ist eine zusätzliche Option des neuen Terrassendachs.

Ein hochwertiges Terrassendach für extra große Flächen stellte jetzt der schwäbische Herstel-

ler KlimaFlex vor. Das Terrassendach Tectum Comfort soll dabei höchste Ingenieurskunst

nutzen zu können, ist das Tectum Comfort optional auch mit integrierter LED-Beleuchtung erhältlich. Für den entsprechenden Hitze- und Blendenschutz bietet KlimaFlex passende Beschattungen als Unter- oder Aufglasmarkise aus einer Hand.

Ähnliches leistet das ebenfalls neue Tectum Eco. Mit zwei Stützen sind bis zu 4 Meter Breite und 4,5 Meter Tiefe zu realisieren, mit weiteren Stützen entsprechend größere Anlagen. Es ist in unterschiedlichen Pultdachvarianten erhältlich, die sich auch für die Dachsparrenmontage eignen. Die Tragkraft in Hinblick auf Schneelasten beträgt bis zu 250 kg/m². Die Dachneigung beträgt zwischen 5 und 10 Grad. Die stabilen, aber dennoch filigranen Profile verfügen für noch mehr Nut-



Extra große Breiten sind mit nur zwei Stützen realisierbar.

zungskomfort über eine innenliegende Statik. Der integrierte Regenablauf sorgt für eine kontrollierte Wasserableitung und

bietet eine geschlossene Optik wie aus einem Guss. Auch beim Tectum Eco besteht die Möglichkeit, mit Seitenwänden aus

der Terrasse einen Wintergarten zu gestalten.

www.klimaflex.de

Die neuen Vintage-Designs

„Tandem“ verleiht der Kollektion „Schatten und Polsterstoffe“ für den Außenbereich von Sauleda einen Hauch von Vintage, die sich gleichzeitig in einem trendigen, eleganten und minimalistischen Stil präsentiert. Tandem ist die ideale Verbindung zwischen Design und Innovation. Die zu 100 Prozent durchgefärbte Acrylfaser gewährleistet Qualität und lange Haltbarkeit.

Die Tandem-Dekore stehen für Charakter und Flexibilität und fügen sich so harmonisch in das Umfeld ein. Sie vermitteln ein klassisches Wohlgefühl, aber mit einer neuen, revolutionären Struktur – die tiefgehend textil

anmutet. Bei den Markisenstoffen erreicht die Haptik laut Sauleda nahezu Polsterstoff-Qualität.

Die Farbpalette

Auf die Auswahl der Tandem-Farben wurde sowohl bei den einfarbigen als auch den gestreiften Stoffen viel Wert gelegt, um das elegante Vintage-Design zu vermitteln. Bei den einfarbigen Stoffen besticht das zarte Tandem Violett (8447/1203), das kräftige Tandem Granatrot (8451/1205) und das elegante Tandem Elfenbein (8441/1211). Sowohl für den Markisenstoff Masacril, als auch für die Pol-



Die Stoffe verbinden Vintage mit einem trendigen, eleganten und minimalistischen Stil.

sterbezüge Agora für Außenbereiche stehen alle Farben der Tandem-Linie zur Auswahl.

Die Qualität

Der Masacril-Stoff punktet durch ein hohes mechanisches Verhalten, was durch die spezifischen Eigenschaften des Rohmaterials und dem in der Verarbeitung eingesetzten Know-hows zu verdanken ist. Die Stoffe erfüllen hohe Anforder-

ungen hinsichtlich Sonnenschutz, Witterungsbeständigkeit und Schimmelresistenz. Ein hoher Schutz vor UV-Strahlen ist ebenso gegeben wie eine verbesserte Atmungsaktivität. Es werden hochwertige Rohstoffe verwendet, wobei eine höhere Lichtechtheit und Witterungsbeständigkeit der für die Stoffe verwendeten Farbpigmente gewährleistet ist.

www.sauleda.com



Eine vielfältige Farb-Palette steht zur Auswahl.

Wohnen mit der Natur



Der Sonnenschutzexperte hat sein Produktprogramm für Wintergärten und Terrassendächer komplettiert und weiter verbessert.

Die Natur zu jeder Jahreszeit hautnah zu genießen – diese Möglichkeit bieten überdachte Terrassen und Wintergärten. Sie erweitern den Wohnbereich um einen besonderen Ort, der den Rundumblick nach draußen bietet und von wohltuendem Tageslicht erhellt wird. Im Sommer bedeutet das, große Glasflächen professionell zu verschatten, um ein angenehmes Klima zu erzeugen. Der Sonnenschutzexperte Warema hat jetzt sein Produktprogramm

für Wintergärten und Terrassendächer komplettiert und weiter verbessert. Mit den Climara Wintergarten-Markisen lassen sich alle Kundenwünsche vom Einstiegssegment bis zur Premiumausführung realisieren.

Das aktuelle Climara Sortiment ermöglicht eine stilvolle und harmonische Verschattung von Terrassendächern und Wintergärten. Mit einer einzigartigen Auswahl an Stoffen wird die Markise individuell gestaltet und an die Architektur an-

gepasst. Dazu verfügen alle Climara Modelle über einheitliche Blenden und Halter, so dass sich auch bei Lösungen mit mehreren Wintergarten-Markisen ein abgestimmtes Gesamtbild ergibt. Die Produkte sind mit modernen Steuerungssystemen komfortabel und smart zu bedienen. So verwandeln sich Terrassendach und Wintergarten im Handumdrehen in schattige Plätzchen zum Entspannen und Wohlfühlen. Dank des hohen Vormontagegrades lassen sich

die Markisen besonders schnell und einfach installieren.

Warema (3)

Die neuen Einstiegsmodelle

Mit W9 und W19 bietet Warema zwei neue Climara Modelle mit optimierter Technik an. Die langlebige Gegenzugtechnik mit Zahnriemen wurde für diese Markisen weiter verbessert, so dass sie eine optimale Tuchspannung und ein gleichmäßiges Ein- und Ausfahren des Stoffes gewährleistet. Auch die Montage wird durch die überarbeitete Führungsschienen-Geometrie spürbar vereinfacht.

Die W9 ist als attraktive Unterglas-Lösung neu im Sortiment. Aufgrund ihrer innenliegenden Position werden Verschmutzung und Belastung des Tuches zuverlässig verhindert. Ein optionales Volant-Rollo mit Kurbel verhindert Blendung auch bei tiefstehender Sonne. Die neue Aufglas-Markise W19 punktet durch integrierte Bürsten, welche sowohl das Markisentuch als auch die Gegenzugtechnik vor Verschmutzung schützen. Sie lässt sich sehr gut mit der Dreiecksverschattung von Warema kombinieren, da alle Details zusammenpassen.

Premiumlösung mit patentierter Technologie

Eine Klasse für sich sind die beiden Wintergarten-Markisen W10 und W20, die selbst höchsten Anforderungen gerecht werden. Ihre patentierte Secudrive-Technologie mit seitlicher Führung über die komplette Stofflänge verhindert seitliche Lichtspalte und garantiert auch bei stärkerem Wind sicheren Sonnenschutz. Dank ihrer stabilen Konstruktion können die Markisen eine Gesamtfläche von bis zu 24 Quadratmetern verschatten.

Beide Modelle bietet Warema jetzt mit neuen Komfortfunktionen an. Die Unterglas-Lösung W10 lässt sich ab sofort mit einem akkubetriebenen Vo-



Die außenliegende Markise fährt selbsttätig ein, wenn der Wind zu stark wird oder es anfängt zu regnen, und aus, wenn die Sonne einen bestimmten Punkt erreicht.

lant-Rollo ausstatten, das per WMS (Warema Mobile System) bequem gesteuert wird. Und damit der Wintergarten auch am Abend nichts von seiner gemütlichen Atmosphäre verliert, sorgen die optionalen LED-Stripes in der Führungsschiene für die richtige Beleuchtung. Da die Lichtschiene über einen integrierten Dimmer verfügt, lässt sich die Helligkeit so perfekt der Stimmung anpassen.

Zusätzliche Sicherheit und größten Komfort vermittelt die Climara W20, die jetzt eine integrierte Sensorik besitzt. Der auf der Führungsschiene angebrachte Sensor misst Wind, Helligkeit und Niederschlag, so dass die außenliegende Markise selbsttätig einfährt, wenn der Wind zu stark wird oder es anfängt zu regnen, und ausfährt, wenn die Sonne einen bestimmten Punkt erreicht. Die

Funktionen lassen sich ebenfalls unkompliziert per WMS Handsender bedienen.

Sonderlösungen und Extrawünsche

Geht nicht, gibt es nicht. Wenn Terrassendach und Wintergarten nicht der üblichen Form entsprechen, hat Warema auch für Sonderformen wie Dreiecke, Trapeze oder Walmdächer die passenden Lösungen parat. Dabei steht einem ansprechenden, modernen Design nichts im Weg, denn die abgestimmten Blenden der Dreiecksverschattung D3 ermöglichen eine einheitliche Gestaltung zusammen mit anderen Climara Markisen.

Für Ganzglasecken im Wintergarten eignen sich die Fenster-Markisen mit ZIP-Führung als Ecklösung. Das sieht nicht nur gut aus, sondern ist auch



Dank ihrer stabilen Konstruktion können die Markisen eine Gesamtfläche von bis zu 24 Quadratmetern verschatten.

funktional von Vorteil: Im Eckbereich ist keine zusätzliche Befestigung erforderlich, da beide Behänge über Blende und Fallprofil miteinander verbunden sind, so dass sie sich mit nur einem Motor gleichzeitig hochbeziehungsweise tieffahren lassen.

Und nicht zuletzt hält der wirksame Warema Insektenschutz ungebetene Gäste per Dreh- und Schieberahmen oder Pendeltür zuverlässig fern, so dass das Naturerlebnis durch nichts getrübt wird.

www.warema.de

Erfolgsgeschichte des Markisensegels wird weiter entwickelt



Von oben betrachtet wirkt der Ausfall des Markisensegels fast noch gewaltiger.

Mit dem elektrisch aufrollbaren Sonnensegel „SunShield – das Markisensegel“ hat Hersteller Dubau Rollläden und Rolltorbau aus Kiel vor einem Jahr offensichtlich eine Erfolgsgeschichte gestartet. Das Fachhändlernetzwerk, das SunShield vertreibt, ist bereits auf weltweit 150 Partner gestiegen – und Dubau sucht weitere Fachpartner.

Die dürfen gleich auch die neueste Innovation des Produktes mit in ihr Programm aufnehmen.

Denn dank des patentierten Zugsystems kann ein Ausfall von 13 Metern bei sieben Metern Breite erreicht werden. Es ist möglich zwei Anlagen zu koppeln, so dass ein Ausfall von 26 Metern erreicht werden kann.

Ebenfalls neu ist die voll im Pfosten integrierte elektrische Höhenverstellung. Diese spendet Schatten auch bei tiefstehender Sonne, gewährt aber laut Hersteller auch einen gezielten

Regenwasserablauf. Mit Hilfe eines Regensensors fährt die Höhenverstellung komplett automatisch bei Regen herunter und bei Trockenheit wieder hoch.

Durch das zum Patent angemeldete System werden Windstöße abgefedert, so dass die Fassade des Hauses nicht beansprucht wird und die Nutzung selbst bei starkem Wind ohne Gefahr gewährleistet wird. Es wird eine maximale Windstärke nach Beaufort von 6 garantiert.

Der Markisenstoff ist wasserdicht bis zu einer Wassersäule von 1000 Millimetern.

Laut Aussage des Geschäftsführers Gordon Dubau gibt es kein vergleichbares System auf dem Sonnenschutzmarkt: „Insbesondere der maximal mögliche Ausfall, die Windgarantie und die integrierte Höhenverstellung machen SunShield einzigartig.“

www.dubau.de



Der windstabile Schattenspender überspannt mühelos übliche Terrassengrößen.

Ausgezeichnete Produkte



Gleich zwei Produktneuheiten des Sonnen- und Wetterschutzspezialisten erhielten eine Auszeichnung.

Die Red Dot Jury hat entschieden: Nachdem im Rahmen eines mehrtägigen Bewertungsprozesses alle eingereichten Produkte individuell getestet

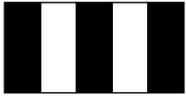
und evaluiert wurden, erhielten gleich zwei Produktneuheiten vom Sonnen- und Wetterschutzspezialisten Klaiber die Auszeichnung „Red Dot“:

Das filigrane Glasdachsystem Nyon GP3100 sowie die neuartige Unterglasmarkise Arnex PS2500, die gerade zusammen ein perfektes Duo bilden. Das Expertengremium vergibt das international anerkannte Qualitätssiegel lediglich an Produkte, die durch ihre hohe Gestaltungsqualität überzeugen.

Das Nyon GP3100 ist ein formschönes Glasdachsystem mit unten liegender Statik, welches auf das Wesentliche reduziert wurde. Die Sparren sind sehr schmal gehalten, damit der Blick in das Weite ungestört und frei ist. Das durchdachte Baukastensystem ermöglicht eine flexible Erweiterung mit Beschattungen, Verglasungen und LED-Spots. Dadurch kann der Kunde das Nyon GP3100 Schritt für Schritt auf seine Wünsche

und die örtlichen Gegebenheiten anpassen. Wasserabläufe und Kabelführungen sind nicht sichtbar und unterstreichen das schlichte Design. Eine Vielzahl an Befestigungsvarianten stellt sicher, dass das Wetterdach an verschiedenen Bausituationen gut eingebunden werden kann und sorgt für eine schnelle und einfache Montage. Das filigrane Glasdach schützt die Terrasse auf bis zu 6 Meter Breite und 4 Meter Ausladung, wobei eine Kopplung bis zu 24 Meter Breite möglich ist. Das Nyon GP3100 erweitert den Wohnbereich ins Freie und bietet einen ganzjährigen Wetterschutz.

Die Unterglasmarkise Arnex PS2500 bietet einen wirkungsvollen Sonnenschutz für Glasdächer. Gleichzeitig wird der Stoff effektiv vor Feuchtigkeit und Schmutz geschützt. Auf diese Weise kann die Markise auch bei Regenwetter als Sichtschutz gegen neugierige Blicke von oben verwendet werden. Um ein optimales Tuchbild zu erreichen, sorgen Gasdruckfedern für eine konstante Spannung. Unterstützt wird dieser Effekt durch die seitlichen SIR-Führungen, welche einen spaltfreien Abschluss bilden und die Tuchspannung zusätzlich verbessern – und das in einer Breite bis zu 6 Metern. Aufgrund der filigranen und modernen Formensprache fügt sich die Unterglasmarkise Arnex PS2500 perfekt in die moderne Architektur ein, setzt aber auch an traditionellen Bauformen sehenswerte Akzente. Die Unterglasmarkise Arnex PS2500 eignet sich als perfekte Ergänzung zum Glasdach Nyon GP3100, kann aber auch an anderen Glasdächern und Wintergärten eingesetzt werden. Die montagefreundliche Unterglasmarkise kann außenbündig oder eingerückt angebracht werden. Daher eignet sie sich auch hervorragend für Glasdächer, welche rundum oder teilverglast sind.



**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
www.bfbgmbh.de

Markisen, Zip- und Sondertücher aus:
 Acryl / Acryl wasserdicht PVC-Markisenstoff, PVC-Folien
 Lumera / Lumera 3D 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

www.klaiber.de

Im gleichen Design



Renson (2)

Das neue System eignet sich gut für großzügige Eingangsüberdachungen, die von unten veredelt werden können.

Der belgische Hersteller Renson hat seine Überdachungsreihe Algarve erweitert. Die neuen Aluminiumvordächer Algarve Canvas sollen nicht nur höchste Anforderungen an die Ästhetik erfüllen. Das Besondere ist, dass diese Reihe dank des feststehenden Daches für Carports oder Eingangsüberdachungen gedacht ist.

Mit dieser Neuentwicklung können jetzt im exakt gleichem Square-Design Algarve-Terrassendächer mit beweglichen Aluminium-Dachlamellen neben feststehenden Algarve Canvas-Dächern angeordnet werden. Die designgleichen Bauelemente sollen so, trotz unterschiedlicher Nutzung, eine durchgehende gestalterische Linie ermöglichen und so die Ästhetik eines Anwesens steigern.

Die Aluminiumvordächer sollen sich in Farbe und Ausstattung variabel an die Wünsche der Bauherren anpassen

lassen. Basierend auf dem Aluminiumtragwerk der Algarve-Überdachungen besitzen Canvas-Dächer ein festes Dach aus speziell behandelten Stahl-Tra-

pezblechen mit Anti-Kondensat-Beschichtung. Die leistungsfähigen Tragwerke erlauben maximale Abmessungen von bis zu 6 x 4,5 Metern. Gekoppelte

Dächer können bis zu 6 x 6 Meter groß und mit dem robusten Dachrahmen in allen denkbaren Positionen und Varianten an Bauwerken montiert werden.

Unabhängig von der Größe des Daches bestehen die Untersichten der Überdachungen vollflächig aus Decken-Screens. Diese hochfesten Tücher sind mit der vom Fixscreen Sonnenschutz bekannten Zip-Technik ohne sichtbare Tragwerke straff in den Deckenaufbau eingespannt. Für eine engagierte Deckengestaltung stehen acht Screen-Farben zur Verfügung.

Wie die Terrassenüberdachung Algarve lässt sich auch das feste Dach Canvas mit vielen Zubehörteilen aus dem Renson-Sortiment ausrüsten. Neben LED-Leisten können in die festen Überdachungen auch Glas- oder Loggia-Schiebeläden integriert werden.



Das feste Dach besteht aus Trapezfolien und die Unterschicht aus edlen Screens.

www.renson.de

Perspektive Outdoor living

Immer mehr Menschen zieht es während ihrer Freizeit nach draußen. Hinein in den eigenen Garten oder in geschützte Terrassenräume von Restaurants, Cafés und Hotels. Outdoor living heißt der Trend, mit dem meist der Anspruch nach einem großflächigen Sonnenschutz mitschwingt. Markilux hat sein Produktsortiment daher schon vor einiger Zeit um Markisenanlagen für Großflächenbeschattung erweitert. Nun möchte das Unternehmen sein Projektgeschäft unter dem Namen „Markilux Project“ in Richtung Gewerbe, öffentliche Einrichtungen, Gastronomie und Hotellerie ausbauen.

„Man liest ja immer häufiger, das Draußen sei das neue Drinnen. Das ist für uns als Markisenexperten natürlich ein willkommener Trend“, sagt Jan Kattenbeck, der seit Oktober 2017 Teamleiter des Projektgeschäftes „Markilux Project“ ist. Sein fünfköpfiges Team kümmert sich ab jetzt verstärkt darum, großflächige Markisenarrangements für die Hotel- und Gastronomie-Branche in Deutschland zu planen und in Kooperation mit dem Fachhandel zu verkaufen. Außerdem möchte das Unternehmen für dieses Geschäftssegment das Gewerbe generell und vor allem den Einzelhandel als Endkunden gewinnen, ferner öffentliche Einrichtungen wie Kindergärten oder Seniorenresidenzen.

Neues Team soll das Projektgeschäft begleiten

Jan Kattenbeck erklärt: „Outdoor living, also der Trend, sich möglichst häufig im Freien aufzuhalten, spiegelt sich immer deutlicher in unserem Leben wider. Darin, wie wir ganze Wohnwelten im eigenen Garten oder auf der Terrasse einrichten. Und besonders in der Art und Weise, wie sich die Außengastronomie entwickelt hat.“ Die Outdoor-Saison wird immer häufiger durch Markisenanlagen, die rundum vor Sonne, Kälte, Wind und Regen schützen, verlängert. Auch Markilux hat seine Produktentwicklung vor drei Jahren hierauf abgestimmt und setzt nun mit „Markilux Project“ den Focus noch stärker auf das Projektgeschäft. Mit den Systemen Pergola, Syncra, Rahmensystem Construct, Planet und Markant sowie verschiedenen Vertikal- und Seitenmarkisen kann man laut Jan Kattenbeck variantenreiche Markisenlandschaften erschaffen. „Der Freiluft-Trend wird auch in Zukunft anhalten. Deshalb investieren wir noch stärker als bisher in dieses Marktsegment. Und nun auch in Richtung Gewerbe und öffentliche Auftraggeber. Hierfür haben wir ein ganzes Team aufgestellt, das zunächst in Deutsch-



Jan Kattenbeck baut mit der Projektgruppe das Projektgeschäft rund um das Thema Großflächenbeschattung für die Gastronomie und Hotellerie, für sonstige Gewerbebetriebe und öffentliche Auftraggeber aus.

land aktiv wird. Vertrieb und Technik sowie Fachberater im Innen- und Außendienst arbeiten Hand in Hand.“

Qualität und Service als Verkaufsargument

Wie schon bei den Privatkunden, so wird sich das Unternehmen auch im Projektgeschäft darauf konzentrieren, seine besonderen Leistungen in puncto Qualität und Service zu vermarkten. Jan Kattenbeck betont: „Wir bieten einen exquisiten Rundum-Service. Unser Team begleitet jedes Projekt vom

ersten Gespräch, über eine fachliche und technische Beratung, anschauliche 3D-Visualisierungen möglicher Systemkonzepte bis zur fertig montierten Markisenanlage.“ Es wird mit Architekten und mit rund 50 bis 80 hoch qualifizierten, erfahrenen Fachbetrieben zusammen gearbeitet. Sie betreuen den bautechnischen Part vor Ort, vom Aufbau bis zum After-Sales Service, und sind Vertragspartner für den Endanwender. Dieser Komplettservice richtet sich an Kunden, die ein Höchstmaß an sicherer Planung und zuverlässigem Service suchen, die Wert auf Design legen und an einem langfristig funktionierenden Markenprodukt interessiert sind.

Mit „Kick Off Meeting“ auf Wachstum eingestimmt

„Wir haben diesen Schritt, das Projektgeschäft noch mehr auszubauen, strategisch und personell gut geplant. Nach dem organisatorischem Vorlauf gab es im Sommer 2017 ein ‚Kick Off Meeting‘ für alle Beteiligten und Anfang Oktober 2017 haben wir den Ball ins Spiel gebracht“, sagt Jan Kattenbeck. Nun geht es darum, im Team gut zusammenzuarbeiten und die für die nächsten Jahre anvisierten Wachstumsziele im Projektgeschäft zu erreichen. Deshalb hofft das Unternehmen 2018 auf einen guten Projekt-Einstieg und eine lang dauernde Outdoor-Saison.

www.markilux.com



Das Unternehmen hat sein Produktsortiment schon vor einiger Zeit um Markisenanlagen für Großflächenbeschattung erweitert.

Designpreis-Regen



Weinor (3)

Das Heizsystem erhielt den Red Dot Award „Winner“.

Drei Weinor-Produkte sind mit internationalen Designpreisen ausgezeichnet worden. Das Heizsystem Tempura Quadra erhielt den Red Dot Award 2018 „Winner“, der Good Design Award ging an die untergesetzte Wintergarten-Markise Sottezza II sowie die Glas-Schiebewand w17 easy. Letztere erhielt zudem noch den iF Design Award.

Gleich zu Beginn des Jahres freut sich Hersteller Weinor über insgesamt vier Designpreise. Das kompakte, kubusförmige Heizsystem Tempura Quadra darf sich jetzt auch zu den Weinor-Produkten zählen, die einen Designpreis erhalten haben. Es wurde mit dem Red Dot Award „Product Design 2018“ in der Kategorie Heiz- und Klimatechnik mit der Auszeichnung „Winner“ für seine hohe Designqualität prämiert. Damit hat sich Tempura Quadra in einem Wettbewerb von Einreichungen aus über 59 Ländern durchgesetzt.

Der Good Design Award wird seit 68 Jahren vergeben und ist einer der ältesten internationalen Designpreise. Nun dürfen auch die untergesetzte Wintergarten-Markise Sottezza II und die Glas-Schiebewand w17 easy diese Auszeichnung für sich in Anspruch nehmen. w17 easy hat zudem noch einen weiteren Preis gewonnen. Sie holte den iF Design Award „Winner“, den rund 60 namhafte Designexperten aus über 20 Ländern vergeben, in der Kategorie „Garten“. Damit hat die Glas-Schiebewand zusammen mit dem Red Dot Award und dem Ger-



Die Glas-Schiebewand wurde mit dem Good Design Award und dem iF Design Award ausgezeichnet.

man Design Award jetzt schon insgesamt vier hochkarätige Auszeichnungen erhalten. Die vier neuen Designpreise ergänzen eine ansehnliche Sammlung von insgesamt 25 Awards, die Weinor-Produkte in den letzten Jahren gesammelt haben.

www.weinor.de



Die untergesetzte Wintergarten-Markise hat den Good Design Award erhalten.



MADE IN GERMANY BY FOLGNER

FORSA[®]

Raffstoren

- Made in Germany
- Höchste Verarbeitungs- und Materialqualität
- Industrielle Fertigung mit modernsten Anlagen
- Vormontierte Systeme
- Kurze Lieferzeiten



 **FOLGNER**

licht & schatten mit system

Gewerbepark Markfeld 9
D-83043 Bad Aibling

Tel. 0 80 61 | 93 60 - 0
www.folgnert-rollladen.de

Sonnenschutzmarkt in Österreich wächst weiter

Als einen trefflichen Indikator für die Sonnenschutzbranche in Österreich betrachtet man stets die R+T in Stuttgart, heißt es seitens des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik in Österreich. Die Schwerpunkte der R+T sowie die Standkonzepte hätten wieder gezeigt, wohin sich auch der Markt in Österreich entwickelt. „Gebäudeautomation, Energieeffizienz, Sicherheit, Komfort und vor allem die Bedeutung des Tageslichtes standen auf zahlreichen Ständen im Mittelpunkt. Die Erzeuger setzen dabei allerdings zunehmend auf das emotionale Potenzial des Sonnenschutzes, die Technik wird mehr und mehr Mittel zum Zweck“, so Johann Gerstmann, Sprecher des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik in Österreich. Als Beispiel wurden Rollläden, Raffstore und Markisen aufgeführt, die dynamisch, intelligent und automatisch funktionieren, aber auch komfortabel, indem sie immer noch schneller und noch leiser werden.

Die Marktzahlen der österreichischen Sonnenschutzindustrie spiegeln die positive Stimmung wieder. So weist der Umsatz der Branche einen Zuwachs von knapp sechs Prozent auf und gegenüber 2016 stellten die Mitgliedsbetriebe fast doppelt so viele Mit-



Johann Gerstmann ist der Sprecher des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik.

arbeiter neu ein. Nach wie vor geht jedes dritte Produkt in den Export. Demgegenüber steht ein ebenfalls beinahe unveränderter Import von 17 Prozent, der allerdings zu einem Großteil auf Zuläufen von eigenen Werken basiert.

Bei den Produktentwicklungen ist klar erkennbar, dass sich das Design an der modernen Architektur orientiert. Johann Gerstmann: „Das ist gut so, denn gut gedämmte

Gebäude mit viel Glas brauchen einen funktionalen und modernen Sonnenschutz, der so variabel ist wie das Wetter. Nur dann ist zu jeder Jahreszeit höchster Komfort bei effektivem Management von Licht, Sonne und Sicherheit garantiert.“ Demzufolge entwickelte sich der Raffstore zum absatzstärksten Produkt.

Zudem haben Planer und Bauherren 2017 die zahlreichen Vorzüge windstabiler Fassadenmarkisen erkannt, so dass diese mit 60 Prozent ein außergewöhnlich starkes Wachstum verzeichnen. Sie kommen vermehrt im mehrgeschossigen Büro- und Wohnbau zum Einsatz, da sie laut Verband perfekt zum optisch reduzierten Erscheinungsbild moderner Gebäudehüllen passen. Da ebenso Ein- und Reihenhäuser immer öfter mit diesen Zip-Markisen ausgestattet werden, lässt hier die Nachfrage nach Rollläden derzeit etwas nach.

Die Österreicher schätzen außerdem zunehmend hochwertige Außenräume, die bei schlechtem Wetter gut nutzbar sind: Das Plus von zwölf Prozent bei den Wintergartenmarkisen entsteht allerdings nicht nur durch dieses neue Wohngefühl, sondern zeigt außerdem eindeutige Entwicklungen in der Gastronomie. Denn es gebe kaum ein



Die Entwicklung der heimischen Sonnenschutzbranche stimmt optimistisch.

Trendlokal, das ohne Gastgarten auskommt. Ein moderner Sonnenschutz steigert die Wirtschaftlichkeit dieser Außenflächen.

Die Tendenz zu mehr Komfort ist schon seit Jahren zu beobachten. Johann Gerstmann: „Der Motorisierungsgrad hält sich dementsprechend schon seit mehreren Jahren auf einem konstant hohen Niveau. Mittlerweile sind zwei von drei Produkten motorisiert und die meisten davon auch automatisiert.“ „Smart Home“ ist im Sonnenschutz längst etabliert, doch die technologische Entwicklung schreitet rasant voran. In den nächsten Jahren wird das Thema auch adaptive Fassaden treiben, denn eine derartige Gebäudehülle ist ohne intelligenten Sonnenschutz nicht zu realisieren. Unterstützt wird dies durch die entsprechenden Antriebe, die durch Soft Start/Soft Stopp-Funktionen und Hinderniserkennung für eine sanfte und leise Bewegung des Sonnenschutzes sorgen und damit auch dem Schallschutz dienlich sind.

Bei allem Optimismus, der in der Branche zu spüren ist, stimmen manche Entwicklungen leicht skeptisch. „Ich komme mir manchmal vor, wie jemand, der täglich ein Mantra betet und trotzdem nicht erhört wird: Dynamischer Sonnenschutz ist kein Zusatznutzen zu anderen Technolo-



So verteilen sich produzierte Mengen und der Umsatz auf die einzelnen Produktgruppen.

gien. Vielmehr ist er – wenn richtig geplant – die einzige bauliche All-in-One-Lösung, die Überhitzung vermeidet, im Winter die Sonne für die Raumwärme nutzt und eine bestmögliche Tageslichtversorgung garantiert. Das steigert die Lebens-, Wohn- und

Arbeitsqualität, und reduziert zugleich den Energieverbrauch und die damit verbundenen Kosten rund ums Jahr“, so Johann Gerstmann.

www.bvst.at



Designmarkisen – Made in Germany

markilux markant | Darum macht der Regen einen Bogen. Das freistehende Markisensystem ist ein individuell planbarer Sonnen-, Regen- und Wetterschutz. Es bietet Freiheit mit textilem Charakter und Komfort im puristischen Design.

Für weitere Informationen besuchen Sie uns jetzt auf markilux.com

markilux

sicher zeitlos schön

Ausgezeichnetes Design

Mit dem German Design Award 2018 des Rates für Formgebung wurden jetzt die Auf- und Unterglasmarkisen 770/870 und 779/879 sowie die Vertikalmarkise 776/876 des Herstellers Markilux prämiert. „Das schlichte Design, das in einem zurückhaltenden Dialog mit der Optik tragender Konstruktionen steht“, war laut Unternehmen ausschlaggebend für die Prämierung der auch als Serie 77x und 87x bekannten Markisen.

Michael Gerling, Geschäftsführer für Technik und Produktion von Markilux und Sven Kröner, Leiter der Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung, haben jahrelang gemeinsam für diesen Erfolg gearbeitet, dabei Technik und Aussehen der Markisensysteme abgestimmt und an vielen Details geschliffen. „Die Serie eint vor allem eine kompakte Bauweise der Kassetten, die es wahlweise in rund oder eckig gibt. So passen sie stilistisch zu jeder Form von Architektur, zu jedem tragenden System“, meint Michael Gerling.



Michael Gerling (r.) und Sven Kröner freuen sich über den Designpreis für die Markisenserien.

Das überzeugte nun auch die Jury des Rates für Formgebung in Frankfurt, so dass sie für die Produktserie den German Design Award 2018 vergab. Entscheidend dafür war laut Sven Kröner insbesondere, dass die Markisen mit ihren schlichten Tuchkassetten unter einem Glasdach oder in einer Fensterlaibung kaum auffallen.

Trotz der schlanken und zurückhaltenden Gestalt können die Markisen aber große Flächen beschatten. Dazu trägt auch die Tracfix Variante bei, bei der das Tuch gut gespannt und damit windstabil in den Führungsschienen verläuft. Dies bewertete die Jury ebenfalls positiv. Genauso wie LED-Lichtoptionen für die Unterglasmarkise und die große Palette an Farben und Tuchdesigns, die zusammen mit den verschiedenen Kassettenformen Raum für eine individuelle Optik lassen.

www.markilux.com

Diskutieren ausdrücklich erwünscht!

Das Team der R+T ist stets mit den Ausstellern und Besuchern im Dialog, um ihnen mit der Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz eine für sie maßgeschneiderte Branchenplattform zu bieten. Die Kommunikationskanäle hierzu sind so vielfältig wie die Branche selbst – das Team der R+T ist seit 2017 unter anderem verstärkt in Facebook und Twitter aktiv. Um die Aktivitäten in diesem Bereich weiter auszubauen, ist die R+T Mitte April nun mit einer eigenen LinkedIn-Gruppe an den Start gegangen. Alle Branchenvertreter sind herzlich dazu eingeladen, auf der Plattform zu den verschiedensten Themen rund um die Branche zu diskutieren. Durch die englischsprachige Gruppe sollen sich insbesondere Hersteller, Fachleute, Multiplikatoren wie Verbände oder Institute und Journalisten international austauschen können.

Mit dem Aufbau einer eigenen LinkedIn Gruppe fördern die Organisatoren der R+T insbesondere den internationalen Austausch zu Branchenthemen und bauen da-



Alle Branchenvertreter sind herzlich dazu eingeladen, auf der Plattform zu den verschiedensten Themen rund um die Branche zu diskutieren.

mit die Präsenz in den Social Media Kanälen kontinuierlich aus. „Der Aufbau einer eigenen Gruppe ist schon lange in unseren Köpfen“, so Sebastian Schmid, Abteilungsleiter Technologie-Messen und Hauptverantwortlicher der R+T. „Die ersten Auswertungen zum R+T 2018 zeigen uns deutlich, dass der Markt auch diesen Kommunikati-

onskanal und den internationalen Austausch wünscht.“

Über die neue LinkedIn Gruppe möchte die R+T einmal mehr die Stellung der Weltleitmesse als globaler Branchentreff und Innovationsplattform stärken. Das verantwortliche Redaktionsteam agiert weltweit, so dass Mitglieder der Gruppe im direkten Austausch mit wichtigen internationalen Marktteilnehmern alles Wissenswertes zu den Bereichen Rollläden, Tore und Sonnenschutz erfahren. Trendthemen wie Outdoor living und Smart home werden ebenfalls aufgegriffen. Zudem ist es ausdrücklich erwünscht, dass sich alle Mitglieder aktiv mit eigenen Fragestellungen

einbringen. Interessierte finden die neue Gruppe unter den Suchbegriff „R+T world's leading trade fair for roller shutters, doors/gates and sun protection systems“ oder www.linkedin.com/groups/8666875.

www.rt-expo.com

Zentrale Attribute überzeugten Expertenjury

Mit dem international renommierten Red Dot Design Award wurde jetzt der Großschirm Jumbrella von Bahama ausgezeichnet. Die Kombination aus Form, Funktionalität und Ingenieurskunst hatte Anfang des Jahres bereits beim iF Design Award überzeugt. Ob kedergeführte textile Membrane, austauschbare Streben, innenverstärkte Standsäule oder patentierte wartungsfreie Servomechanik – alle Bauteile des Bahama Großschirms sind einerseits auf starke Beanspruchung und langlebige, sichere Funktionalität ausgelegt, erfüllen zugleich aber auch den Anspruch an hochwertige, ansprechende Ästhetik. So prägen in ihrem Zusammenspiel die technischen Feinheiten und ausgewählten Materialien das zeitlose Design des Großschirms.

Ästhetik, Windstabilität und langlebige Qualität – das sind zentrale Attribute, warum Gastronomen, Hoteliers und Planer bei der Wahl ihres Sonnenschutzsystems auf professionelle Großschirme aus dem Hause Bahama setzen. Der quadratische Bahama Jumbrella findet sich laut Hersteller weltweit auf den gastronomischen Terrassen und Freiflächen wieder und spendet den Gästen verlässlichen Schutz.

Dabei reichen die Anforderungen an den Großschirm deutlich über den reinen Sonnenschutz hinaus. Dank seiner Form- und Farbvielfalt ist er ein wichtiges Gestaltungselement für den gepflegten Outdoor-Bereich. Er schützt vor Sonne, aber auch vor Regen. Bei Wind und Kälte sollen Seitenwände und integrierte Infrarotheizung da-



Bahama (2)

Der Großschirm, hier vor dem Hotel Burj al Arab in Dubai, wurde mit den renommierten Designpreisen ausgezeichnet.

für sorgen, dass es unter seinem sicheren Dach gemütlich und einladend bleibt.

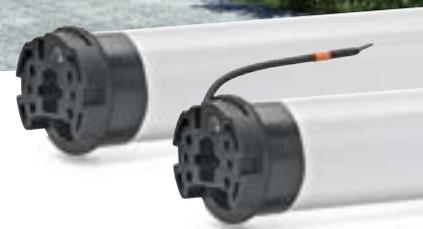
Das überzeugte auch die rund 40-köpfige Expertenjury des Red Dot Award. Dabei geht es den Experten nicht allein um gutes Design. „Alle Produkte zeichnen sich durch eine hervorragende Funktionalität aus. Das beweist, dass die Designer ihre Kunden und deren Bedürfnisse verstanden haben“, so Professor Dr. Peter Zec, Initiator und CEO des Red Dot Awards.

www.bahama.de



Design und langlebige Funktionalität des Großschirms, hier an der Villa Busch, überzeugte die Expertenjury.

ZIP-Screen



Für eine effektive Reduzierung von Wärmeeinfall hat elero den Antrieb SunTop/Z mit Behangschutzfunktion in Ab-Richtung entwickelt. Die runde Kopfform des Antriebs ermöglicht, dass der Screen diesen überwickeln und dadurch auch in seitlichen Schienen geführt werden kann.

Fachportal als Service für Architekten und Planer



Novoferm in der Bautechnologie, steigende Ansprüche der Bauherren sowie neue Normen und Vorschriften erhöhen die Komplexität der Aufgaben und erfordern Fachwissen auch in Bereichen, in denen früher auf Standardlösungen zurückgegriffen wurde. Deshalb unterstützt Novoferm, einer der führenden europäischen Systemanbieter von Türen, Toren, Zargen und Antrieben, seine Partner nun noch besser bei allen Fragen rund um den Einsatz des breiten und spezifischen Produktangebots der international erfolgreichen Gruppe.

Das neue Fachportal ist eine webbasierte Service- und Informationsplattform.

Eine webbasierte Service- und Informationsplattform für Architekten und Planer hat jetzt Novoferm bereitgestellt. Das Fachportal soll alle Partner des Unternehmens bei der täglichen Arbeit unterstützen, Planungsprozesse vereinfachen und Praxiswissen liefern. Unter dem Motto „mobil, modern und noch mehr Service“ liefert das Portal jede gewünschte Produktinformation, arbeitserleichternde Serviceleistungen sowie Beispiele und Ideen für den Einsatz der Produkte des Unternehmens.

Planung und Realisierung von Bauprojekten stellen immer neue Anforderungen an Architekten und Planer. Die Fortschritte

Im Objekt- wie im Wohnungsbau werden heute Tür- und Torlösungen für unterschiedliche, teils sehr spezifische Anforderungen benötigt. Als Spezialist für Brandschutz, Rauchschutz sowie Industrietore und Verladeanlagen bietet Novoferm genau solche individuellen Komplettlösungen und auf das jeweilige Objekt zugeschnittene Produkte. Beispielhafte Produktlösungen werden in visuell aufbereiteten 3D-Gebäuden z. B. in Verwaltungsgebäuden, Sportstadion, Hotels, Gesundheitseinrichtungen oder Wohngebäuden veranschaulicht. Auf einen Blick soll so erkennbar werden, wie und wodurch die Produkte Anforderungen für Brandschutz, Rauchschutz, Lärmschutz oder Sicherheit erfüllen.

Ergänzend wird durch illustrierte Objektberichte die Performance der Produkte im fertigen Bau dokumentiert. Planer können sich ein Bild machen von Novoferm-Lösungen für Logistikgebäude und Einkaufszentren oder bekommen einen Eindruck von multifunktionalen Lösungen in Designqualität, die sich an der Architektur von Hotels oder Unternehmenszentralen orientiert.

Je spezifischer die Produkthanforderungen desto aufwändiger sind auch scheinbar banale Arbeitsschritte wie Ausschreibungen, Details zum Einbau von Türen oder Toren, oder nachfolgende Prüfungen und Wartungen. Das Portal bietet hierzu vorgefertigte Ausschreibungstexte, effiziente Planungshilfen wie detaillierte CAD-Zeichnungen, aber auch das Serviceangebot für Aufgaben nach dem Einbau.

Abgerundet wird das Angebot des Fachportals durch Hintergrundinformationen und aktuelle Informationen zu Neuheiten, Veranstaltungen und zu Brancheninterna. Architekten und Planer finden Informationen zu europäischen Zulassungen, vollständigen Novoferm Produktdokumentationen, sowie Details zu Weiterbildungsangeboten.

www.novoferm-extranet.de

Die digitalen Möglichkeiten nutzen

Das Internet nicht als Feind des Verkaufens verdammten, sondern seine vielfältigen Möglichkeiten nutzen und damit den Kundenservice verbessern – das hat sich der österreichische Spezialist für Sonnenschutztechnik Valetta auf die Fahnen geschrieben. So bietet das Unternehmen neben der persönlichen Betreuung Online-dienste für Private und Händler und bringt so sein digitales Potenzial zum Einsatz.

Das Internet ist zum alltäglichen Werkzeug geworden. Vor allem die mobile Nutzung nimmt stetig zu: Im Alter von 16 bis 24 Jahren nutzen beinahe 100 Prozent das Smartphone, um im Internet zu surfen, von 35 bis 44 Jahren 89,9 Prozent und bei den zwischen 55 bis 64 Jahren sind es immer noch 63,6 Prozent. Grund genug, das Internet zu nutzen, um den Kundenservice zu verbessern. „Wir bei Valetta empfinden die Digitalisierung als einmalige Chance zu



Das Unternehmen bietet vielfältige Online-Dienste.

wachsen und Innovationen zu entwickeln. Kundenwünsche verändern sich ständig – die Bereitschaft, neue Wege zu gehen, ist maßgeblich für den Erfolg“, ist Andreas Klotzner, geschäftsführender Gesellschaf-

ter, überzeugt. „Das Thema Bauen ist bereits mit unzähligen Websites, Foren und Servicetools vertreten – also der perfekte Tummelplatz für uns, um dort das Thema Sonnenschutz für unsere Kunden und Fachpartner noch greifbarer zu machen.“

Eine App für das gesamte Sortiment

Die aktuelle App von Valetta, die sowohl von Fachhändlern, Architekten und privaten Endverbrauchern genutzt werden kann, beinhaltet sämtliche relevanten Informationen. Einmal gratis auf dem Smartphone oder Tablet installiert, finden Privatkunden Produktinformationen, Händler Auskünfte über verkaufsfördernde Maßnahmen, technische Details, Preislisten, Messeinformationen, Presseartikel und mehr. Zukünftig wird die App zusätzlich in



das Produktinformationsmanagement eingebunden, um beispielsweise den Status eines Auftrags abfragen zu können. Auch ist der Aufbau eines Onlineshops geplant, auf den die App zugreifen wird.

Die Firmenwebsite dient nicht nur Marketingzwecken, Fachhändler erhalten bereits jetzt über den gesicherten Login-Bereich Zugriff auf Preislisten, Bestellformulare, technische Zeichnungen, Kollektionskataloge und mehr. „Wir planen gerade einen Relaunch, um unsere Homepage moderner, zeitgemäßer und noch einfacher in der Nutzung zu machen“, so Andreas Klotzner. Zudem haben Händler die Möglichkeit, ihre eigene Website über Valetta zu beziehen.

Mit dem Newsletter immer top informiert

Ein Newsletter rundet das digitale Angebot des Herstellers ab. Bei wichtigen News, Aktionen, Produktneuheiten oder Events werden Abonnenten tagesaktuell informiert. Das Programm Microsoft Dynamics AX unterstützt bei der Abwicklung von Aufträgen, Bestellungen und Buchung und findet bei Valetta schon lange Anwendung. Unternehmen, die die Software ebenfalls nutzen möchten, haben die Möglichkeit, sie über den Hersteller zu beziehen und sich in der Firmenzentrale schulen zu lassen.

www.valetta.at

Neuer Internetauftritt

Unter der bekannten Adresse www.roma.de präsentiert sich Roma mit einem neuen Webdesign. Besonderes Augenmerk beim Relaunch liegt auf intuitiver Bedienung sowie einer optimalen Darstellung auf allen Endgeräten – die immer öfter Mobilgeräte sind.



Die neue Website führt einfach und zielgerichtet zu allen Informationen für Bauherren sowie zu Unterstützung für Fachbetriebe und Planer.

Schon auf der Startseite überzeugt das neue Roma Webdesign, indem die Aufmerksamkeit der Besucher durch ausdrucksstarke Bilder oder Videos auf Neuigkeiten, Produkte und Kampagnen gelenkt wird.

Mehr Übersicht und Benutzerfreundlichkeit

Neben aktuellen Design-Trends wie den großen Bildwelten und Videoinhalten steht beim neuen Roma Internetauftritt vor allem der Nutzer im Mittelpunkt. Ein zentrales Thema ist das responsive Design für eine

optimal angepasste Darstellung auf Smartphones, Tablets, Desktop und Laptop.

Des Weiteren machen die Reduzierung der Navigationsstruktur auf zwei Ebenen sowie klar strukturierte Inhalte das Surfen einfach und angenehm. Je weiter sich der Nutzer durch die Seiten bewegt, desto technisch detaillierter wird es. Dabei wurde insbesondere das unterschiedliche Wissensspektrum der Roma Zielgruppen berücksichtigt: Vom technischen Experten wie den Fachpartnern und Architekten bis hin zum Endverwender.

Mehr Interaktion

Eine konkrete Anforderung an die neue Internetseite war auch, dass die Nutzer selbst aktiv werden und Spaß an ihr haben. Entsprechend können ausgewählte Inhalte in den sozialen Medien geteilt werden. Auch der Bereich für eingeloggte Fachpartner ist interaktiv gestaltet

und individualisierbar, der gesamte Downloadbereich wurde komplett überarbeitet: Als Benchmark in Sachen Design und Usability diente die beliebte Roma Multimedia-App.

„Wir wollen mit der neuen Website ein gesteigertes Erlebnis der Marke Roma vermitteln und sie als zentrales Instrument für Informationen und Interaktionen einsetzen“, so Roma Marketingleiter Tobias Löhner über den neuen Auftritt, der in Zusammenarbeit mit der Agentur für Gestaltung und Kommunikation „We are indeed“ aus München entstand.

www.roma.de

Einfach besser leben

Das Leben ist kompliziert genug. Wie wäre es, ein paar Aufgaben abzugeben? Zum Beispiel an den automatisierten Sonnenschutz mit Geiger AIR-Antrieben, der mitdenkt.

Mit unseren innovativen AIR-Produkten wird der Sonnenschutz ganz einfach Smart Home Ready - bis hin zur vollständigen Integration in die Smart-Home-Automatation von Loxone.

Neuester Zuwachs der AIR-Produktfamilie ist der Zip AIR mit seiner außerordentlich zuverlässigen Hinderniserkennung. Sie spürt jeden Widerstand an jeder Stelle im gesamten Laufweg. Egal ob eine Windböe den Behang erfasst oder ein Gartenstuhl im Weg steht - Zip AIR erkennt die Gefahr sofort und sorgt für einen herausragenden Schutz der Anlage.

Nie wieder Gedanken, Zeit und Mühe für Rollläden, Raffstoren, Markisen und Zip-Anlagen verschwenden. Machen Sie es sich leicht. Mit Geiger AIR.



Gerhard Geiger GmbH & Co. KG
Schleifmühle 6 | D-74321 Bietigheim-Bissingen
E-Mail: info@geiger.de | Internet: www.geiger.de

Sonnenschutz aus Österreich: Diese Markisen segeln nicht davon



Sonnenschutz hat sich längst als Designelement etabliert.

Outdoor living steht sowohl im urbanen Raum wie auch in ländlichen Gebieten ganz oben auf der Wunschliste von Hausbesitzern. Die Auswahl an innovativen Schattenspendern ist daher in den letzten Jahren deutlich gestiegen. So haben sich einerseits Sonnensegel am Markt als Design-Element etabliert, andererseits hat sich vor allem das Allroundgenie Markise enorm weiterentwickelt. Ing. Johann Gerstmann, Sprecher des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik in Österreich: „Keine Frage, Sonnensegel wirken stylish und designorientierte Kunden setzen sie gerne ein. Markisen bestehen jedoch vor allem durch ihre höhere Alltagstauglichkeit und Wertbeständigkeit. Und ihre bessere Wind- und Wetterbeständigkeit verlängert die nutzbare Zeit des Außenbereichs.“

Ganz schön geschützt

Johann Gerstmann weiter: „Außerdem werden die Außenflächen zunehmend größer, und die Beschattungsanlagen müssen mitwachsen.“ Neuartige Terrassenlösungen – sei es in Kombination mit Glasvorbauten und Glasdächern oder als Pergolen – bieten zudem den Vorteil, dass zusätzliche Fassadenmarkisen an den Seiten tiefstehende oder seitlich einfallende Sonnenstrahlen sowie abendliche Seitenwinde abhalten. Terrassen- und Gelenkarmmarkisen helfen darüber hinaus bei der Raumtem-

perierung, in dem sie die Sonneneinstrahlung von der Verglasung abhalten und damit die Überwärmung im Inneren des Gebäudes vermeiden. „Über Fenster montierte schräg oder horizontal ausfahrbare Markisen lassen zudem einen ungestörten Ausblick nach draußen zu und die Fläche unter der Beschattung bleibt gänzlich frei“, so Johann Gerstmann. Im Gegensatz zu fixen Vorbauten wie Balkone oder Vordächer sind die meisten Stoffe lichtdurchlässig. „Das tut der Seele gut, denn der Mensch ist evolutionär darauf geprägt, dass es über dem Kopf hell ist“, meint Johann Gerstmann. Ein starres Vordach von drei Metern reduziert den natürlichen Lichteinfall in der Mitte eines sechs Meter tiefen Raumes um mehr als 60 Prozent. Wegfahrbare Lösungen hingegen verringern diesen nicht permanent und somit muss untertags das Kunstlicht viel weniger oft eingeschaltet werden.

Nicht einfach irgendetwas anschrauben

Markisen haben zunehmend Anteil an harmonisch gestalteten Gebäuden und deren Fassaden. Die ruhige Farbgestaltung, die reduzierten Muster und die Stoffqualität passen perfekt zum Trend der aktuell sehr geradlinigen und kubischen Bauweise sowie den puristischen Lounges im Freien. Das Tuch ist straff gespannt und technisch

hochentwickelte Stoffe lassen Regenwasser einfach abperlen. Die Modelle der führenden österreichischen Anbieter zeichnen sich vor allem durch ihre qualitativ hochwertige Ausführung aus, alle Produkte sind selbstverständlich CE-geprüft. Bei den nach wie vor beliebten Kassettenmarkisen sind in eingefahrenem Zustand die gesamte Mechanik und der Behang in der Kassette vor Wind und Wetter geschützt gelagert – und das zu jeder Jahreszeit. Im Gegensatz zu Beschattungsanlagen mit frei liegender Tuchwelle verunreinigen die Tücher von Kassettenmarkisen deutlich weniger: Das reduziert nicht nur den Reinigungsaufwand, sondern erspart vor allem einen kostspieligen Tuchtausch alle paar Jahre. Da die Terrassen größer werden, liefern die heimischen Anbieter immer größere Lösungen. Gelenkarmmarkisen sind beispielsweise mit bis zu vier Metern Ausfall und einteilig bis zu sieben Metern Breite erhältlich, die Terrassenmarkisen bieten bis zu sechseinhalb Metern Ausfall und sechs Meter Breite. Durch Kupplungsmöglichkeiten können somit auch große Terrassen perfekt beschattet werden. Bei der Zip-Technologie werden zudem die Tücher in Seitenschienen geführt, was die Windbeständigkeit der textilen Beschattungen deutlich erhöht. Markisen werden auf den Millimeter genau nach Maß und den individuellen Wünschen der Kunden angefertigt, bevor sie vom qualifizierten Fachhandel montiert werden.

Smart und sicher

Schattenspender für Outdoor living werden heutzutage kaum noch händisch gekurbelt, sondern arbeiten motorisiert. Meist steuern Sonnen- und Windwächter die Anlagen automatisch, so dass selbst bei Abwesenheit der Benutzer Wintergarten und Co. nicht überwärmen, und bei nahendem Schlechtwetter wiederum die Markisen selbsttätig einfahren. Selbstverständlich können die Bewohner – solange die voreingestellte maximale Windgeschwindigkeit nicht erreicht ist – jederzeit per Funk oder bei modernen Smart Home Lösungen mittels Smartphone eingreifen. Verschlüsselte Funk-Protokolle gewährleisten bei Markenprodukten die Datensicherheit. Die smarte Bedienung sorgt für mehr Komfort beim Outdoor living und für eine längere Lebensdauer der wertvollen Anlagen.

www.bvst.at

Garagentore liefern wieder Wachstumsbeiträge

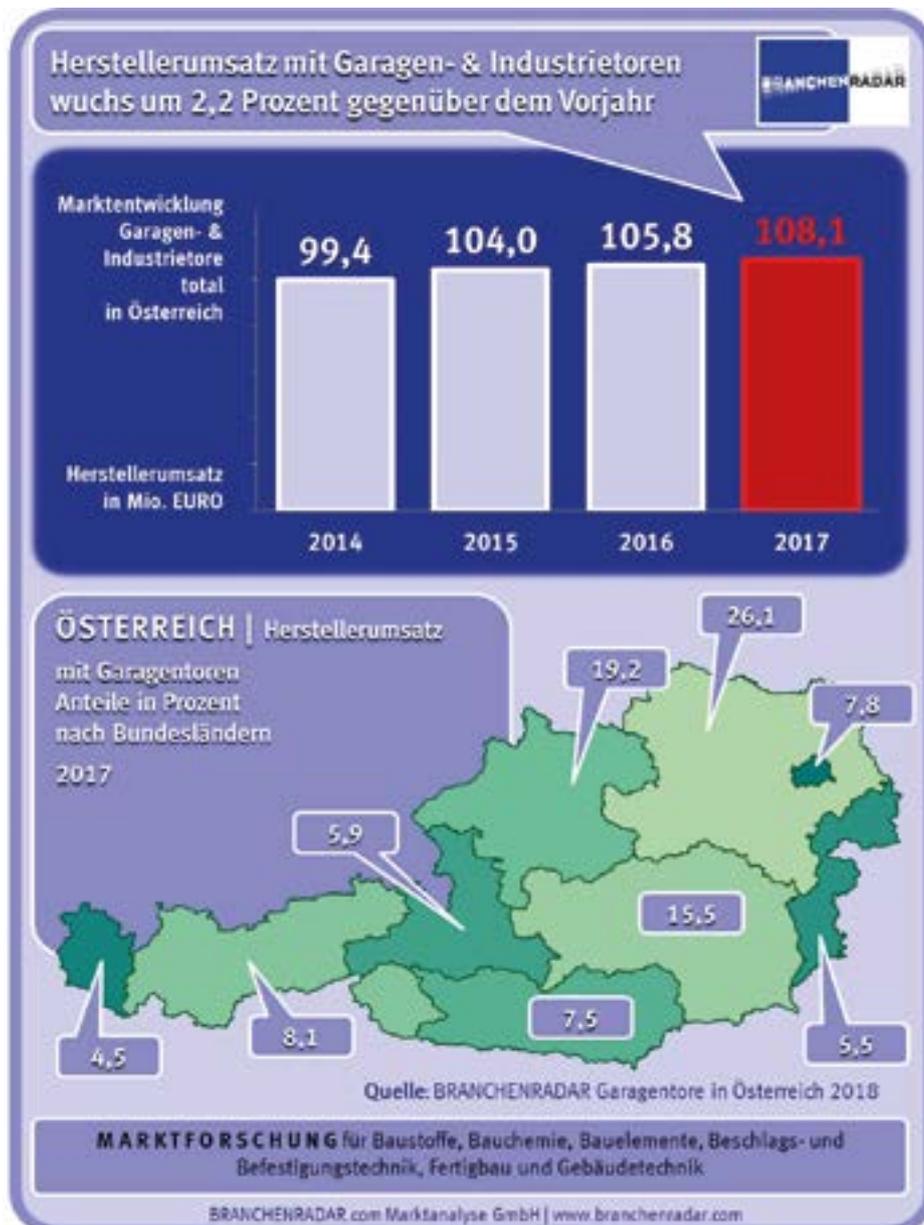
Der Markt für Garagen- und Industrietore wuchs in Österreich im Jahr 2017 robust um rund zwei Prozent gegenüber des Vorjahres. Moderate Zuwächse gab es nun auch wieder bei Garagentoren, zeigen aktuelle Daten einer Marktstudie zu Garagentoren und Industrietoren in Österreich von Branchenradar.com Marktanalyse.

Der Markt für Garagen- und Industrietore wuchs im Jahr 2017 um +2,2 Prozent gegenüber des Vorjahres. Zu Herstellerpreisen wurden insgesamt 108,1 Millionen Euro umgesetzt. Etwas mehr als die Hälfte davon steuerten Garagentore bei. Nachdem der Umsatz mit Garagentoren im Jahr 2016 stagnierte, drehte die Warengruppe im ver-

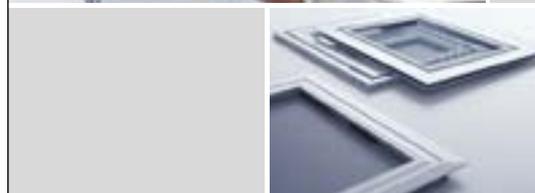
gangenen Jahr wieder leicht nach oben. Die Erlöse wuchsen um +0,8 Prozent auf 56,5 Millionen Euro. Dazu beigetragen hat das Bestandsgeschäft, das sich überraschend dynamisch entwickelte.

Weiterhin robust war die Umsatzentwicklung bei Industrietoren. Die Herstellererlöse stiegen um +3,8 Prozent gegenüber des Vorjahres auf 51,7 Millionen Euro. Zuwächse gab es in allen Produktgruppen mit Ausnahme der Schnellauftore, die in den letzten Jahren den Markt entscheidend antrieben. Im Jahr 2017 entwickelt sich die Warengruppe nun nur noch seitwärts.

www.branchenradar.com



Insektenschutz Systeme nach Maß



> Das System für Fachhändler und Fertigungsbetriebe

> Alles aus einer Hand und individuell einsetzbar

Entscheiden SIE sich für IHRE Nummer 1



Lämmermann Systeme GmbH & Co. KG
Tel.: +49 (0) 911 632 89 69 0
info@laemmermann.de

www.laemmermann.de

Erste Zielgruppe bleiben die Fachhändler

Am 1. August 2019 wird Wisniewski, polnischer Hersteller von Toren, Türen und Fenstern sowie Zaunsystemen, erst 30 Jahre alt. Doch aus dem klassisch in einer Garage gegründeten Unternehmen, wo Gründer Andrzej Wisniewski seine Vision eines automatisierten Tores umsetzte, ist längst ein internationaler Hersteller mit breiter Produktpalette geworden. Und die wird, so war jetzt bei einem Besuch am Stammsitz im polnischen Wieloglowy zu erfahren, weiter ausgebaut: „Zum Jahresende“, so kündigt Michael Drag, Geschäftsführer Deutschland an, „wird die Produktion von PVC-Fenstern aufgenommen, um die letzte Lücke zu schließen und unseren Kunden alles aus einer Hand liefern zu können.“

Dass sich beim Hersteller in der Südostecke Polens einiges bewegt, wird bei dem Besuch offensichtlich. Eine riesige Baustelle umgibt das Werk. Die bislang 120000 Quadratmeter Produktions- und Lagerfläche des Herstellers wird auf 230000 Quadratmeter fast verdoppelt. Gut 20000 davon sollen für die Herstellung der Kunststoff-



Recht zuversichtlich blickt Michael Drag auf die Zukunft des Unternehmens.

fenster und auch die Produktion von PVC-Hebeschiebeelementen genutzt werden. „Wir

werden die Profile aber kaufen, genauso auch die Beschläge“, kündigt der Geschäftsführer Deutschland an. Welche Produkte und Lieferanten da das Rennen machen, ist laut Michael Drag allerdings noch nicht entschieden. Auch werde ein neues Lager mit selbstfahrenden Staplern errichtet, dazu ein Hochregallager für Garagentore. Insgesamt beziffert Michael Drag das Investitionsvolumen von Wisniewski bis Ende 2019 auf etwa 40 Millionen Euro.

Das kann sich der Hersteller leisten, weist das Unternehmen doch kontinuierliches Wachstum auf, und zwar mit beachtlichen Zuwachsraten. „Allein zwischen Jahren 2013 bis 2017 verzeichneten wir einen Verkaufsanstieg von mehr als 85 Prozent“, berichtet Michael Drag. Der Hersteller habe bereits mehr als eine Millionen Tore für Privathäuser und Unternehmen ausgeliefert. Da

klingen die 150000 Euro, die laut Michael Drag allein im Jahr 2017 „in den Bereich Forschung und Zertifizierung investiert“ wurden, fast schon wie eine kleine Summe.

Aber schließlich konzentriert man sich bei Wisniewski nicht allein auf die Produktion, Innovationen und Service sind wesentliche Bausteine der positiven Entwicklung von Wisniewski. Insbesondere sind da die Schulungen zu erwähnen, zu denen der Produzent lädt. Im modernen Schulungszentrum werden die Partner in allen Bereichen der Wartung, der Montage und auch im Bereich Service geschult. „Ein ganz besonderer Service ist zudem unsere CAD- und BIM-Bibliothek. Zu allen unseren Produkten bieten wir da unseren Partnern die entsprechenden Dokumente zum Download an“, sagt Michael Drag. Was die Handelspartner zudem freuen wird, ist das klare Bekenntnis des Geschäftsführers Deutschland: „Wir planen keinen eigenen Onlineverkauf. Unsere erste Zielgruppe sind und bleiben die verschiedenen Fachhändler.“

Außerdem kooperiert der Hersteller bereits seit gut drei Jahren mit dem Spezialisten für Hausautomation Somfy. „Das heißt, unsere Produkte kann man mit dem Smartphone steuern, und man kann sie mit anderen Tahoma-Produkten verknüpfen“, sagt Michael Drag. Auch im Werk werde auf Zukunft gesetzt, Industrie 4.0 werde dort eingesetzt, wo es möglich ist und Sinn macht. „Aber Sonderanfertigungen werden immer noch manuell gefertigt“, sagt Michael Drag. Insgesamt seien es 1700 Mitarbeiter, die Wisniewski beschäftigt, darunter 150 Auszubildende. „80 Prozent sind sehr langjährige Mitarbeiter“, wird die geringe Fluktuation betont. Michael Drag verrät aber auch, warum die Produkte trotz der langen Lieferwege relativ günstig sind: „Ein Schweißer verdient in Polen zwischen



Marcin Strzelec stellt das Garagentor Prime mit allen seinen Besonderheiten noch einmal vor.

800 und 1000 Euro netto im Monat.“

Derzeit forciert der Hersteller im Vertrieb besonders sein „Home Inclusive 2.0“. Auch hier sei die Idee aus der Garagentor-Schiene gekommen, wie Marketingleiterin Katarzyna Swiderska erzählt. Doch geht es nicht mehr allein um das gleiche Design. Von den rund 100 Zaunsystemen, die der Hersteller im Portfolio hat, passen nur wenige zu den gängigen bei Haustür und Garagentor. „Die Herausforderung lautete, die Beschichtung unterschiedlichster Untergründe auf verschiedensten Formen so hinzubekommen, dass die aufgebrachten Farben immer gleich aussehen und gleich beständig sind“, so die Marketingleiterin. Das sei nun bei 16 Farben gelungen. Die teilen sich in vier Bereiche je vier Farben auf: Die Farbwelt Stone steht für Erde, Fels oder Beton und passt entsprechend in erdige, felsenhafte Landschaften oder eben zu einer Architektur in diesen Farben. Eine ähnliche Atmosphäre liefert die Steel-Farbpalette. Sie wirkt allerdings kühler und passt besser zu Glas oder Stahl. Die Earth-Palette liefert pastellartig sanfte Grüntöne und Ruby steht schließlich für mutige Rottöne. Alle diese Farben sind als seidenmatt glänzend (Sandgrain) deklariert und weisen einen exklusiven 3D-Metallic-Tiefeneffekt auf.

Etwas Ruhe herrscht dagegen derzeit beim Garagen-sektionaltor „Prime“. „Da gibt es derzeit wenig Neues. Wir arbeiten derzeit an Verfeinerungen, die insbesondere im Bereich der Sensorik liegen“, erklärt der zuständige Produktmanager Marcin Strzelec. Alles bei Wisnowski scheint derzeit auf ein Drag formuliertes Ziel ausgerichtet: „Unsere Produkte sollen Sicherheit und Komfort bieten.“

www.wisnowski.pl

Heimtextil 2019: Neues Konzept überzeugt



Messe Frankfurt

Für die anstehende Ausgabe der Messe wurde ein neues Konzept entwickelt.

Optimierte Hallenplanung, mehr Fläche, kürzere Wege und eine neue Halle 12 - Die Heimtextil wartet 2019 mit grundlegenden Veränderungen auf. Von Seiten der nationalen und internationalen Aussteller erhält die Heimtextil viele positive Rückmeldungen auf das neue Konzept. Zahlreiche Branchengrößen kündigen ihre Teilnahme an der weltweit führenden Fachmesse für Wohn- und Objekttextilien vom 8. bis 11. Januar 2019 an.

„In den vergangenen Wochen haben wir von unseren Ausstellern positives Feedback zum neuen Messekonzept erhalten. Dabei werden wir vor allem in unserem Vorhaben bestärkt, Themen und Produktsegmente entsprechend der jeweiligen Zielgruppen zusammenzulegen. Auf diese Weise können wir Wege verkürzen und Synergien optimal nutzen – zum Vorteil für die Besucher der Messe“, sagt Olaf Schmidt, Vice President Textiles & Textile Technologies der Messe Frankfurt. Rückenwind erhalten die Verantwortlichen auch durch die Vielzahl frühzeitiger Anmeldungen zur Heimtextil. „Schon jetzt ist der Anmeldestand auf dem Niveau der Vorveranstaltung“, so Olaf Schmidt. Der aktuelle Gelände-

deplan der Heimtextil 2019 zeigt im Überblick alle Produktgruppen und ihre neuen Standorte: www.heimtextil.com

messefrankfurt.com/gelaendeplan2019.

www.heimtextil.messefrankfurt.com

Reflexa
Zuhause Wohnfühlen



Raffstore / Jalousie



Markise



Rollladen



Plissee



Schrägverschattung



Insektenschutz



www.reflexa.de

Herstellerinitiative will digitale Chancen erschließen

Bereits 2017 haben sich einige Hersteller von Bauprodukten zur Initiative „Bauprodukte Digital“ zusammengeschlossen. Ziel der Initiative ist die Sicherstellung der praxisnahen Umsetzung von digitalen Herstellerinformationen, um die digitalen Prozesse für Planer, Verarbeiter, Produkthersteller und Betreiber von Gebäuden voranzutreiben. Nun warben die Gründungsunternehmen Dormakaba, Forbo Flooring, Hilti, Hörmann, Jansen Building Systems, Knauf, Schüco und Xella im Rahmen einer Informationsveranstaltung um weitere interessierte Hersteller.

In der Zusammenarbeit mit Architekten und Bauplanern spielt BIM, die digitale Bauwerksmodellierung, eine immer bedeutendere Rolle. Allerdings fehlen in Europa noch einheitliche Standards und praxistaugliche Implementierungsansätze.



Die Herstellerinitiative wurde von Unternehmensvertretern der aktuellen Mitglieder im Rahmen einer Informationsveranstaltung vorgestellt.

Hier aktiv mitzuarbeiten war die Initialzündung für die Herstellerinitiative „Bauprodukte Digital“. Denn nur gemeinsam können die digitalen Chancen und Herausforderungen besser erschlossen werden, lautet die

einheitliche Meinung der Mitglieder. Letztlich gehe es um einen ganzheitlichen Ansatz, nicht um einzelne Produkte.

Die Herstellerinitiative, die Teil des Bundesverbandes Baustysteme e. V. ist, möchte praxis-

konforme digitale Produktdaten und Services gestalten, Informationen und Erfahrungen untereinander austauschen, Hersteller und Kunden vernetzen und digitale Wertschöpfungsketten erweitern. So hat man das Ziel, die Entwicklung von den meist noch klassischen, noch nicht durchgängig digital unterstützten Abläufen hin zu einer durchgängigen Methode BIM mit Erfolg mitzugestalten.

Um dies zu erreichen, müssen reale Produkt-Planungsdaten erstellt und anwendergerecht verfügbar gemacht werden. Dabei müssen die Vorteile ihrer Verwendung herausgearbeitet werden, so dass die Anwender der Planungsdaten diese gut verstehen und nutzen können. Zwischen den beteiligten Akteuren in Planung, Bauen und Betrieb, aber auch zwischen den verschiedenen Gewerken,

Für das RTS Magazin stellte Camillo Kluge noch ein paar Fragen zur Herstellerinitiative „Bauprodukte Digital“, die Knut Haufe, Teamleiter Architektenprogramm und BIM bei Hörmann, beantwortete.



Knut Haufe beantwortete konkrete Fragen zu der Initiative.

RTS: Wie viele Interessierte waren zu der Veranstaltung gekommen?

Knut Haufe: Insgesamt haben 33 Interessierte an der Informationsveranstaltung am 16. März 2018 im Hörmann Forum in Steinhagen teilgenommen. Damit haben wir den Grundstein für unser Vorhaben gelegt und hoffen, dass sich auch nachträglich noch viele der Teilnehmer für eine Mitgliedschaft in der Herstellerinitiative „Bauprodukte Digital“ entscheiden, um gemeinsam die Chancen der Digitalisierung zu nutzen und mitzugestalten.

RTS: Wie lief die Informationsveranstaltung ab?

Knut Haufe: Zu Beginn der Veranstaltung wurden alle Teilnehmer von Axel Becker, Geschäftsleitung Marketing und Vertrieb International bei Hörmann, begrüßt. Anschließend stellte Dr. Kai Oberste-Ufer, Leiter Strategische Services Moveable Walls bei Dormakaba, als Mitbegründer die Herstellerinitiative „Bauprodukte Digital“ sowie deren Aufgaben und Ziele vor. Martin Peukert, Teamleiter Metallbau Architekten-Services bei Schüco, präsentierte den interessierten Unternehmen konkrete Projekte, die sich die Herstellerinitiative für 2018 auf die

Fahne geschrieben hat. Zudem informierte der Geschäftsführer des Bundesverbandes Baustysteme, Günter Jösch, über die Vorteile einer Mitgliedschaft im Bundesverband. Darauf folgend hatten alle Teilnehmer die Möglichkeit, Fragen zu stellen und zum gemeinsamen Informationsaustausch. Zum Abschluss der Veranstaltung gab es eine Führung durch das Hörmann Forum, das zentrale Schulungs- und Ausstellungszentrum des Tor- und Türherstellers.

RTS: Wie war das Feedback der Hersteller im Auditorium?

Knut Haufe: Das Feedback aller Teilnehmer der Informationsveranstaltung fiel sehr positiv aus. Die Herstellerinitiative „Bauprodukte Digital“ wurde von allen interessierten Unternehmen als wichtiger und richtiger Schritt für die Baubranche empfunden.

RTS: Wie viele „Neumitglieder“ konnten dort gewonnen werden?

Knut Haufe: Im Nachgang an die Veranstaltung konnten wir zwei konkrete Neuanmeldungen sowie circa zehn Interessensbekundungen generieren. Die internen Entscheidungsprozesse in den einzelnen Unternehmen laufen derzeit und konnten somit erfolgreich angestoßen werden.

RTS: Gibt es Arbeitsgemeinschaften oder regelmäßige Treffen, bei denen sich Verantwortliche der Hersteller austauschen?

Knut Haufe: Der inzwischen gegründete Fachverband „Bauprodukte Digital“ wird sich regelmäßig, gemäß seiner Satzung drei bis vier Mal im Jahr treffen, um Informationen auszutauschen und das gemeinsame Ziel, die Digitalisierung der Baubranche mitzugestalten, weiter voranzutreiben.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

müssen klare Arbeitsweisen und Regeln etabliert werden, wie Produktinformationen genutzt werden sollen.

Übergeordnetes Ziel der Herstellerinitiative „Bauprodukte Digital“ ist es, dem jeweils Verantwortlichen einen optima-

len Umgang mit den Bauprodukten während Planung, Ausführung und Bewirtschaftung zu ermöglichen. Alle Teilnehmer stellen sich den Herausforderungen der Digitalisierung und blicken gemeinsam in die Richtung einheitlicher Produktda-

ten, einfacher Zugänglichkeit und praxisnaher Gestaltung. Mit dem Label „productsforbim“ steht die neue Initiative konsequent für die Nutzung der Methode BIM, im konkreten Bezug zu den realen Produkten. Mit den gemeinsamen Erfahrungen

soll auch viel zukünftiges Neuland von BIM erkundet und die aktive Mitarbeit an der erfolgreichen Entwicklung von BIM mit den Produktdaten der Hersteller gefördert werden.

www.hoermann.de

Auf „Transparente Qualität“ gesetzt

Neben den Markenversprechen Innovationskraft, Premium-Qualität und edles Design hat die Oknoplast-Gruppe ihren jüngsten Messeauftritt auf der Fensterbau/Frontale unter das Thema „Transparente Qualität“ gestellt. Mit ihren drei Marken Oknoplast, Aluhaus und WnD rückte das Familienunternehmen, nicht zuletzt mit Hilfe einer großen Touchscreen-LED-Leinwand verschiedene Produkt-Highlights wie die Smart Home-Lösungen der Smart Oknoplast-Serie oder das neue 76er Fenstersystem in den Blickpunkt.

Das neue 76 Millimeter System schließt die Lücke zwischen den 70 Millimeter und 82 Millimeter Systemen und stammt vom Systemgeber Veka. Als weiteres Highlight wurde die neue Aluminium-Haustür-Serie Elite Comfort mit 75 Millimetern Bautiefe von Aluhaus, der Aluminium-Marke der Gruppe, präsentiert. Sie bietet dem Endkunden ein attraktives, kostengünstiges und dabei zugleich hochwertiges Einstiegsmodell im Aluminium-Haustür-Segment. Dank der technischen Werte und einem vorteilhaften Preisrahmen handelt es sich laut Unternehmen um ein ideales Produkt für die Fachhandelspartner von Aluhaus.

Technologie und Design sollen die Produkte des Smart Oknoplast-Sortiments mit intelligenten Smart Home-Lösungen in Zusammenarbeit mit Somfy vereinen. Als ein Beispiel für seine Innovationskraft und einen Ausblick in die Zukunft präsentierte Oknoplast das Smart Window. Diese neue Fenster-Generation, die als Smart Screen

genutzt werden kann, soll die Vorreiterrolle des Unternehmens am Markt unterstreichen.

Um seine Fachhandelspartner beim Verkauf an die Endverwender zu unterstützen, präsentierte Oknoplast eine neue Endverwender-Strategie. Um Endkunden zu unterstützen, damit diese mit einem guten Gefühl ihre Fensterwahl treffen, hat der Hersteller unter dem Namen Oknoplast Lab auf YouTube ein Dutzend Videos gestellt. Diese sollen auf informative und gleichzeitig unterhaltensreiche Weise Haus- und Wohnungsbesitzern das Fenster als Produkt nahebringen.



Unter dem Motto „Transparente Qualität“ stellte die Gruppe auf der Messe in Nürnberg aus.



PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

ROLLADENKASTEN-SYSTEME

DYNAMISCH

EIGENE LOGISTIK

[WWW.EXTE.DE](http://www.exte.de)

„Bestandskunden und interessierten neuen Fachhändlern wie auch der Branche und den

Medien konnten wir die ganze Bandbreite unseres Leistungsspektrums zeigen. Von Altbe-

währtem wie dem Grande Classic sowie unseren RC 2- und RC 2N-zertifizierten Kunststofffenstern bis hin zu den verschiedenen Innovationen und Neuheiten“, sagte Jens Eberhard, Marktdirektor von Oknoplast Deutschland.

Oknoplast ist als erster polnischer Hersteller überhaupt inwischen Mitglied beim ift Rosenheim. Das Institut stellte auf der Fensterbau/Frontale im Zuge seiner ift-Sonderschau „Fenster + Türen 4.0“ auch das Fenster Winergetic Premium passiv des polnischen Herstellers für den Segment-Bereich Smart Home mit automatischem Antrieb aus. Dieses erhielt die silberne und damit höchste Auszeichnung „ift-Qualität“ aus Rosenheim.

www.oknoplast.de

Fachhändlertage 2018



Die Geschäftsführer Dr. Markus Pauli (l.) und Martin Hagedorn begrüßten die Fachhändler.

Die EGE-Gruppe konnte in diesem Jahr über 200 Handelspartner zu ihren Fachhändlertagen begrüßen. Ein Schwerpunkt der jeweils zweitägigen Veranstaltungen im Februar und März war die Partnerschaft mit Roma als Systemlieferant für Rollläden- und Sonnenschutzlösungen, weshalb zwei von drei Veranstaltungen an den Roma-Standorten Burgau und Rostock stattfanden. Erster Schauplatz war jedoch das EGE-Stammwerk in Verl. Werksbesichtigungen an allen drei Standorten gewährten den Teilnehmern tiefere Einblicke in die Produktion von Fenstern und Haustüren sowie Rollläden, Raffstoren und Textilscreens.

Zu Beginn erläuterte Geschäftsführer Dr. Markus Pauli zusammen mit Produktionsleiter Fabian Großeschallau den Produktionsumbau im Herbst 2017 in Verl. „Ziel ist, durch Prozess- und Serviceoptimierungen für die zukünftigen Anforderungen des Bauelementegeschäfts gewappnet zu sein“, so EGE-Geschäftsführer Dr. Markus Pauli. Anschließend erörterte er kurz die aktuellen Entwicklungen im deutschen Fenster- und Außen-

türenmarkt und die Chancen für das neue Geschäftsjahr aufgrund des weiterhin „stabilen und moderaten Wachstums“, speziell im Bereich Neubau.

Mit Roma präsentierte EGE dann einen Systempartner, mit dem man das stark wachsende und immer komplexer werdende Rollläden- und Sonnenschutzgeschäft umfassend bedienen möchte. Ein Highlight

der Veranstaltungen war dann auch die Roma-Produktpräsentation, bei der Schulungsleiter Gernot Rosenheinrich die Roma-Produktwelt in ebenso fachkundiger wie kurzweiliger Weise offenbarte.

Zu Änderungen im aktuellen Bauvertragsrecht konnte Rechtsanwalt Matthias Degen hilfreiche Tipps geben, um im Umgang mit Bauträgern und

Endkunden nicht in ungeahnte Fallen zu tappen. Der erste Seminartag wurde dann jeweils mit einer EGE-typisch unterhaltsamen Abendveranstaltung beschlossen.

Tag zwei stand ganz im Zeichen von Oberflächen: Zunächst war es an Michael Kracht, technischer Leiter der EGE GmbH, das Publikum über Grundlagen zum Thema Oberflächen zu informieren einschließlich der entsprechenden Beurteilungsrichtlinien. Anschließend ging es dann darum, was man tun kann, wenn mal eine Oberfläche beschädigt ist. Hier demonstrierten Fachleute der Firmen Heinrich-König und Renolit ihr Können beim Ausbessern schadhafter Elemente – ein Thema, das für viel Nachfrage sorgte, so dass man es bei EGE noch in Form anschließender Tagesseminare vertiefen wird.

Die EGE-Experten aus den Produktbereichen Kunststoff, Holz und Aluminium informierten zum Abschluss wie gewohnt über aktuelle Produktrends und -entwicklungen. Wie immer also bei den EGE-Fachhändlertagen ein kurzweiliger Mix aus Information und Unterhaltung, da waren sich alle Beteiligten einig.

www.ege.de



Gernot Rosenheinrich (l.) führte die Fachhändler durch das Werk am Stammsitz in Burgau.

Coaching der Generationen

Am 19. und 20. April 2018 hat die Profine Partnerakademie den Workshop „Coaching der Generationen“ in Stuttgart durchgeführt. Die Veranstaltung fand bereits zum sechsten Mal als Teil der Ausbildungsreihe „Top Managementwissen für Unternehmensnachfolger/innen“ statt. Mittlerweile haben dieses Programm schon 43 Nachfolger/innen namhafter Partnerbetriebe der Marken KBE, Kömmerling und Trocal absolviert.

Das Modul „Coaching der Generationen“ behandelt den sehr sensiblen Prozess der Unternehmensübergabe – mit der Besonderheit, dass die Teilnehmer des Nachfolgerprogramms den Workshop zusammen mit den Vertretern ihrer Senior-Generation bestreiten, beide sozusagen gemeinsam in den Ring steigen.



Die Teilnehmer/innen des „Coaching der Generationen“ Workshops in Stuttgart, gemeinsam mit Kerstin Lotter (l.).

„Mit der Ausbildungsreihe möchten wir unsere Partner in die nächste Generation begleiten. Denn laut Studien scheitert weit über die Hälfte aller Betriebsübergaben, und dies hauptsächlich aus emotionalen und familiären Gründen. Konflikte zwischen zwei Generationen sind häufig vorprogrammiert“, erklärt Kerstin Lotter, seitens Profine verantwortlich

für die Partnerakademie. „Im Fokus steht daher, verschiedene Wertvorstellungen und Ideen so zu verknüpfen, dass sich ein gegenseitiges Lernen entwickelt.“ Als großen Erfolg wertet sie besonders, dass diesmal insgesamt neun Vertreter der Senior-Generation mit der gleichen Zahl an Junior-Teilnehmer/innen an dem Workshop teilgenommen haben.

Profine Seminar Teilnehmer Patrick Heller von der Scherff Fenster+Türen GmbH aus Berlin: „Es war sehr interessant zu sehen, wie unterschiedlich und vielfältig die Personal- und Führungsstrukturen selbst bei Unternehmen vergleichbarer Größe sein können. Wir haben viele wertvolle Informationen und Inspirationen mitnehmen können.“

„Top-Managementwissen für Unternehmensnachfolger/innen“ ist eine speziell für die Fensterbaubranche entwickelte Ausbildungsreihe und wird von der profine Partnerakademie bereits zum sechsten Mal erfolgreich durchgeführt. Die siebte Auflage des Programms ist für Juni 2019 geplant.

www.profine-group.com/partnerakademie



Hausautomation

klar verständlich - einfach einzurichten - zuverlässig -
- hohe Sicherheitsstufen - SIRALHome

SIRAL
Ihr Rolladen-Innovator



z. B. Einbruchschutz mit:

Tür-
Fensterkontakte

Innensirene

Bewegungsmelder
mit Unterkriechschutz

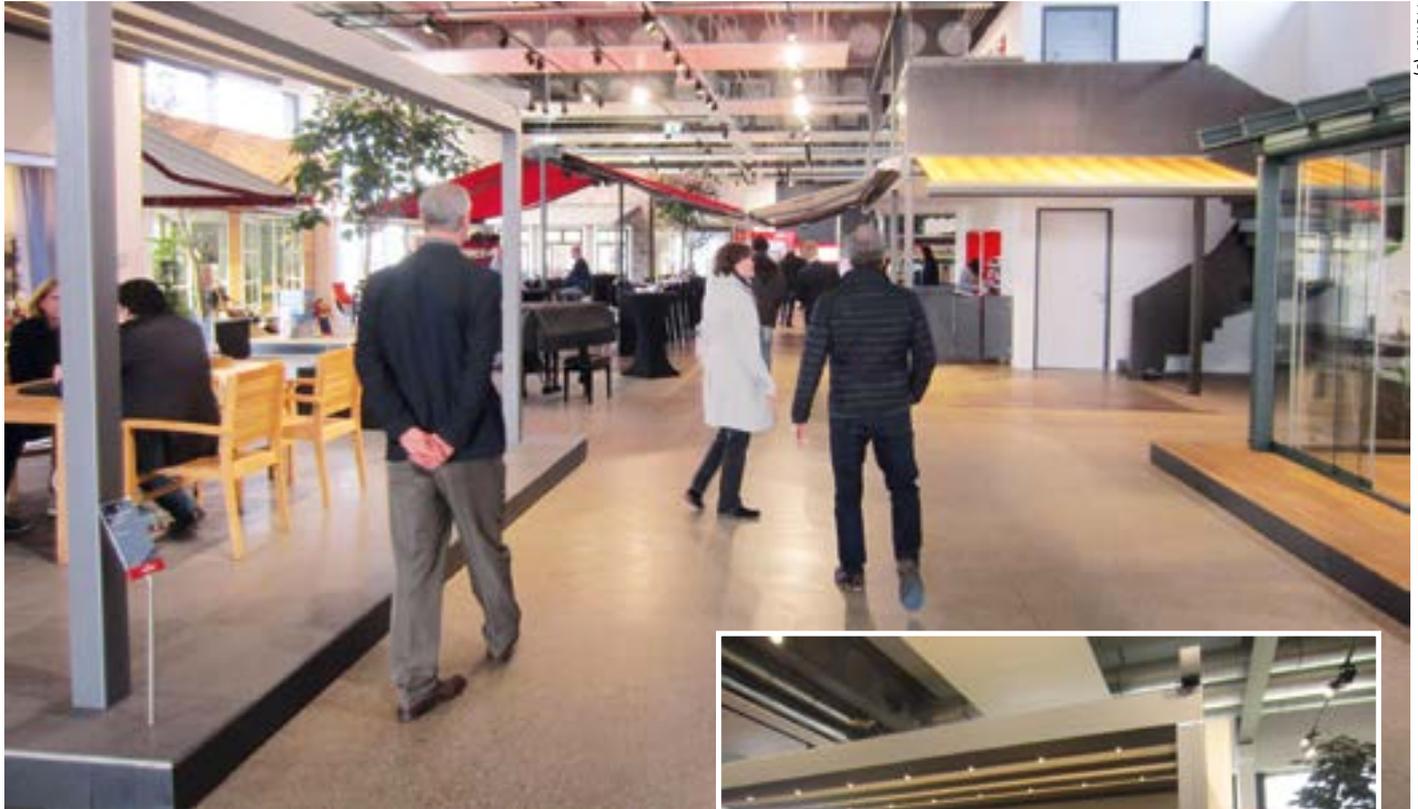
Funksteck-
dosen

E-Mail Versand



SIRAL GmbH, Postfach 1345, D 73638 Welzheim
Tel. 07182-9277-0, FAX 07182-9277-55, www.siral.de, info@siral.de

Großer Andrang im Showroom



Weinor (3)

Viele Besucher informierten sich am Sonnenschutztag über Markisen und Co. im Showroom.

Am 24. März veranstaltete Weinor im Rahmen des R+S-Tages 2018 einen Sonnenschutztag in den Ausstellungsräumen seiner Kölner Unternehmenszentrale. Weit über hundert Besucher kamen, um sich kompetent in Sachen Sonnen- und Wetterschutz beraten zu lassen.

Schon zum dritten Mal feierte Weinor in seinem Kölner Showroom den mittlerweile bewährten Sonnenschutztag. Wie in den vergangenen Jahren war auch dieses Mal das Interesse an Weinor-Produkten sehr groß. Vorausgegangen war eine Kampagne, mit der der Hersteller den Tag intensiv beworben hatte – mit Erfolg: Weit über hundert Besucher kamen aus Köln und der Umgebung, um sich aus erster Hand über Sonnen- und Wetterstrends zu informieren.

Starke Nachfrage

Ehepaare und Familien, Jung und Alt – eine bunte Mischung sorgte für lebhaftes Ambiente im Weinor-Showroom. Auf der

über 1000 Quadratmeter großen Ausstellungsfläche werden die Produkte auf attraktiven Terrassenbühnen anschaulich präsentiert. Zahlreiche Besucher lobten die Innenarchitektur sowie die ausgezeichnete Betreuung. Im Zentrum des Interesses standen Wetterschutzsysteme wie Terrassendächer und Pergola-Markisen. Viele hatten sich bereits vorab auf der Internetseite von Weinor erkundigt und wünschten nun nähere Informationen zu den ausgewählten Produkten. Auf



Im Fokus des Interesses standen unter anderem Pergola-Markisen.

diese Weise entstanden intensive und abschlussorientierte Gespräche, so dass zahlreiche Interessenten an Weinor-Fachpartner weitervermittelt werden konnten. Das Weinor-Beratungsteam war daher mit dem

Ergebnis des Sonnenschutztages rundum zufrieden. Am Ende wurden alle Besucher mit einem frühlingshaften Blumengruß verabschiedet.

www.weinor.de



In Lokalmedien hatte das Unternehmen vorab mit Anzeigen für den Sonnenschutztag geworben.

Jahreshauptversammlung des Innungsverbandes Baden



Die Verbands- und Fördermitglieder der Innung Baden trafen sich bei schönstem Sonnenschutzwetter in Rettenbach.

Am 27. April 2018 fand bei schönstem Sonnenschutzwetter die Jahreshauptversammlung der RS-Innung Baden bei Reflexa in Rettenbach statt. Das ganze Reflexa-Team freute sich über den außerordentlichen Besuch. „Für uns als Hersteller sind solche Anlässe immer willkommen, um mit den Innungsmitgliedern ins Gespräch zu kommen und den Kontakt zwischen Industrie und Handwerk zu stärken“, so Ingo Legnini, stellv. Geschäftsführer bei Reflexa. Der Einladung des Innungsvorstandes ins bayerisch-

schwäbische Rettenbach folgten zahlreiche Verbands- und Fördermitglieder. Geschäftsführerin Susanne Drotleff und Susanne Walter eröffneten die Versammlung und begrüßten die anwesenden Mitglieder und Gäste – auch den Präsidenten Heinrich Abletshauer und den Hauptgeschäftsführer Christoph Silber-Bonz vom Bundesverband Rollladen + Sonnenschutz e.V.

Nach einer kurzen Unternehmensvorstellung und Betriebsführung durch das Gelände des Sonnenschutzherstellers informierte die Geschäftsführerin der

Innung Baden, Susanne Drotleff, die anwesenden Unternehmer umfassend über das Geschäftsjahr 2017 und gab einen Ausblick auf interessante Themen für die folgenden Monate. Hauptgeschäftsführer Christoph Silber-Bonz des BVRS gab zusätzlich einen Einblick in den Leistungsbereich des Bundesverband Rollladen + Sonnenschutz e.V. und stellte Verbands- und Branchenneuigkeiten vor. Dabei ging es auch um die Nachwuchsförderung der Berufsbilder der Rollladen- und Sonnenschutzmechatronikers, denn

mit dieses Berufsbild prägt die Sonnenschutzbranche ganz besonders.

Im Anschluss an die Vorträge wurden die Regularien des Verbandes behandelt, die ein oder andere Verbandsaktivität für das laufende Geschäftsjahr angesprochen und der Vorstand entlastet. Hiernach konnte im Hause von Reflexa eine gelungene Mitgliederversammlung geschlossen werden, die mit einem gemeinsamen Abendessen angerundet wurde.

www.reflexa.de

F-Con®

FAST CONNECT by Elsner Elektronik



Reduzieren Sie Ihren Aufwand für die Elektroinstallation von Sonnenschutzanlagen!

Funk-Motorsteuergeräte und vorkonfektionierte Leitungen zusammenstecken und starten!

Für alle 230 V-Motoren mit Standard-4-Leiter-Anschluss.

Jetzt F-Con-Programm anschauen →



elsner®
elektronik

Bei Elsner Elektronik erhalten Sie High-End-Technik für Smart Home und Gebäudeautomation: Funk-Systeme, Zentralsteuerungen und KNX-Komponenten.

Besuchen Sie unseren Online-Shop!
www.elsner-elektronik.de

Bestnoten für R+T South America



Eröffnung der R+T South America und Glass South America (v. l.): Peter Ottmann – NürnbergMesse, Jose Domingos Seixas – Abravidra, Lauro Miguel Alttomar – Abrape, Manuela Keller – Messe Stuttgart und João Paulo Picolo – NürnbergMesse Brasil.

Branchengrößen vertreten

Die 52 Aussteller kamen neben Brasilien aus neun weiteren Ländern (Australien, China, Indien, Italien, Korea, Spanien, Taiwan, Türkei, USA), darunter führende internationale Marken wie Nice, Vertilux, Nevaluz, Berteks oder A-OK. Ricardo Ferreira, Verkaufsleiter bei Nice für Südamerika, berichtet, warum Nice 2018 in Brasilien aktiv geworden ist: „Die Steuerung von Jalousien und Rollläden sind die meistgefragten Produkte bei uns im Portfolio, wir haben auch hier auf der Messe sehr große Neugier und hohes Interesse der Kunden erlebt. Die Anforderungen an moderne Gebäude steigen und aus dem Technologiewettbewerb halten wir uns natürlich auch hier in Brasilien nicht heraus.“

Die zweite R+T South America, internationale Fachmesse für Rollläden, Türen/Tore und Sonnenschutz (9.–12. Mai 2018) schloss mit Bestnoten von Ausstellern und Besuchern. Die starke nationale und internationale Markenpräsenz auf dem Messegelände São Paulo Expo kam bei den 7256 Fachbesuchern sehr gut an: Die Besucher bewerteten die Veranstaltung mit einer Gesamtnote von 1,6 und verweilten im Schnitt 1,7

Tage auf der Messe. 94 Prozent der Besucher würden die Veranstaltung weiterempfehlen und 93 Prozent möchten sie wieder besuchen.

Die hohe Internationalität der Besucher (12 Prozent) bestätigt, dass der jüngste Ableger der R+T mit der zweiten Veranstaltung in Südamerika angekommen ist. Teilweise sehr weite Wege nahmen Besucher aus Argentinien, Chile, Ecuador, Kolumbien und den USA auf sich. Für die

hohe Qualität der Fachbesucher spricht, dass 80 Prozent in die Entscheidung beim Kaufprozess involviert sind, 49 Prozent davon als Entscheider. 81 Prozent der Besucher kamen mit konkreten Investitionsabsichten zur Messe. Die Hauptinteressengebiete der Fachbesucher waren Rollläden (76 Prozent), Markisen (42 Prozent), Fensterläden (29 Prozent), Komponenten (26 Prozent) und innenliegender Sonnenschutz (24 Prozent).

Mit 53 Prozent belegter Fläche durch internationale Firmen ist das Interesse aus dem Ausland im Vergleich zur Erstveranstaltung unverändert hoch (2016: 52 Prozent). Trotz der schwierigen vergangenen Jahre für die brasilianische Industrie hielt sich die belegte Ausstellungsfläche: Nationale Branchengrößen wie Centerlux, Injetec de Friburgo, Textil J. Serano oder GTextile stellten 47 Prozent der Fläche auf der R+T South America. Ricardo Au-



Die Hauptinteressengebiete der Fachbesucher waren Rollläden (74 Prozent), Markisen (42 Prozent), Fensterläden (26 Prozent), Komponenten (25 Prozent) und innenliegender Sonnenschutz (24 Prozent).



14 Prozent der Besucher kamen aus dem Ausland, u. a. aus Argentinien, Uruguay, Chile, Paraguay und Kolumbien.



Die Besucher bewerteten die Veranstaltung mit einer Gesamtnote von 1,6 Prozent.

gusto Caseiro de Sousa, Geschäftsführer von Injotec de Friburgo ist überzeugt, dass die R+T South America im Markt angekommen ist: „Wir sind zum zweiten Mal auf der R+T South America, weil sie einfach die wichtigste Messe für unseren Markt in Brasilien ist. Wir haben jetzt endlich die Plattform,

über die wir unsere Kunden alle auf einmal erreichen und neue Kunden, auch aus Südamerika, für unsere Produkte begeistern können.“

Der Präsident des brasilianischen Fachverbandes für Jalousien, Vorhänge und Markisen (Abrape), Lauro Miguel Alto-
mar, schildert seine Eindrücke:

„Die Stände sind professioneller geworden, der Fokus liegt jetzt klar auf dem Abschluss von Geschäften. Auf der Messe konnten wir viele potenzielle Neumitglieder vom Potenzial der Veranstaltung überzeugen. Unsere Branche ist im Aufwind und wir erwarten ein Wachstum von über zehn Prozent in die-

sem Jahr.“ Unternehmen wie beispielsweise Berteks (Türkei), Hansol IMB (Korea) oder A-OK (China) nahmen 2018 an allen drei R+T-Messen teil (Stuttgart, Shanghai und São Paulo), ein Beleg für das große Vertrauen in Marke und Konzept der Weltleitmesse.

Synergien zu Glass South America genutzt

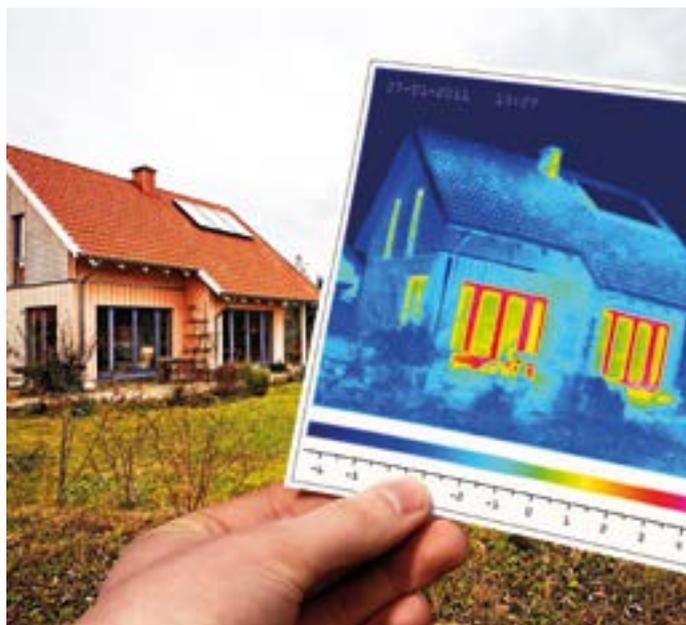
Bewährt hat sich die Parallelität zur Glass South America, der größten Veranstaltung der Glasindustrie in Südamerika. Beide Veranstaltungen profitierten von einer Überschneidung der Zielgruppen und Thematiken wie zum Beispiel integrierte Lösungen zur Wärmedämmung mit Glas und Sonnenschutz. Die Hälfte der R+T-Besucher nutzte die Möglichkeit, sich auch über Neuheiten zum Thema Glas zu informieren. Beide Veranstaltungen finden vom 3.–6. Juni 2020 wieder parallel statt.

www.rt-southamerica.com

Praxistipps zu Montage und Wärmebrücken

Die fachgerechte Fenstermontage und die Vermeidung von Wärmebrücken sind die Schwerpunktthemen des ift-Energieberaterertages, der am 22. Juni in Rosenheim auf dem Programm steht. Zudem erhalten Energieberater, Architekten, Planer und Sachverständige praktische Demonstrationen und Anwendungstipps direkt aus dem ift-Labor.

Wärmebrücken und eine mangelhafte Fenstermontage erhöhen den Energiebedarf eines Gebäudes, wirken sich negativ auf die thermische Behaglichkeit aus und schädigen die Bausubstanz. Die Veranstaltung gibt einen detaillierten Einblick und viele Praxistipps zur fachgerechten Montage und der Vermeidung von Wärmebrücken. Effiziente Lösungen für die Zielgruppe und Planungsbeispiele werden aufgezeigt und notwendige Nachweise vorgestellt.



In Rosenheim wird demonstriert, wie Wärmebrücken minimiert werden können.

Zunächst erläutern Wolfgang Jehl (ift Rosenheim) und Timo Skora (Ingenieur- und Sachverständigenbüro Skora) die

Grundlagen zur fachgerechten Montage von Fenstern und Haustüren. Nach der Mittagspause zeigt Manuel Demel (ift

Rosenheim), wie man Baukörperanschlüsse richtig berechnet und Wärmebrücken minimiert. Im Anschluss behandelt Fabian Kutscher (ift Rosenheim) die Montage von einbruchhemmenden Elementen in hochwärmedämmendem Ziegelmauerwerk. Wie die Fenstermontage in der Praxis aussieht, demonstriert Martin Heßler im ift-Labor.

Die Veranstaltung, deren Kooperationspartner Bayernenergie ist, wird von der Deutschen Energie-Agentur (dena) für die Eintragung oder Verlängerung auf der Energieeffizienz-Expertenliste für Förderprogramme des Bundes anerkannt.

Die Anmeldung zu der auf Energieberater, Architekten und Planer zugeschnittenen Veranstaltung sowie nähere Informationen finden sich unter

www.bit.ly/ift-energieberaterertag

Azubis sammelten Auslandserfahrung



Becker-Antriebe

Prag über die Schulter schauen und die Tochtergesellschaft unterstützen.

„Wir sind als Unternehmen international aktiv. Deshalb ist es uns wichtig, dass unsere Azubis schon früh über den heimischen Tellerrand schauen. Das ist für alle Seiten eine Bereicherung und wir freuen uns, motivierten jungen Leuten eine solche Erfahrung ermöglichen zu können“, betont Jens Hederer, seit über 17 Jahren für die kaufmännische Ausbildung bei Becker verantwortlich.

Als Spezialist für Antriebe und Steuerungen im Bereich Rollladen, Sonnenschutz und Tore ist Becker in einem spannenden Markt unterwegs, denn intelligente Lösungen rund um das Thema Hausautomatisierung und Smart Home sind gefragt. „Wir durften in Prag direkt mit anpacken und haben zum Beispiel analysiert, wer sich neben uns noch auf dem Markt

bewegt“, erzählt Anne Ferber, die sich wie Sandra Becker im zweiten Ausbildungsjahr befindet. Auch im Warenlager waren die beiden Auszubildenden im Einsatz, prüften Antriebe oder glichen den Bestand mit den Lieferscheinen ab. Eine besondere Herausforderung, denn das Warenwirtschaftssystem ist dort in tschechischer Sprache. Beim Gang durch verschiedene Betriebe und Produktionen erhielten die beiden einen tiefen Einblick in das breite Feld an Lösungen, in denen Technologie von Becker zum Einsatz kommt. Das erweiterte den Blick für das große Ganze und machte beiden bewusst, welchen Beitrag jeder Einzelne im Becker-Team zum gemeinsamen Erfolg beiträgt.

Anne Ferber (l.) und Sandra Becker mit der zentralen Hausautomatisierung, die selbst auf tschechisch einfach zu bedienen ist.

Wertvolle Auslandserfahrungen bereits in der Ausbildung sammeln, in diesen Genuss kamen jetzt Anne Ferber und Sandra

Becker. Die beiden angehenden Industriekaufrauen bei Becker-Antriebe konnten 14 Tage lang ihren tschechischen Kollegen in

www.becker-antriebe.de

Inserentenverzeichnis

Alukon.....Titelbild + Titelstory	Folgnr.....45	Hücking.....14	Rödelbronn31
Alukon.....27	Geiger.....51	Klaiber.....37	Sattler.....21
BFB.....42	GTE Industrieelektronik.....22	Lämmermann.....53	Selve.....13
elero.....49	Hella.....33	Lewens.....3	Siral.....59
Elsner Elektronik.....61	heroal.....17	markilux.....47	Weinor.....Einkleber
Exte.....57	Heydebreck.....5	Reflexa.....55

Unternehmensverzeichnis

Alpha-Deuren.....22	Ift Rosenheim.....63	Roma.....51	Standard Motor Interface.....15
Alukon.....6	Inoutic.....28	Sattler.....8	Teckentrup.....16, 20
Bahama.....49	Klaiber.....42	Sauleda.....39	TS-Aluminium.....14
Becker Antriebe.....12, 25, 64	Klimaflex.....38	Schanz.....29	Valetta.....50
Beck+Heun.....35, 38	Lakal.....14	Schlotterer.....30	Verlagsanstalt Handwerk.....17
Branchenradar.....53	Lameko.....18	Schüco.....32	Warema.....11, 26, 40
Bundesverband Wintergarten.....65	Markilux.....44, 48	Selve.....15, 24	Weinor 45,.....60
BVST.....46, 52	Messe Frankfurt.....55	Shadesign.....16	Wisnowski.....54
Dubau.....41	Messe Stuttgart.....48, 62	Somfy.....12
EGE.....58	MHZ.....36		
Elsner-Elektronik.....26	Novoform.....13, 50		
Eurosun.....10, 34	Oknoplast.....57		
Flexalum.....33	Profine-Group.....59		
Hella.....12, 23	Reflexa.....30, 61		
Hörmann.....56	Renson.....37, 43		

Die nächste Ausgabe erscheint am 11. Juli 2018

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

Wintergartentage 2018

Mitte April traf sich die Wintergarten-Branche in Seligenstadt zu den Wintergartentagen 2018. Auf dem Programm standen neben der Fachtagung zu aktuellen Themen des Wintergartenbaus die Mitgliederversammlung des Bundesverbandes Wintergarten e.V. und die Ausstellung von Partnern des Wintergartenbaus.

Dr. Steffen Spenke eröffnete die jährliche Fachtagung. Als ersten Vortragenden begrüßte er Rechtsanwalt Dr. Edgar Jousen von der Kanzlei Jousen & Schraner in Berlin zu dem Baurechtsthema, für das bereits auf den Wintergartentagen 2016 in Weimar der Grundstein gelegt worden war.

Dipl.-Ing. Torsten Kühnert (fischer Deutschland GmbH) stellte den aktuellen Stand der Befestigungstechnik dar und referierte die planerischen Vorgaben und die erforderliche Kompetenz für eine fachgerechte Montage.

Dr. Tim Schulze vom Referat Energiepolitische Grundsatzfragen im Gebäudesektor des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie informierte über den aktuellen Stand des Gebäudeenergiegesetzes.

Dipl.-Ökonom Jochen Grönegräs, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Flachglas e.V. ging zunächst auf aktuelle Entwicklungen und Innovationen in der Glasbranche ein, die



Der Vorstand (v.l.n.r.): Peter Ertelt (Fachausschuss Holz-Wintergarten), Dr. Steffen Spenke (1. Vorsitzender), Frank Mücke (Fachausschuss Aluminium-Wintergarten), Dr. Uwe Arndt (Presse-, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing), Rainer Trauernicht (2. Vorsitzender). Es fehlt auf dem Bild: Ellen Warnke (Software und Digitalisierung).

auch der Branche die Chance nach einer Erhöhung des geben. Das Thema „Anprallschutz bei Verglasungen mit Brüstungshöhen unter 80 cm“, waren Thema des zweiten Teils des Vortrags.

Der nächste Vortrag schloss eng an die Ausführungen über Innovationen der Glasindustrie an. Dipl.-Phys. Christoph Troska von der Kuraray Europa GmbH referierte über den Einsatz von leistungsstarken Folien, um die Dimensionierung der Scheiben insbesondere im Dachbereich zu minimieren.

Eine interessante Ergänzung für die Praxis des Handwerkers war der Beitrag zu einer möglichen Verkaufsförderung durch die Bereitstellung von „Blanko-

darlehen“ dar. Es referierte Udo Fritz von der R. Ladwig GmbH.

Vorstandsmitglied und Gutachter Dipl.-Ing. Peter Ertelt stellte in seinem Vortrag einige Beispiele aus seiner Arbeit als Gerichtsgutachter vor.

Stefan Grassmann (Simonis Servicekultur) machte den Abschluss des umfangreichen Vortragsprogramms. Der gelernte Schauspieler und Trainer stellte mit dem Blick auf die „Servicekultur“ im Handwerk ein oft zu Unrecht vernachlässigtes Thema in den Fokus.

Mitgliederversammlung

Die Mitgliederversammlung hatte im engeren Kreise der

Mitglieder und Fördermitglieder im Vorfeld der Fachtagung die Entwicklung des Verbandes seit der letzten Mitgliederversammlung und die nächsten Aufgaben sowie die dafür erforderlichen Finanzen im Blick.

Nach Annahme des Finanzberichts, Entlastung des Vorstands und Erledigung der weiteren Pflichten der Mitgliederversammlung des Bundesverbandes, wurden die beiden zwischenzeitlich vom Vorstand kooptierten Mitglieder Dipl.-Ing. Ellen Warnke (Soft-Ing-Team GmbH & Co. KG) und Dipl.-Ing. Frank Mücke (Weinor GmbH & Co. KG) einstimmig von der Mitgliederversammlung bestätigt.

Foyer-Ausstellung

Die Foyer-Ausstellung von Firmen aus dem Zulieferer- und Ausstattungsbereich für den Wintergarten- und Terrassenbau begleitete bereits zum siebten Mal die Jahrestagung des Bundesverbandes Wintergarten e.V.

Von Seiten der Aussteller wie von Seiten der Tagungsteilnehmer wird dieses Format gern genutzt. Die „familiäre Atmosphäre“ gibt ausgiebig Gelegenheit zu intensiveren Gesprächen.



Aufmerksame Zuhörer und engagierte Diskussionen bei den Wintergartentagen 2018 in Seligenstadt.

Was vor 45 Jahren aktuell war ...



Rolladenbeschläge

Ein Teil der Rolladenbeschläge ist in DIN 18077 genormt. Dazu gehören Verbindungsglieder, Gurtroller, Lager, Nutschienen, Achsenstifte, Aussteller, Gurtscheiben und Walzenkapseln.

Bei den Verbindungsgliedern unterscheidet man zwischen Drahtklammern für verstellbare Rolläden für Profil 1 und 3 (nach DIN 18076) und Drahtklammern für feststehende Rolläden ebenfalls für die Profile 1 und 3 (nach DIN 18076). Als Werkstoff ist für diese Klammern Flußstahldraht in rostgeschützter Ausführung vorgeschrieben. Auch für die Profile 2 und 4 nach DIN 18076 stehen genormte Drahtklammern für verstellbare und feststehende Rolläden zur Verfügung.

Weiterhin sind Blechklammern für verstellbare und feststehende Rolläden für die Profile 1, 2, 3 und 4 (nach DIN 18076) genormt.

Gurtroller und Mauerkästen, Einlaßroller, 5 m aufrollend, und Einlaßroller, 3 m aufrollend mit den entsprechenden Mauerkästen sind in ihren Abmessungen ebenfalls standardisiert. Für die Einlaßroller wird als Werkstoff Flußstahl mit einer rostgeschützten Deckplatte vorgeschrieben. Als Material für den Mauerkasten kann Hartholz und Flußstahlblech in rostgeschützter Ausführung eingesetzt werden.

Auch die Abmessungen der Aufschraubroller sind genormt und zwar für 5 und 8 m aufrollend. Die Deckplatte des aus Flußstahl bestehenden Rollers kann nach Wahl aus Leichtmetall oder Kunststoff bestehen.

Ebenfalls genormt sind Gurtscheiben. Es stehen vier verschiedene Größen zur Verfügung, mit Außendurchmesser 170, 190, 210 und 230 mm; mit einem entsprechenden Kerndurchmesser von 120, 130, 150 und 170 mm. Als Werkstoff wird für die Gurtscheiben Flußstahlblech vorgeschrieben.

Weitere Normteile sind: Eingipslager, Achsenstifte, Anschlagwinkel, Walzenkapseln und Kugellager zum Eingipsen. Während für die Walzenkapseln, Achsenstifte und Anschlagwinkel Flußstahl empfohlen wird, nimmt man für Eingipsen und Eingipslager Temperguß oder Gußeisen.

In der Norm 18077 sind auch Nutschienen für Rolladenprofile 1, 2, 3, 4 und 5 aufgeführt. Außerdem enthält die Norm Maße und Form von Ausstellerarmen und zwar in zweihändiger und einhändiger Ausführung. Als Einzelteile sind bei diesem Beschlag genormt: Anniertwinkel, Winkelecke, Ausstellerscharnier, Schließfeder und die verwendeten Schließhaken.

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 (freie Mitarbeiterin)
E-Mail: rts@verlagsanstalt-handwerk.de

Redaktion

Camillo Kluge (freier Mitarbeiter)

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)

DU BIST DER STAR FÜRS NÄCHSTE JAHR! ★

Erst als Model im Kalender,
dann Miss/Mister Handwerk 2019
und eine Reise gewinnen

Jetzt bewerben!
Bis zum 23. August 2018 auf
germanyspowerpeople.de



EINE AKTION VON



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

www.die-fassade.de

verbreitete Auflage: 5.598
IVW IV/17



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

www.glas-rahmen.de

verbreitete Auflage: 9.228
IVW IV/17

Umfassendes Know-how rund um die Gebäudehülle



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

www.rts-magazin.de

verbreitete Auflage: 11.727
IVW IV/17



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

www.forum-wintergaerten.de

verbreitete Auflage: 4.577
IVW IV/17