



Die Markise mit Kurven,
die andere erstmal kriegen müssen.



Die innovative Designmarkise MX-3.

markilux präsentiert die neue Terrassen- und Balkonmarkise MX-3. Formvollendet, mit den schönsten Kurven an den richtigen Stellen. markilux – die Beste unter der Sonne. Für den schönsten Schatten der Welt. Alle Informationen jetzt auf markilux.com

markilux
sicher zeitlos schön

BRANCHE: Mehrwert durch Partnerschaft

OBJEKT: Maßgeschneidertes Sonnenschutzsystem

TECHNIK: Weltweit geprüfte Produkte



FORUM FASSADE

28. März 2019
Porsche Leipzig

Fokus:
**Fassaden-
planung
der Zukunft**

FORUM FASSADE 2019 ist die dritte gemeinsame Fachtagung von Flachglas MarkenKreis und FASSADE. Die Veranstaltung richtet sich an alle Beteiligten der Konzeption und Ausführung von Fassaden: Planer, Berater, Techniker, Generalunternehmer, Systemhäuser und Fassadenbauer.

Titel der diesjährigen Veranstaltung ist die „Fassadenplanung der Zukunft“. Mit dem Vortragsprogramm wird das Thema aus der Sicht der verschiedenen Beteiligten behandelt – angefangen von den globalen Zusammenhängen der Digitalisierung über die Erfahrungen eines Fassadenplaners und Generalunternehmers bis hin zu rechtlichen Aspekten.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.forumfassade.com



Eine Veranstaltung von:

Hoch motiviert ins neue Jahr

Da ist es nun: Das Jahr 2019. Hierfür wünsche ich Ihnen natürlich nur das Beste! Und ich hoffe, dass Sie zum Ende des vergangenen Jahres genug Zeit und Muße finden konnten, um eine ausgiebige To-do-Liste für 2019 aufzustellen, die eine Fülle an guten Vorsätzen beinhaltet. Schließlich liest man überall, dass man das tun muss: Sonst läuft man nämlich Gefahr, in der heute so schnelllebigen Zeit total den Überblick über das eigene Leben zu verlieren. Das gilt es natürlich auf jeden Fall zu verhindern.

Der Klassiker ist natürlich das Fitness-Studio, in dem es von Januar bis März kein Durchkommen mehr gibt. In der Umkleidekabine ist zu keiner Tageszeit mehr ein Spind zu ergattern, geschweige denn ein Platz in einem der angeleiteten Kurse. Damit den Inhabern der Besucherstrom auch zu 100 Prozent gewiss ist, heißen diese



Kurse natürlich entsprechend „Fit ins neue Jahr“ oder auch „Mein neues Ich“. Da ich in einem Dorf wohne, reichen diese Bezeichnungen vollkommen aus, um neue Sportwillige zu begeistern. In Großstädten ist das, so vermute ich, etwas anders. Da müssen sich die Fitness-Verantwortlichen schon mehr einfallen lassen, um frische Kundenschaft anzulocken. Deshalb werden dort die neuesten Trends angepriesen – für 2019 zum Beispiel Outdoor-Training. Unglaublich, aber Sport an der frischen Luft kann Spaß machen und ist obendrein gesund. Auch beliebt: EMS-Training. Dabei lässt man sich einfach leichte Stromstöße durch den Körper jagen, weil das angeblich schneller die Muskeln sprießen lässt. Unabhängig davon, ob man nun Old-School- oder Trend-Sportarten mag: Die Hauptsache ist, dass man sich im Rahmen des guten Vorsatzes, endlich was für die eigene Fitness zu tun, mindestens einen Jahresvertrag des Sportstudios aufschwätzen lässt. Von irgendwas müssen die Studios schließlich leben und deshalb ist es vollkommen egal, dass 80 Prozent der neuen Mitglieder spätestens ab April nie wieder gesehen werden.

Mindestens genauso oft steht das Thema Ernährung auf der Agenda der guten Vorsätze. Falls Sie mal totale Langeweile haben sollten, könnten Sie sich ja mal durch die Thematik pflanzliche Produkte, unverarbeitete Lebensmittel oder Superfoods arbeiten. Wem das zu anstrengend ist, dem gebe ich hier gerne einen Tipp: Ernähren Sie einfach so ähnlich wie in der Steinzeit. Getreide, Milch oder Zucker braucht niemand. Gemüse, Fleisch, Fisch und Nüsse sind die Nahrungsmittel der Stunde! Und alles muss natürlich bitte so roh wie möglich gegessen werden.

Sicherlich gibt es auch gute Vorsätze, die sinnvoll sind und von denen man in der Tat profitieren kann. Zum Beispiel etwas weniger arbeiten und mehr Zeit mit der Familie oder Freunden verbringen. Aber ehrlich gesagt bin ich keine Freundin von irgendwelchen guten Vorsätzen. Das liegt wohl daran, dass ich Dinge, die ich für änderungswürdig halte, immer gerne direkt umsetze. Da brauche ich nicht den 1. Januar als Startpunkt. Wenn das bei Ihnen anders ist, wünsche ich Ihnen jedoch gutes Gelingen bei der Gestaltung Ihres besseren Ichs in 2019!

Beste Grüße
Maren Meyerling
rts@verlagsanstalt-handwerk.de

ALUKON



 **BAU 2019**
14.-19. Januar · München
www.bau-muenchen.com

**Besuchen Sie uns in
Halle B3, Stand 129**

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



Seite 16



Seite 18

■ Editorial

Hoch motiviert ins neue Jahr3

■ Titelstory

Reine Formsache6

■ Branche

Ein Fenster, das viele Funktionen übernehmen kann8
 Mehrwert durch Partnerschaft9
 Übernahme genehmigt9
 Unternehmensübergreifende Zusammenarbeit10
 Praktikum beim eigenen Nachwuchs11
 Smart Home: So wichtig wie die Küche12
 Das Voting läuft!13
 Die Nähe zum Markt verstärken14
 Für mehr Vereinbarkeit von Familie und Beruf14
 Staffelstab wird weitergereicht15

■ Objekte

Residence Garden Towers, Prag:
 Urbanes Flair mit Aluminium-Systemen16
 Kindertagesstätte, Hof:
 Tageslicht und Frischluft für perfekte Stimmung18
 Restaurant, Bavenø:
 Tolle Aussicht am Lago Maggiore19
 Kelterei, Mundelsheim:
 Markisen stellen Apfelsaft in den Schatten20
 Steuerberaterkanzlei, Dettingen (Erms):
 Maßgeschneidertes Sonnenschutzsystem22

■ Technik

Weltweit geprüfte Produkte24
 Härtestest bestanden26
 Einfache Motorisierung mit modernen Solarpanels27
 Wichtige Parameter anpassbar28
 Steuergerät auch für Nachrüstung geeignet28
 Mit BIM mehr Bauqualität möglich29
 Gang zu jedem einzelnen Fenster entfällt30
 Die dunkle Jahreszeit entspannt genießen30
 Für den Innensonnenschutz31

Produkte

Aktuelle Produktneuheiten 32-39

Markt

Doppelter Erfolg 40
 Weiterer Zuwachs für Preis-Sammlung 41
 Eine ausgezeichnete Premiere 42
 Verlässlichkeit und geliebtes Qualitätsdenken 42
 Dritte Designauszeichnung in Folge 43
 Umweltverträglichkeit zertifiziert 44
 Am Bildschirm zum passenden Sonnenschutz 44
 Videos für die Baustelle 45
 Partnershop optimiert den digitalen Service 45
 Produktsortiment zum Anfassen für die Baustelle 46
 Modul für Arbeitsmittel-Logistik 46
 International abgestimmte Rahmenlernziele 47

Messen und Veranstaltungen 48
Inserenten- und Unternehmensverzeichnis 56
Rückblick 58
Impressum 58

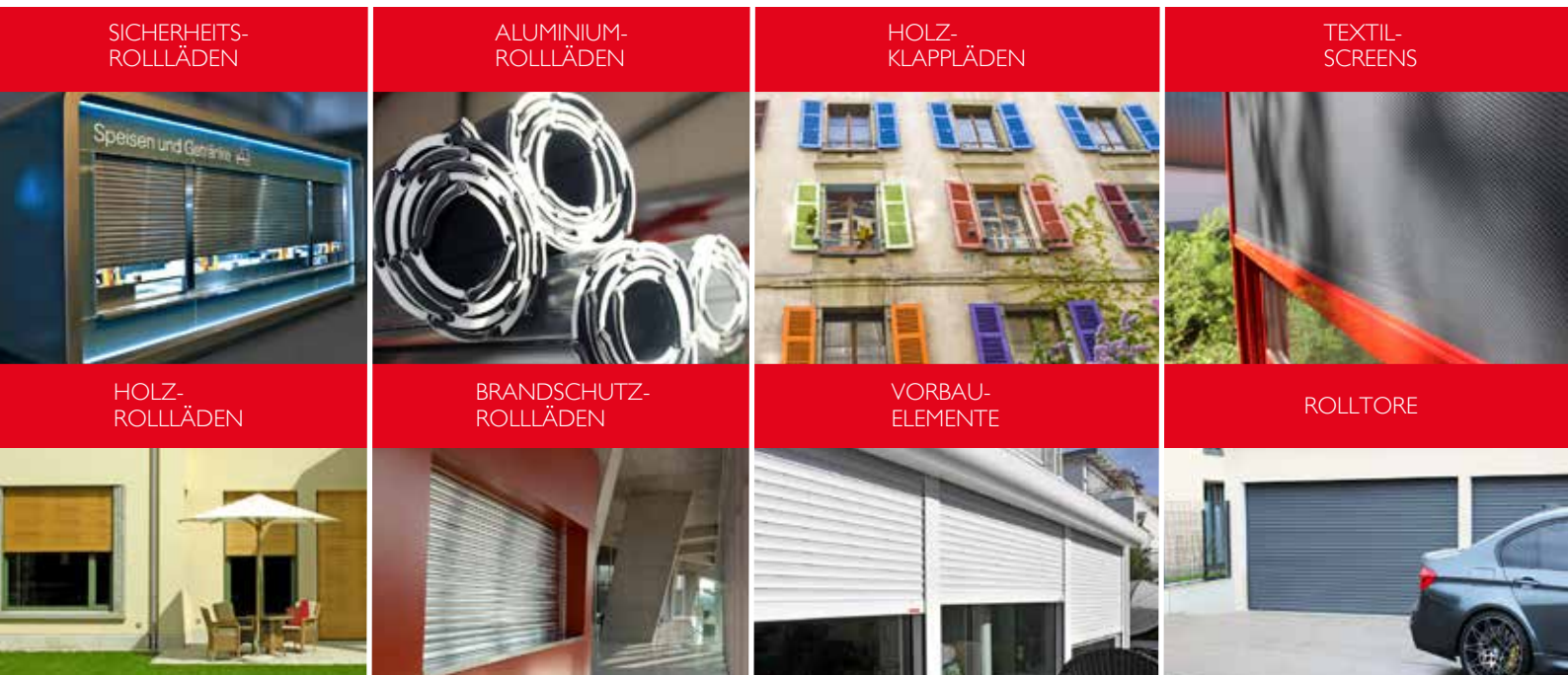


Seite 20



Zum Titel

Die neue Kassettenmarkise MX-3 von markilux möchte Terrasse und Balkon mit einem spannenden Form- und Farbmix verschönern. Ihr schwungvolles Design zeigt, wie elegant Bauteile ineinander fließen können.





Reine Formsache

Erst kam die MX-1 auf den Markt: Sie war ein Statement für auffallende und große Präsenz einer Markise neben der Architektur eines Hauses. Nun will Markisenexperte markilux mit seiner neuen MX-3 zeigen, wie man mit kontrastierenden Formen spielt und ein filigranes Design entwirft, das auch im Kleinen die Blicke auf sich zieht.

Markisenhersteller markilux hat den Anspruch, seine Produkte immer wieder auf ein neues Level zu heben. Damit möchte sich das Unternehmen vom Wettbewerb absetzen und seinen Kunden Produkte mit Alleinstellungsmerkmal bieten. Dafür greift die Entwicklungsabteilung gerne auf technische Komponenten gut verkaufter und prämierter Markisenmodelle zurück, um sie dann in eine neue Form mit neuem Design zu gießen.

Schmeichelnder Kontrast

So auch bei der Kassettenmarkise MX-3. Sie vereint laut Michael Gerling, Geschäftsführer für Technik und Produktion, das Beste aus bewährten Markisenmodellen. „Im Hintergrund steht die erprobte Technik unserer Gelenkarmmarkisen, die wir weiter verfeinert haben. Aber im Vordergrund



Fotos [5]: © markilux

Die MX-3 von markilux spielt mit Farb- und Formakzenten.



Sie möchte mit einem filigranen, farbetonten Design überzeugen, das auf Rundungen setzt.

sieht man ein neues Formenensemble“, sagt Michael Gerling und fährt fort: „Die Seitenkappen stehen nicht mehr für sich. Sie fließen vielmehr in einem Bogen in das vorne leicht gewölbte Ausfallprofil, das sich mit seiner lang gestreckten, kantigen Form an der Optik der markilux 970 orientiert.“ Dieser schmeichelnd aufgelöste Kontrast von rund und eckig mache das Beschwingte des Designs aus.

Schlanke Linie mit Farb- und Lichtakzenten

Um diese, nach Aussage von Michael Gerling, anmutige und zugleich statisch-starke Form noch zu betonen, hat das Modell eine farbige Frontblende bekommen. Als durchgehendes Farbband verläuft sie über die Seitenkappen hinweg. Acht Farben stehen zur Wahl, um die Markise auf das Tuch und das individuelle Wohnumfeld abzustimmen. „Die Blende betont neben dem Design zudem die schmale und niedrige Bauart der MX-3. Mit einer Höhe von 12 Zentimetern und einer Tiefe von 23 Zentimetern eignet sich das Modell daher auch für Balkone“,

sagt Michael Gerling. Die schlanke Form fällt seiner Ansicht nach außerdem dadurch ins Auge, dass die neu entwickelten Wand- und Deckenhalter die Markise ganz außen am Kassettenkorpus tragen. Die Halter sind durch Kappen verdeckt, die optisch mit der Markise verschmelzen. Ein weiteres, das Design betonende Element ist ein neues Lichtsystem, das in einer Multifunktionsnut unter dem Gehäuseprofil angebracht ist. Hieran lässt sich eine LED Line befestigen oder mehrere LED Spots – beides per io-Funktechnik dimmbar. Sie beleuchten die Kassette und die Fassade am Abend mit einem schmalen Lichtband oder mit akzentuierenden Lichtkegeln.

Robuste Technik trotz graziler Bauart

Die MX-3 tritt mit Maßen von maximal sechs Metern Breite und drei Metern Ausfall an. Trotz einer kleinen Kassette hat die Markise damit einen großen Schattenwurf. Und das, laut Michael Gerling, mit einem besonders stabilen Ausfallprofil und stabilen Seitenkappen. Er erklärt weiter: „Die zwei Gelenkarme fahren das Tuch aus und über neue Einfahrer im Kassettenkorpus leichtgängig wieder ein.“ Von dieser neuen Komponente profitiere auch die Statik des Gehäusedeckels. Stabilität garantieren zudem die mit der „Bionic-Sehne“ als Zugelement versehenen Gelenkarme. Das Modell

ist mit einem Kurbelantrieb erhältlich oder mit io-Funkmotor sowie optional auch mit RTS-Funkmotor. Sämtliche elektrische Kabel sowohl für den Motorbetrieb als auch für die Lichtsysteme und weitere Zusatzfunktionen verschwinden im Kassettengehäuse. „Eine robuste Technik mit einer so filigranen Form zu kombinieren, setzt viele Jahre minutiöser Detailarbeit voraus. Heute sind wir an dem Punkt, wo wir diese Karte gezielt ausspielen können. Und die MX-3 ist ein weiteres Beispiel dafür“, so Michael Gerling.

www.markilux.com



Ihre Maße eignen sich auch für Balkone.

Ein Fenster, das viele Funktionen übernehmen kann

Vor gut zwei Jahren überraschte Schüt-Duis die Branche mit dem heizbaren Fenster, das gemeinsam mit dem Berliner Unternehmen Vestaxx entwickelt wurde. Der Geschäftsführer des ostfriesischen Unternehmens Hermann Frerichs gab uns Auskunft zum aktuellen Stand rund um das Klimafenster.

RTS: Wie ist das Fenster im Markt beim Verarbeiter und Verbraucher angekommen?

Hermann Frerichs: Das Klimafenster und insbesondere die Heihscheibe sind im Rahmen unserer Messevorstellungen durchweg positiv angekommen. Die Markchancen für ein Fenster, das mehr ist als ein Fenster, wurden klar erkannt, zumal es die zwei Trendthemen Lüftung und Heizen mit Strom perfekt vereint. Die energetischen, aber auch die ästhetischen Vorteile, liegen klar auf der Hand. Der Schwerpunkt liegt in der Altbauanierung, dort insbesondere im gewerblichen Bereich. Aber auch der Einfamilienhaus-Neubau profitiert von dieser Lösung im Rahmen eines Lüftungskonzeptes. In der Prototypphase des vergangenen Jahres kamen bereits die ersten kontinuierlichen Aufträge. Aktuell bereiten wir unsere Isolierglasfertigung auf eine Produktion in höheren Stückzahlen vor.



Geschäftsführer Hermann Frerichs gab uns Einblicke in puncto Klimafenster.



Der Unternehmenssitz liegt in Ostfriesland.

Foto: (2) © Schüt-Duis

RTS: Worin liegt die besondere Herausforderung, diese Lösung im Markt zu etablieren? Ist mehr Verbraucher-Information notwendig?

Hermann Frerichs: Der Mehrwert liegt nach der ersten Beratung beim Verbraucher schnell auf der Hand. Lüften ohne das Fenster aufmachen zu müssen. Gefiltert und damit auch für Allergiker ein Plus. Heizen mit Strom ohne lästigen Heizkörper mit behaglicher Strahlungswärme. Für den Endkunden, ob privat oder gewerblich, sind die Vorteile klar ersichtlich. Zur Bedarfsermittlung und Amortisationszeiten gegenüber herkömmlichen Lösungen liegen konkrete Berechnungen vor. Die Herausforderung liegt darin, dem Verarbeiter bzw. Fensterbauer die Chancen zu vermitteln, die ein Fenster hat, das nunmehr nicht mehr nur als Fenster gedacht ist, sondern viele weitere Funktionen übernehmen kann. Sei es zur Lüftung, zum Heizen, oder ganz aktuell als Alarmfenster (Smart Guard) und somit wichtiger Teil der Gebäudehülle wird.

RTS: Welche unterstützenden Maßnahmen planen Sie, um das Fenster samt seiner pfiffigen Möglichkeiten einer breiteren Öffentlichkeit zu präsentieren?

RTS: Sind vielleicht Lizenzierungen angedacht?

Hermann Frerichs: Lizenzierungen sind nicht angedacht. Um den Verarbeiter zu unterstützen, das Klimafenster 4.0 bei seinen Kunden als Alternative zum herkömmlichen Fenster anzubieten bzw. ganzheitlich rund um die Gebäudehülle zu beraten, haben wir die Schüt-Duis Gebäude- und Elektrotechnik GmbH gegründet. Diese ist ein eingetragener Elektrofachbetrieb und unterstützt bei allen Fragen rund um das Klimafenster 4.0, die Heihscheibe und Smart Home Lösungen.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

Ausblicke

Derzeit werden noch weitere Themen bei dem 180 Jahre alten Auricher Unternehmen behandelt. Zunächst ist da die neue Unternehmenstochter Schüt-Duis Gebäude- und Elektrotechnik GmbH zu nennen. „Das ist ein Elektrofachbetrieb, der mit eigenen Mitarbeitern etabliert wurde“, erläutert Marketingleiterin Nicola Stelling. Er schließe die Montagelücke, die sich daraus ergibt, dass Tischler und Fensterbauer keine Elektro-

installationen vornehmen dürfen. Vor allem den Smart Home-Markt deckt die neue Tochter ab. Laut der Marketingleiterin kommt die Initiative gut bei den Verarbeitern an.

Anfang des kommenden Jahres wird es einen erweiterten Internetauftritt geben. Hintergedanke ist, die Marke Schüt-Duis noch bekannter zu machen, aber sich auch deutlicher als Dienstleister seiner Kunden und Partner zu positionieren. Was es auch bei dem neuen Internetauftritt in absehbarer Zeit nicht geben wird, ist ein Online-Shop: „Weil die Kundenberatung im Vordergrund steht“, so Nicola Stelling.

Des Weiteren hat das Unternehmen seine Produktion „komplett auf den Kopf gestellt und sämtliche Prozesse und Abläufe optimiert.“ Ein neues Softwaresystem sorgt nun vom Bestimmungseingang bis zur Produktausgabe für automatisierte Abläufe. So habe sich auch die Liefergeschwindigkeit verbessert, ein wichtiger Faktor für das Unternehmen. Denn, so die Marketingleiterin: „Wir wollen nicht nur Qualität liefern, sondern auch kurze Lieferzeiten schaffen.“

www.schuet-duis.de

Mehrwert durch Partnerschaft

Die Reflexa Werke Albrecht GmbH und die Grund- und Mittelschule Offingen (GSMS) unterzeichneten Ende November 2018 die Vertragsunterlagen für eine Schulpartnerschaft. Die Geschäftsführerin Miriam Albrecht, der Schulleiter Norbert Drexl sowie der Regionalgeschäftsführer der IHK Schwaben Oliver Stipar freuen sich auf eine langfristige Kooperation zwischen Schule und Unternehmen mit gemeinsamen Projekten, Aktionen und Veranstaltungen.

Während Unternehmen in Deutschland immer mehr mit dem Fachkräftemangel zu kämpfen haben, wissen Schulabgänger oftmals nicht, welchen Berufsweg sie einschlagen möchten und was sie dort erwartet. Mit Hilfe der Schulpartnerschaft kann Reflexa den Jugendlichen Ausbildungsberufe erläutern und Einblicke in den Arbeitsalltag in Form von Schüler- und Lehrerpraktika geben. Gemeinsam werden Projekte verwirklicht sowie Schüler und Eltern auf den beruflichen Weg der Kinder vorbereitet. Eine Kooperation von der die Schule und das Unternehmen profitiert: Die GSMS Offingen bereitet die Jugendlichen im Laufe der Schulausbildung auf die spätere Berufswelt vor. Reflexa kann den ein oder anderen Schüler für einen Ausbildungsberuf im Unternehmen begeistern und damit eine neue zu-



Foto: © Reflexa

V. l.: Oliver Stipar, Robin Albrecht, Miriam Albrecht (Geschäftsführerin), Norbert Drexl (Schulleiter) und Kerstin Gabert (Personalreferentin) freuen sich auf die Partnerschaft.

verlässige Fachkraft gewinnen. Nach einer Infoveranstaltung in Offingen ist als erstes gemeinsames Projekt eine Aktion in der Weihnachtszeit geplant.

Als Vertreter der IHK Schwaben war Oliver Stipar bei der Vertragsunterzeichnung vor Ort, um die beiden Parteien zu unterstützen. Da die IHK als Schirmherr der Schulpartnerschaft fungiert, stehen deren Vertreter sowohl der Grund- und Mittelschule als auch Reflexa in beratender Funktion zur Seite. Die Organisation unterstützt mit diesem Projekt ihre Mitglieder bei der Fachkräftesuche und gibt Schülern die

Möglichkeit, den für sie passenden Beruf zu finden. Bei Bedarf hilft die IHK Schwaben Unternehmen dabei, den Kontakt mit einem passenden Partner herzustellen. Aufgrund der räumlichen Nähe und der bisherigen Zusammenarbeit war die GSMS Offingen als Partnerschule schnell ausgewählt. Da es für beide Parteien die erste Schulpartnerschaft ist, war die Beratung durch Vertreter der IHK Schwaben bei einigen Themen, wie zum Beispiel der Partnerschaftsvereinbarungen, sehr hilfreich.

Beide Parteien gehen mit diesem Projekt eine dauerhafte

und nachhaltige Zusammenarbeit ein. Spätestens nach einem Jahr werden bis dato durchgeführte Projekte von den Ansprechpartnern der Schule und des Unternehmens in Kooperationsgesprächen miteinander besprochen. Die Evaluation der Aktionen stellt die Grundlage für eine langfristige Kooperation dar, um dem Fachkräftemangel im ländlichen Raum gemeinsam entgegen zu wirken.

www.reflexa.de

Übernahme genehmigt

Die Wettbewerbsbehörden in Deutschland und Österreich haben dem Erwerb zugestimmt: Nun werden Pläne für die Integration der Jet-Gruppe in die Velux-Gruppe gemacht. „Die Zustimmung zur Übernahme der Jet-Gruppe bedeutet, dass wir unsere Pläne zur Stärkung unserer Position im kommer-

ziellen Markt nun vorantreiben können“, sagt David Briggs, CEO der Velux-Gruppe.

Mit der Übernahme der Jet-Gruppe wird die Velux-Gruppe zu einem der führenden Anbieter im gewerblichen Bereich in Europa. Zusammen mit den jüngsten Akquisitionen von Wasco und Vitral sowie der Wei-

terentwicklung von Velux Modular Skylights, wird die Velux-Gruppe eine neue Geschäftssparte zum Nutzen der Kunden aufbauen.

„Wir freuen uns nun mit der Integration zu beginnen. Wir sehen viele Wachstumspotenziale und Möglichkeiten, unser europäisches Geschäft zum Nutzen

unserer Kunden und Mitarbeiter zu stärken“, sagt Ralf Dahmer, CEO der Jet-Gruppe. Ralf Dahmer wird das Segment Industrieflachdach in der kommerziellen Division der Velux-Gruppe leiten.

www.jet-group.com
www.velux.de

Unternehmensübergreifende Zusammenarbeit

Viele Unternehmen des Bausektors sind mit ihren digitalen Innovationen Vorreiter in ihrem Segment – doch insgesamt hat die Branche noch Nachholbedarf. Um eine engere Zusammenarbeit fortschrittlicher Unternehmen und den Einbezug von Start-ups zu fördern, wurde jetzt von UnternehmerTum eine neutrale Innovations- und Digitalisierungsplattform gegründet, zu deren Gründungsmitgliedern auch Sonnenschutzexperte Warema zählt. Ziel von BE5 (kurz für „Plattform for Built Environment Focused Innovations, Ventures & Enterprises“) ist es, mit relevanten Akteuren die digitale Transformation in der Baubranche voranzutreiben.

Die bessere Vernetzung von zukunftsorientierten Unternehmen und Start-ups ist die Grundlage, um neue Geschäftschancen zu erschließen und neue Lösungen für die Branche zu entwickeln. Hierzu bietet die Plattform BE5 vielfältige Möglichkeiten durch Erfahrungsaustausch, Kooperationen und Inspirationen. Unter dem Dach von UnternehmerTum, Europas führendem Zentrum für Innovation und Gründung, erhalten die beteiligten Unternehmen Zugang zu kreativen Köpfen, Methoden

und Technologien. Geplant sind unter anderem Experten-Vorträge, Workshops, Bootcamps, Hackathons, Start-up-Messen und Pilotprojekte. Die Partnerunternehmen können so ihre Mitarbeiter für die Aufgaben von morgen qualifizieren und gleichzeitig ihre Attraktivität für Fachkräfte erhöhen.

Steffen Konrad, Geschäftsleitung Finanzen & IT und Digital Business bei der Warema Renkhoff SE: „Wir sehen sehr viele Aspekte in der Baubranche, die sich durch das Engagement von BE5 verbessern lassen. Unter anderem hoffen wir, dem Fachkräftemangel durch digitale Lösungen zu begegnen, welche die Effizienz und Produktivität steigern. Wir erwarten uns große Chancen davon, die Barrieren der verschiedenen Gewerke durch übergreifende Lösungen zu überwinden. Und wir setzen darauf, dass durch die Initiative der Kulturwandel im Unternehmen hin zu mehr Agilität und digitaler Transformation unterstützt wird.“

Digitale Abläufe

Bei Warema, dem europäischen Marktführer für technische Sonnenschutzprodukte, umfasst die



Fotos (2): © UnternehmerTum/Bert Müller

Steffen Konrad: „Wir erwarten uns große Chancen davon, die Barrieren der verschiedenen Gewerke durch übergreifende Lösungen zu überwinden.“

Digitalisierung die gesamte Wertschöpfungskette. Sie beginnt bei der computergestützten Entwicklung der Produkte, reicht über die direkte Übertragung von Kundendaten in die Fertigung und die digitale Steuerung und Fernwartung der Maschinen bis zur automatischen Berechnung der LKW-Zuladung in der Logistik und

der Online-Bestellabwicklung auf der Plattform MyWarema. Nicht zu vergessen die Produkte selbst, die mit ihren intelligenten Steuerungen in jedes Smart Building passen. Mit seiner umfassenden Kenntnis und den bereits vielfach eingeführten digitalen Prozessen ist Warema als Branchenpionier der ideale Partner für BE5. Das Unternehmen kann viele gewonnene Informationen weitergeben und setzt sich stark dafür ein, die Digitalisierung zum Wohle aller zu nutzen.

Neben Warema sind die GC Gruppe, Knauf, Max Bögl, McKinsey & Company, Peri und Schüco als Gründungspartner von BE5 mit an Bord. Weitere Unternehmen sollen folgen. Als Nächstes sind weitere Veranstaltungen geplant, um konkrete Themenschwerpunkte festzulegen und bereits in den kommenden Wochen die ersten Mitarbeiter zu schulen. Ihre Aufgabe wird es sein, in den Unternehmen digitale Optimierungsmöglichkeiten zu erkennen und die Umsetzung aktiv mitzugestalten.



Das Unternehmen ist einer der Gründungspartner der Innovationsplattform.

www.warema.de

Praktikum beim eigenen Nachwuchs



Foto: © Elternstolz

Nico Fenzl zeigte seinem Vater, was er täglich alles zu tun hat.

Um Vätern und Müttern in ganz Bayern zu zeigen, was ihre Kinder jeden Tag leisten, durften sechs Elternteile ihre Kinder für einen Tag an eigenen Arbeitsplatz in Industrie und Handwerk begleiten. Das einhellige Fazit: Ausbildung macht Elternstolz.

Nico Fenzl macht eine Ausbildung zum Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker – das alleine erfüllt seinen Vater Hermann schon mit Stolz. Aber was genau sein Sohn den ganzen Tag erlebt und lernt, wusste er nicht so recht. Im Rahmen der Kampagne „Ausbildung macht Elternstolz“ absolvierte er deshalb ein kurzes Praktikum im Betrieb Rollladen Braun GmbH & Co. KG in Weiding. Und erhielt so einen guten Eindruck von dem Beruf, den sein Sohn gewählt hat.

Mit dem Sohn montiert

Rollladenkästen fräsen, zusammenbauen und diese mit dem Sohn auf Montage einbauen – die Aufgaben, die es zu erledigen galt, waren vielfältig. Nico, der im zweiten Ausbildungsjahr beim oberpfälzischen Betrieb ist, hatte seinen Vater dabei natürlich immer im Blick: „Er hat sich super geschlagen. Man merkte ihm nicht an, dass er das zum ersten Mal macht.“

Hermann Weingärtner, der normalerweise einen Gartenservice betreibt, ist hingegen auch beeindruckt davon, was sein Sohn täglich leistet: „Was der Nico den ganzen Tag in der Ausbildung macht, macht mich sehr stolz. Nach meinem Tag als Praktikant habe ich ein noch besseres Bild davon, wie anspruchsvoll sein Beruf ist und was er für tolle Arbeit leistet.“

Vielfalt von Ausbildungsberufen

Das Bayerische Wirtschaftsministerium, die Industrie- und Handelskammern in Bayern (BIHK) sowie die Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Handwerkskammern (HWK) haben die Kampagne „Ausbildung macht Elternstolz“ ins Leben gerufen, um die Akzeptanz für die berufliche Aus- und Weiterbildung in der Gesellschaft zu erhöhen und auf die Vielfalt an Ausbildungsberufen in Deutschland aufmerksam zu machen. Es muss nicht immer ein Studium sein, denn auch eine berufliche Ausbildung bietet jungen Menschen gute Beschäftigungs- und Entwicklungschancen – Sicherheit, Selbstbestimmung und Praxisbezug sind nur einige der Vorteile einer Ausbildung.

www.elternstolz.de

Somfy macht das Zuhause smart



TaHoma®

Mit intelligenter Hausautomatisierung von Somfy steuern Ihre Kunden Rollläden, Sonnenschutz, Tore und viele andere Produkte ganz bequem per Tablet und Co. – auch von unterwegs.

www.somfy.de



BAU 2019

14.–19. Januar · München

Besuchen Sie uns in Halle C2 | Stand 308

somfy Building happiness.

Smart Home: So wichtig wie die Küche



Fotos [2]: © Comtexis

macht und betreut in Baden einen 65 Quadratmeter großen Showroom.

Alle drei sehen sich als begeisterte ganzheitliche „Smart Homer“ – und stehen deshalb nicht für einzelne Gewerke, sondern für die übergreifende Planung, Ausführung und Betreuung von privaten Smart Homes. „Da wir selbst alle in Smart Homes wohnen, sammeln wir täglich neue Erfahrungen und kennen die Kundenbedürfnisse aus eigenem Erleben“, erklärt Dr. Marc Natusch. Aktuell arbeitet das Unternehmen ausschließlich mit Loxone-Komponenten. Ziel ist daher, auch in Deutschland einer der führenden Partner von Loxone zu werden.

Planung aus einer Hand

Interessenten können sich in drei realen Showhomes an den Standorten Frankfurt/Main, Besigheim und Baden/Schweiz informieren und den Gewinn an Lebensqualität hautnah erleben. „Das Thema Smart Home sollte in der Wahrnehmung zukünftig auf dem Level der Küche sein – dafür treten wir an“,

so Dr. Marc Natusch. Dazu will Comtexis frühzeitig im Bauablauf mit einem interaktiven, bildhaften und schnellen Planungstool beraten. Das Gesamtpaket der Firma umfasst neben der Planung auch Installation, Inbetriebnahme und Service: „Unsere Erlebniswelten in den Showhomes und die unkonventionelle nutzerorientierte Art der Planung – das ist für unseren künftigen Kundenkreis einmalig.“

Dazu wird Comtexis mit anderen Gewerken wie Fenster, Sonnenschutz, Heizung, Sanitär eng zusammenarbeiten und baut aktuell lokale Handwerkerpartnerschaften rund um Stuttgart auf. Dr. Marc Natusch bringt die Ziele von Comtexis auf den Punkt: „Wir führen die Gewerke zusammen und integrieren sie zu einem smarten Zuhause, das seine Bewohner begeistert. Dafür liefern wir Beratung, Umsetzung und Service aus einer Hand – ein Häuserleben lang.“

Dr. Marc Natusch spezialisiert sich mit seinem neuen Unternehmen ganz auf das Thema Smart Home.

www.comtexis.de

Dr. Marc Natusch, ehemaliger Geschäftsführer des Antriebsherstellers Geiger, bleibt der Sonnenschutzbranche treu: Mit zwei Partnern hat er im November 2018 die Stuttgarter Comtexis GmbH + Co KG ins Leben gerufen. Comtexis spezialisiert sich ganz auf das Thema Smart Home und realisiert zukünftig für private Bauherren und Renovierer smarte Häuser im Raum Süddeutschland.

Als weitere bekannte Köpfe der Branche stecken Andreas Fein, bislang Key-Account-Manager bei Geiger und nun seit Januar 2019 Comtexis-Vertriebsleiter, sowie der Schweizer Reto Wyss hinter der Unternehmensgründung. Reto Wyss hat sich mit der Schweizer Comtexis AG bereits einen Namen als Platin-Partner von Loxone ge-



Interessenten können sich in drei realen Showhomes an den Standorten Frankfurt/Main, Besigheim und Baden/Schweiz informieren.

Das Voting läuft!



Foto: © Webefotografie Weis

Die Raumausstatterin Martha Schulte ist eine der Kandidatinnen, die sich in München zur Wahl stellen werden.

Die Kandidaten zur Wahl Miss und Mister Handwerk stehen fest: Sechs charmante Handwerkerinnen und sechs smarte Handwerker stellen sich im März 2019 auf der Internationalen Handwerksmesse in München zur Wahl. Die Aktion vom Deutschen Handwerksblatt mit seinen Partnern Signal Iduna und der IKK Classic findet zum neunten Mal statt.

Die Mission: Zeigen wie attraktiv das Handwerk ist. Am 13. März wird es für die zwölf Finalisten der Casting-Aktion „Germany's Power People“ spannend: Wer wird Miss und Mister Handwerk 2019? Die jungen Handwerkerinnen und Handwerker bewerben sich ab 16 Uhr in Halle B1 auf der Bühne vor einem großen Publikum und einer prominent besetzten Jury um den Titel.

Die Kandidaten

Am 3. Dezember wurden die Kandidaten auf germanyspo-

werpeople.de auf facebook.de/germanyspowerpeople und twitter.com/G-powerpeople bekanntgegeben. In Kurzvideos erläutern sie, was ihnen an ihrem Beruf gefällt und was ihnen besonders viel Spaß macht. Und natürlich, warum sie Miss bzw. Mister Handwerk werden wollen. „Unsere Kandidatinnen und Kandidaten sind nicht nur optisch äußerst attraktiv, sie verstehen ihr Handwerk und üben es mit großer Leidenschaft aus“, sagt Claudia Stemick, Projektleiterin von Germany's Power People. „Daher sind sie ideale Botschafter für das Handwerk.“

Die Kandidaten sind zwischen zwanzig und vierzig Jahre alt. Von der Fliesenlegerin über die Konditorin bis hin zum Schornsteinfeger und Straßenbauer präsentieren die zwölf Handwerkerpersönlichkeiten die vielen Facetten des Handwerks. Und sie kommen aus allen Ecken der Republik: Vom hohen Norden bis ins tiefe Bayern. Nach der Wahl repräsentie-

Über Germany's Power People

Germany's Power People ist eine Veranstaltung der Verlagsanstalt Handwerk in Düsseldorf. Im Jahr 2009 fand in dem Düsseldorfer Verlag das erste Casting mit Handwerkerinnen und Handwerkern statt. Zuvor wurde im Deutschen Handwerksblatt zur Teilnahme aufgerufen. Begleitet wird die Aktion von einer großen Internet-Community und Medienresonanz. Nach der Fotoaktion in Düsseldorf wählt eine Jury aus den Fotos zwölf weibliche und zwölf männliche Protagonisten für einen hochwertigen Kalender aus. Ein Jahr später fand bereits die erste Wahl „Miss und Mister Handwerk“ in München statt. Zwölf Kalenderstars wurden für die Wahl Miss und Mister Handwerk gekürt. Im April 2019 startet die zehnte Auflage „Germany's Power People“.

ren Miss und Mister Handwerk die Branche ein Jahr lang auf zahlreichen Veranstaltungen wie Meisterfeiern, Lossprechungen, auf Messen und in Schulen.

In München bezieht eine Jury das Ergebnis des Internet-Vo-

tings und die Stimmen des Publikums vor Ort in ihr Urteil mit ein. Das Internet-Voting endet am 6. März 2019, um 12 Uhr.

www.germanyspowerpeople.de

BAU Expo 2019

Hessens größte Baumesse



MIT FACHBEREICH
ENERGIE

Gießen · 15. – 17. Febr.

Hessenhallen · täglich 10 – 18 Uhr

www.messe-bauexpo.de

SPECIAL
SMART.HOUSE
DAS TRENDTHEMA

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

Die Nähe zum Markt verstärken



Foto: © Bahama

der die Kundennähe sucht und optimale Beratung sowie Service bietet“, beschreibt Volker Schröder, geschäftsführender Gesellschafter der Bahama GmbH, seinen neuen Mitarbeiter. Zuvor war dieser unter anderem als Gebietsverkaufsleiter im Sonnenschutzbereich tätig, worauf seine hervorragenden Branchenkenntnisse basieren.

Bereiche sind die Anforderungen an ihre Verschattung. Um die richtigen Lösungen anbieten zu können, müssen wir nah am Markt sein, im Austausch mit dem Fachhandel, Gastronomen, Hoteliers und Planern. Die Verstärkung unserer Vertriebsmannschaft ist da natürlich einer der wichtigsten Bausteine“, erklärt Volker Schröder.

Wichtiger Baustein

Neue Modellvarianten und Produkte, moderne Außenkommunikation, Investitionen in Produktion und interne Abläufe – es hat sich viel bewegt bei Bahama seit dem Generationswechsel 2017. Ganz besonders setzt der neue geschäftsführende Gesellschafter Volker Schröder auf eine starke Kundennähe und eine optimale Marktausrichtung. „So unterschiedlich wie die Outdoor-

Neue Marktpräsenz

Der Unternehmenswandel und die neue Marktpräsenz des Großschirmherstellers ist dem Branchenkenner Danny Stehr nicht entgangen: „Ich freue mich jetzt darauf, diese Entwicklung bei Bahama mitgestalten zu können. Eine tolle persönliche Aufgabe für mich.“

Danny Stehr hat zum Jahresbeginn die Verkaufsleitung Nord übernommen.

Mit Jahresbeginn hat Bahama, führender deutscher Hersteller für professionelle Großschirme, seinen Vertrieb erweitert. Der 39-jährige Danny Stehr ver-

stärkt das Team als Vertriebsleiter Nord.

„Danny Stehr hat in unseren Augen alle Eigenschaften eines Vollblut-Vertriebsmitarbeiters,

www.bahama.de

Für mehr Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Bei Alukon wird Familienfreundlichkeit großgeschrieben. Dies bestätigt nun auch die Mitgliedschaft des Herstellers im Familienpakt Bayern, eine von der bayerischen Staatsregierung und den Spitzenverbänden der bayerischen Wirtschaft gegründete Partnerschaft für mehr Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Mit familienfreundlichen Maßnahmen, wie flexible Arbeitszeitmodelle und Kinderbetreuungszuschläge, hat sich der Hersteller von Rollläden, außenliegendem Sonnenschutz und Insektenschutzsystemen aus Konradsreuth, nahe Hof, für die Mitgliedschaft qualifiziert.

„Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist heutzutage eine der zentralen Kriterien für die Wahl des Arbeitgebers. Um junge Fach- und Führungskräfte langfristig für unser Unternehmen zu gewinnen, haben wir fa-



Fotos (2): © Alukon

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist für junge Fach- und Führungskräfte ein wichtiges Kriterium bei der Arbeitsplatzsuche.

milienfreundliche Angebote wie flexible Arbeitszeitmodelle und Kinderbetreuungszuschläge geschaffen“, so Melanie Hergert, Leiterin Personal- und Ausbildungswesen bei Alukon. Dass bei Alukon familienfreundliche Rahmenbedingungen gegeben sind, bestätigt nun auch der Familienpakt Bayern, eine Partnerschaft zwischen der bayerischen Staatsregierung und den Spitzenverbänden der bayerischen Wirtschaft, in der Alukon seit diesem Jahr offizielles Mitglied ist.

Der Familienpakt Bayern hat sich zum Ziel gesetzt, die Familienfreundlichkeit in Unternehmen zu verbessern. Alukon unterstützt diese Zielsetzung und bietet seinen Mitarbeiterinnen

und Mitarbeitern unter anderem flexible Urlaubs- und Pausenregelungen sowie Kinderbetreuungszuschläge. Melanie Hergert: „Damit wir als international tätiges Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben und uns langfristig für die Zukunft aufstellen, brauchen wir qualifizierte und motivierte Fach- und Führungskräfte. Mit unseren Maßnahmen für mehr Familienfreundlichkeit sehen wir uns hierfür gut aufgestellt.“

www.alukon.com

Das Unternehmen ist offizielles Mitglied im Familienpakt Bayern und setzt sich damit für mehr Familienfreundlichkeit ein.



Staffelstab wird weitergereicht

Über 25 Jahre führte Horst H. Goldner erfolgreich die Geschichte der Multifilm Sonnen- und Blendschutz GmbH von der Gründung bis heute. Jetzt wurde es Zeit, den Staffelstab weiterzureichen – seit Mitte September 2018 ist Andreas C. Ehrler neuer geschäftsführender Gesellschafter.

Im Jubiläumsjahr wird bei Multifilm nicht nur gefeiert. Die Produktionsfirma Multifilm Sonnen- und Blendschutz GmbH im sächsischen Limbach-Oberfrohna firmiert mit seinem größten Vertriebspartner, dem Multifilm Ing.-Büro für Sonnen- und Blendschutz GmbH unter dem Dach der Multi-Group, die neue Holding der Multifilm Gruppe.

Mit Firmenübergabe bleibt für Kunden, Händler und Mitarbeiter aber vieles vorerst beim Alten. Die Basis fortlaufend guter Geschäfte mit Folien- und Stoffrollos sieht die neue Geschäftsführung vor allem in der Qualität, im technischen Know-how der Produkte und in den guten Beziehungen zu Vertriebspartnern.

Andreas C. Ehrler schätzt die solide aufgestellte Produktion. Der Rollohersteller hat sich mit



Im Herbst des vergangenen Jahres hat Horst H. Goldner (l.) den Staffelstab an Andreas C. Ehrler übergeben.

stetiger Orientierung an den Markterfordernissen zu einem Systemanbieter mit breiter Produktpalette entwickelt. Im Segment Folienrollos birgt Multifilm in Deutschland, Europa und bis nach China für Qualität und Zuverlässigkeit. Die Produktionsfirma steht durch stetige Investitionen in neue Verarbeitungstechnologien und gut

ausgebildetes Fachpersonal auf festen Beinen. Am sächsischen Produktionsstandort will man festhalten.

Mit seiner technischen Berufsausbildung, über 20 Jahren Geschäftsführung mittelständischer Unternehmen und Kenntnissen im Aufbau von Auslandsgesellschaften bringt Andreas C. Ehrler umfangreiche Erfah-

ung für seine neue Aufgabe mit. Welche Chancen sieht der neue Inhaber? „Folienrollos bieten attraktive und wirtschaftliche Lösungen für das Gebäudemangement. Der effektive Hitze- und Blendschutz vereint viele Vorteile in einem Produkt: optimale Lichtverhältnisse und angenehmes Raumklima, Energieeinsparung, leichte Nachrüstung und Montage, freie Fassadengestaltung. Durch die lichte glasdominierte Architektur moderner Büro- und Verwaltungsgebäude besteht großer Bedarf an funktionellem Sonnenschutz. Die tendenzielle Klimaentwicklung und die Verknappung von Ressourcen werden diesen Bedarf in Zukunft noch steigern“, so Andreas C. Ehrler. Nicht nur im deutschen oder europäischen Markt stecke noch viel Potenzial. Mit der Einbindung in Smart Building Technologien kann die Energieeinsparung durch Folienrollos weiter optimiert werden. Perspektivisch möchte man die Kompetenz auf dem Gebiet der Gebäudeautomation erweitern.

www.multifilm.de



Mit ihrem ansprechenden Design fügen sich die Residence Garden Towers optimal in Prags urbanes Viertel Zizkov ein.

Residence Garden Towers, Prag:

Urbanes Flair mit Aluminium-Systemen

In Zizkov, einem beliebten Szeneviertel nahe des Prager Stadtzentrums, wurde 2017 das Wohnbauprojekt Residence Garden Towers abgeschlossen. Mit seinem einzigartigen Design fügt sich das Objekt optimal in das urbane Viertel ein: Die unteren der insgesamt 21 Etagen wurden auf einem nahezu quadratischen Sockel gebaut, aus dem fünf Türme herausstechen und fast 55 Meter in die Höhe ragen. Aus den obersten Etagen bietet sich den Bewohnern daher ein spektakulärer Blick auf die Prager Altstadt und die Burg. Ein einzigartiges System aus Dachgärten und Terrassen sowie der begrünte Innenhof mit hauseigenem Kinderspielplatz bieten den Bewohnern neben all dem Großstadtfleur auch exklusive Ruhezeiten, die den Wohnkomfort zusätzlich steigern.

Wohnkomfort auf 21 Etagen

Die unteren Etagen sind als Gewerbeeinheiten angelegt, während die übrigen ca. 630 Einheiten Wohnraum für bis zu 1400 Menschen bieten – von 1-Zimmer-Apartments bis hin zu geräumigen 4-Zimmer-Wohnungen. Alle Wohnungen sind modern und hochwertig mit Aluminium-Fenster-Systemen von Heroal sowie luxuriösen Badezimmern, Holzfußböden und Smart Living-Optionen ausgestattet. Der ökologische Fußabdruck des Werkstoffs Aluminium ist im Übrigen auch ein zentraler Aspekt

der Nachhaltigkeit. Auch die Energieeffizienz der verbauten Elemente bei gleichzeitig möglichem geringem Materialeinsatz wird dabei berücksichtigt: Heroal verwendet in der Fertigung des kompletten Systemportfolios – von Fenstern, Türen und Fassaden bis hin zu Rollläden, Sonnenschutz und Rolltoren – bis zu 85 Prozent recyceltes Aluminium. Ohne Qualitätsverlust wird im Vergleich zur Verwendung von neugewonnenem

Der tschechische Metallverarbeiter setzte beim Bau bewusst auf die Aluminium-Profilsysteme aus Verl.



Fotos [3]: © Heroal

nenem Aluminium so 95 Prozent weniger Energie verbraucht. Aluminium-Systeme sind außerdem sehr langlebig. Das liegt an der hohen Witterungsbeständigkeit, dem natürlichen Korrosionsschutz sowie an der hohen Materialstabilität. Selbst bei einer Vielzahl von Öffnungs- und Schließvorgängen kommt es nur zu minimalem Verschleiß.

Im gesamten Gebäude wurden nahezu 3000 Elemente des Fenstersystems des Herstellers verbaut.

Rundum ausgestattet

Der Metallverarbeiter Slovaktual s. r. o. hat bei dem Bau der Residence Garden Towers auf die bewährten Aluminium-Profilssysteme von Heroal gesetzt. So wurden im gesamten Gebäude rund 3000 Elemente des Fenstersystems Heroal W 72 verbaut. Diese wurden vorab im hauseigenen, vom ift Rosenheim zertifizierten, Heroal Prüfstand ausgiebig geprüft. Das Fenstersystem erfüllt bereits standardmäßig die hohen technischen Anforderungen des Bauherrn wie einen Schallschutz von 45 dB, einer Schlagregendichtheit der Klasse 9A, einem Windlastwiderstand der Klasse C3/B3 sowie einer Luftdurchlässigkeit der Klasse 4.

Die Gewerbeeinheiten im Erdgeschoss wurden mit dem Fassadensystem Heroal C 50 in Pfosten-Riegel-Bauweise ausgestattet. Das System erfüllt höchste Ansprüche an eine effektive Wärmedämmung bei einer filigranen Ansichtsbreite von 50 Millimetern – großzügige Glasflächen und eine hohe Transparenz konnten so problemlos realisiert werden. Mit dem Türsystem Heroal D 72 wurde eine Lösung verbaut, die hoher Frequenz standhält – bei einem der größten Wohnbauprojekte Prags eine lohnende Investition.

www.heroal.de



SOLAR FABRICS

Neue Kollektion UNI Farben

Markisenstoffe

- ▶ Aktuelle Trends
- ▶ Harmonisch abgestimmte Töne
- ▶ Inspiriert von der Natur
- ▶ UV- und witterungsbeständig
- ▶ 100% spinndüsengefärbt

Weitere Informationen www.sauleda.com



Sauleda
fabrics are life



Delegation aus Deutschland

Tel: +49 (0) 171-6162000

sauleda@sauleda.com

Kindertagesstätte, Hof:

Tageslicht und Frischluft für perfekte Stimmung

Das pädagogische Konzept der Kita Lindenstraße ist ein offenes. Deswegen war es den Planern des Neubaus wichtig, auch die dafür geeigneten Räumlichkeiten zu schaffen. Entstanden ist ein modernes Raumkonzept, in dem bodentiefe Fensterfronten und ein großes Glasdach die Natur ins Gebäude holen.



Das moderne Raumkonzept wird durch das Glasdach gekrönt.

In dieser Kindertagesstätte des Bayerischen Roten Kreuzes (BRK) im oberfränkischen Hof dürfen die Kinder eigene Entscheidungen treffen: Wann sie essen wollen, wann sie kreativ sein möchten oder wann sie sich auspowern gehen. Hierbei

unterstützt das Raumkonzept die Kinder: Durch große Glasflächen in Wänden und Decke strömen Tageslicht und Frischluft ins Gebäude.

Tanja Steinhäuser, die Leiterin der Kita, sieht täglich die positiven Auswirkungen

auf die Kinder: „Tageslicht ist für uns das A und O: Die Kinder können dadurch entspannt lernen, wir sind nicht den Reizen des Kunstlichts ausgeliefert, die Atmosphäre wird durchflutet von Helligkeit – es ist einfach eine perfekte Stimmung bei uns.“

Genau diese Stimmung in der Einrichtung war auch Stefan Kögler, dem Kreisgeschäftsführer des BRK Hof ein großes Anliegen: „Die Tageslichtplanung war uns sehr wichtig. Man kann ja heute aufgrund der modernen Baumaterialien großartige Sachen machen – auch in energetischer Hinsicht. Von daher haben wir uns entschieden, die Einrichtung sehr lichtdurchflutet zu gestalten. Es ist nachgewiesen, dass hierdurch das Glücksempfinden der Kinder und auch der Mitarbeitenden extrem positiv beeinflusst wird.“

Das Konzept

Mittelpunkt des Neubaus ist ein offen gehaltenes Atrium, von dem aus alle weiteren Räume abgehen. Hier sind ein Elternwartebereich, eine Spielbühne sowie das Kinderrestaurant eingerichtet. Ein elf Meter langes und zwei Meter breites Glasdach verbindet diese Bereiche miteinander.

Die wärmebrückenfreie Konstruktion besteht aus zehn Glasfeldern, von denen sich zwei zur Be- und Entlüftung sowie als Rauch- und Wärmeabzug öffnen lassen. Damit sich auf dem Element kein Schmutz und stehendes Wasser bilden, ist die Konstruktion um 15 Grad geneigt. Zusätzlich sorgt dreifach isoliertes Sonnenschutzglas für ein angenehmes Raumklima unter dem Element – Sommer wie Winter. In Kombination mit dem verminderten Verbrauch an Kunstlicht hat dies laut Stefan Kögler große Auswirkungen auf den Energiebedarf der Kita: „Uns war eine gute energetische Funktionsfähigkeit wichtig. Es soll im Winter nicht kalt, aber im Sommer auch nicht heiß sein. Und da haben wir natürlich die Möglichkeiten, die es heute von der Firma Lamilux gibt, genutzt und sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden.“

www.lamilux.de



Die Überdachung hat dem Restaurant zusätzliche 106 Quadratmeter überdachte Fläche geschaffen.

Restaurant, Baveno:

Tolle Aussicht am Lago Maggiore

Am Ufer des Lago Maggiore wurde jetzt der Außenbereich eines Restaurants mit einer Pergola-Überdachung von KE Outdoor Design erweitert. Vier Einheiten der Gennius Isola 3 haben dem Restaurant eine zusätzliche überdachte Fläche von 106 Quadratmetern geschaffen.

Baveno ist ein Ort am westlichen Ufer des Lago Maggiore, ein beliebtes Reiseziel wegen seiner guten Anbindung zu den Borromäischen Inseln. Das Projekt des Cava Drink & Restaurant ist aus dem Wunsch des Auftraggebers nach einer vielseitigen Überdachung entstanden, mit der man die Anzahl überdachter Plätze erweitern kann und über ein gut funktionierendes und schützendes System bei Regen verfügt.

Leichte Profile und Linien

Der Händler KE Tendenze di Sole aus Villadossola (VB) hat dem Kunden die neueste Generation der Familie Gennius vorgeschlagen, die Pergola-Überdachung Isola 3: Ihre Stärken sind insbesondere die Modularität und die Leichtigkeit der Profile und Linien, mit denen sie sich leicht in jeden architektonischen Kontext integrieren lässt.

Das wasserundurchlässige, gebogene Dach hat neben dem perfekten Schutz vor Regenwetter auch den Vorteil einer leichten Bedienung mithilfe einer App, mit der Öffnungs- und Schließzeiten verwaltet werden können.

Wunderbare Aussicht

Die motorbetriebenen, ineinanderschließbaren Überdachungen Gennius Vertika sind ein weiterer Schutz vor Regenwetter und

lassen die wunderbare Sicht auf den Lago Maggiore und die Borromäischen Inseln frei, während die dimmbare interne LED- und die externe RGB-Beleuchtung die rich-

tige Atmosphäre auch nach dem Sonnenuntergang schaffen.

www.keoutdoordesign.com

Fotos (2): © KE Outdoor Design



Das gebogene Dach sorgt für einen sicheren Ablauf von Regenwasser.



Blick von oben: Sechs Markisen verschatten zehn Edelstahltanks mit Apfelsaft.

Kelterei, Mundelsheim:

Markisen stellen Apfelsaft in den Schatten

Eine Kelterei im baden-württembergischen Mundelsheim verschattet seine Edelstahltanks zur Lagerung von Apfelsaft mit Gelenkarm-Markisen des Herstellers Weinoor. Der Sonnenschutz verhindert, dass sich das Getränk bräunlich färbt.

Das Auge trinkt mit! Wer klaren Apfelsaft konsumiert, erwartet eine ungegrübte goldgelbe Färbung. Die Sonne kann dem Saftproduzenten bei der Lagerung allerdings einen Strich durch die Rechnung machen. Denn durch die Sonneneinstrahlung verfärbt sich das Fruchtgetränk bräunlich. Diese Veränderung wirkt sich zwar nicht auf den Geschmack aus, mag aber den einen oder anderen Safttrinker abschrecken. Aus diesem Grund suchte Markus Schütz, Inhaber der Fruchtsaftkelterei Karl Schütz GmbH, nach einer annehmbaren Lösung. Der Tüftler und Self-Made-Man hatte schnell eine konkrete Lösung vor Augen. Wenn Markisen auf der Terrasse Sonnenschutz bieten, dann eignen sie sich bestimmt auch zur Verschattung der Edelstahltanks. Gleich sprach er seinen Vereinskollegen Daniel Kleindrettle an. Der



Um die Markisen befestigen zu können, musste zwischen den Tanks ein Stahlgestänge montiert werden.



An eine mittig platzierte Traverse werden die Konsolen für die Markisen verschraubt.

gelernte Elektroinstallateur ist Geschäftsführer des Handwerksbetriebs GK Sonnenschutz in Waiblingen-Bittenfeld bei Ludwigsburg. Der war sofort begeistert von der Idee und schnell wurde ein Plan zur Umsetzung geschmiedet.

Spezielle Befestigungskonstruktion

Markus Schütz kümmerte sich zunächst um die Frage, wie die Markisen zu befestigen sind. Dafür musste zwischen den sich gegenüberstehenden zehn Tanks ein Gestänge aus Stahl montiert werden. In einem speziellen Schuss-Schweiß-Verfahren wurden dazu Bolzen für eine Halterung an die Tanks geschossen. Oberhalb der Tanks kam dann eine mittige Traverse zum Einsatz. Daran montierte dann das GK-Sonnenschutz-Team die Konsolen für die insgesamt sechs Markisen. Nach einigem akrobatischen Turnen in luftiger Höhe und unter Verwendung eines Krans war dann der je vier Meter lange Sonnenschutz nach knapp zwei Tagen komplett angebracht.



Die Markisen sind mit hochstabilen Gelenkarmen ausgestattet.

Hochwertiges Material, clevere Sensortechnik

Markisen, die für einen solchen Zweck genutzt werden, müssen eine hohe Qualität aufweisen. Denn der Aufwand ist groß, wird eine Wartung oder Reparatur der Anlage notwendig. Sonnenschutzexperte Kleindrettle empfahl Markus Schütz daher Semina Life des Herstellers Weinor. Die Markise lässt sich in eine Kassette einfahren und ist so geschützt vor Witterungseinflüssen. Gedämpfte Einlaufrollen ermöglichen ein nahezu verschleißfreies Schließen. Der Gelenkarm der Markise, der Weinor Longlife-Arm, ist mit einem Hightech-Band ausgestattet. Es trägt dazu bei, dass sich der Arm geräuschfrei bewegt und besonders langlebig ist. Ergänzt wird das System durch einen Sonnen-, Wind und Regensensor, der in das Weinor-Funksystem BiConnect integriert ist. Er aktiviert das selbsttätige Ausfahren bei Sonne und lässt die Markise bei Regen und zu starkem Wind wieder einfahren.

Temperatursenkung erreicht

Apfelsaftkelterer Markus Schütz zeigt sich mit dem Ergebnis hochzufrieden: „Durch unsere spezielle Sonnenschutzkonstruktion erreichen wir ein Absenken der Temperatur um durchschnittlich fünf bis sieben Grad. Das reicht, um die Braunfärbung des Apfelsafts zu verhindern. Die Markisen funktionieren einwandfrei und durch die Sensortechnik wird die Anlage automatisch gesteuert. Das gewährleistet den Schutz der gesamten Konstruktion, ohne dass jemand sich darum kümmern muss.“ Auch Daniel Kleindrettle von GK Sonnenschutz ist begeistert: „Das Projekt war eine große Herausforderung. Durch das professionelle Zusammenspiel von Auftraggeber, Hersteller Weinor und uns als Handwerksbetrieb ist eine perfekte Lösung entstanden.“

www.weinor.de



Die beiden Geschäftsführer des ausführenden Unternehmens freuen sich über ein gelungenes Projekt.



Die Kassetten sind dicht und schützen die Markisen vor der Witterung.

Steuerberaterkanzlei, Dettingen (Erms):

Maßgeschneidertes Sonnenschutzsystem

Ein attraktiver Neubau bietet den Mitarbeitern der renommierten Steuerberaterkanzlei Hövemeyer & Winter in Dettingen (Erms) seit Kurzem ideale Arbeitsvoraussetzungen. Ein Highlight des neuen Bürokomplexes ist das maßgeschneiderte Sonnenschutzsystem von Gebäudeautomationsspezialist Somfy.



Für die großen Fensterflächen im neuen Bürogebäude der Steuerberaterkanzlei war von Anfang an ein automatisiertes Sonnenschutzsystem eingeplant.

Ganzheitlich und mit langfristiger Perspektive geplant wurde das neue Bürogebäude von Hövemeyer & Winter gut zwölf Kilometer von Reutlingen entfernt. Die rund 20 Mitarbeiter der Kanzlei finden hochmoderne, großzügig bemessene Arbeitsmöglichkeiten vor. Die Kanzlei umfasst insgesamt knapp 500 Quadratmeter Nutzfläche im ersten und zweiten Obergeschoss, das Erdgeschoss ist an einen anderen Gewerbebetrieb vermietet. Zudem sind genügend Reserveflächen für ein weiteres Wachstum vorgesehen. Die Transparenz, welche die Beratungstätigkeiten der Kanzlei auszeichnet, spiegelt sich auch in der Architektur des neuen Bürogebäudes wider: Große, raumhohe Fensterflächen verleihen

dem Zweckbau ein helles und angenehmes Ambiente. Verantwortlich für das Gebäudekonzept zeichnete Architekt Stefan Wurster (Dettingen/Erms).

Hitze- und Blendschutz

Bereits zu einem frühen Zeitpunkt der Planung stand fest, dass die Gebäudearchitektur einen maßgeschneiderten, effizienten und bedienungsfreundlichen Sonnenschutz erfordert. Das Konzept sah vor, Überhitzungen der Räume im Sommer vorzubeugen und im Winter solare Einträge durch die großen Fensterflächen zur Heizungsunterstützung zu nutzen. Ein funktionaler Blendschutz für die Arbeitsplätze war ein weiteres

zentrales Thema. Gebäudeautomationsspezialist Somfy entwickelte mit dem örtlichen Elektrofachbetrieb Frank Fehrle nach der Ausschreibungsvorlage des Ingenieurbüros Joos aus Dettingen ein Strangschema und ein Leistungsverzeichnis mit Kostenschätzung. Da dieses den Anforderungen an ein angenehmes und arbeitnehmerfreundliches Arbeitsumfeld sowie energiesparende Klimatisierung und solare Wärmenutzung voll entsprach, bekam es den Zuschlag des Bauherrn.

Sommer- und Winterbetrieb

An sämtlichen Fenstern kommen teils seil-, teils schienengeführte motorisierte Raffstores zum Einsatz, die sich harmonisch in die Fassade integrieren. Dank des geringen Verdrahtungsaufwands ermöglicht die verwendete Steuerleitungstechnik Somfy Animeo IB+ während der Planungsphase eine flexible Aufteilung der Antriebe in verschiedene Zonen. Die intelligente Sonnenschutzzentrale Somfy TouchBuco löst in Kombination mit einer Wetterzentrale auf dem Dach des Gebäudes die entsprechenden zeit- und sensorbasierten Steuerungsautomatismen aus. Die Umstellung von Sommer- auf Winterbetrieb kann ganz einfach bewerkstel-



Die Sonnenschutzzentrale ermöglicht das einfache und intuitive Sonnenschutzmanagement verschiedener Fassaden.

Fotos (4): © Somfy



Große, raumhohe Fensterflächen verleihen dem Zweckbau ein helles und angenehmes Ambiente.

ligt werden: In der kalten Jahreszeit erfolgt keine automatische Verschattung, um die solaren Erträge im Gebäude optimal zu nutzen. Die Mitarbeiter können die Behänge jedoch jederzeit per Wandtaster schließen, wenn zum Beispiel bei tief stehender Wintersonne am Arbeitsplatz Blendschutz gewünscht wird.

vergessen wird. Abends zum Büroschluss und bei Sonnenuntergang sorgt die automatische Voreinstellung dafür, dass alle Behänge sommers wie winters öffnen, um die Raffstores zu schonen. Der Bauherr ist von den Möglichkeiten sowie dem Gewinn an Komfort und Energieeffizienz überzeugt: „Unsere Vorstellungen wurden umfassend

umgesetzt, die Lösung bewährt sich nunmehr bereits seit zwei Jahren im Tagesbetrieb und hat sich dabei als sehr zuverlässig und hochwirksam für den Blend- und Hitzeschutz erwiesen“, erläutert Steuerberater Ralf Hövemeyer.

www.somfy.de

Einzelsteuerung für jede Fassade

Das gesamte System ist so konfiguriert, dass jede Fassade einzeln nach Sonnenstand und Windsituation gesteuert wird. Beim Herunterfahren ist der Stellwinkel der Lamellen auf 45 Grad voreingestellt. So wird die Sonne wirkungsvoll abgehalten, ohne die Räume zu stark zu verdunkeln. Parallel zur Zentralsteuerung können die Mitarbeiter jeweils büroweise nachjustieren und den Sonnenschutz mit dem Motorsteuergerät Somfy Smooove Uno IB+ individuell regulieren. „Return to automatic“-Schaltungen sorgen dafür, dass alle Fenster zu vordefinierten Uhrzeiten in den Automatikbetrieb zurückschalten, da dies erfahrungsgemäß – etwa während der Mittagspause – oft



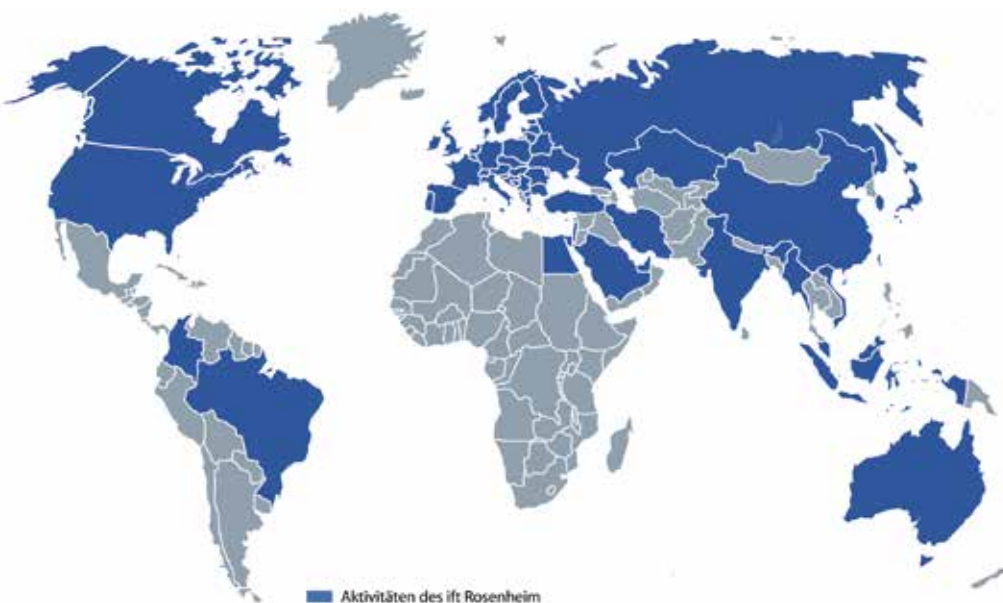
Jede Fassadenseite des Bürogebäudes wird über eine Wetterstation auf dem Dach in Kombination mit der Sonnenschutzzentrale einzeln angesteuert.

QUALITÄTSPRODUKTE FÜR DEN FACHHANDEL



Insektenschutz, Raffstore, Textiler Sonnenschutz, Rollläden, Vorbau- und Aufsatzelemente, Rollos, Rolltore, Sektionaltore, Deckentore, Rollgitter, Scherengitter. www.ak-technik.de

Weltweit geprüfte Produkte



Von der Kooperation mit UL und anderen führenden Prüf- und Zertifizierungsstellen profitieren international tätige Hersteller von Fenstern, Fassaden, Türen, Toren und Zubehörteilen.

Erfolgreiche Anbieter von Fenster-, Fassaden-, Tür- und Torsystemen sowie die Zulieferer sind international ausgerichtet. Um diese Kundengruppen weiterhin optimal zu unterstützen, hat das ift Rosenheim seine internationale Ausrichtung durch Anerkennungen in den USA, Kanada und den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) ausgebaut. Dies bietet auch Fenster- und Fassadenherstellern Vorteile, die anspruchsvolle Projekte in Deutschland und weltweit realisieren.

Die Globalisierung und der technologische Wandel betreffen nahezu alle geschäftlichen Tätigkeiten. Auch in der Branche der Fenster-, Fassaden-, Tür- und Tor-Hersteller finden sich Anbieter aus aller Welt. Das ist aber keine Einbahnstraße nach Deutschland, sondern gilt in beide Richtungen. Viele Hersteller von Fenstern, Fassaden, Türen und Zubehörteilen nutzen Ressourcen in anderen Ländern oder besetzen dort erfolgreich das Premiumsegment. Denn in den meisten Ländern schätzen zahlungskräftige Kunden Produkte „Made in Germany“, sowohl aus Prestige Gründen als auch aufgrund hoher Funktionalität und Qualität.

Präsenz ausgebaut

Deshalb wurde die Präsenz im Kernmarkt Europa ausgebaut. Seit Sommer 2018 gibt es mit ift Hellas in Griechenland und ift Hrvatska in Kroatien eigenständige Gesellschaften, die Prüfungen und Dienstleistungen in eigener Verantwortung anbieten und abwickeln. Für die Kunden bedeutet dies ein Plus an Schnelligkeit und teilweise ge-

ringere Kosten, weil eine langwierige Anreise vermieden wird. Damit wird ein Großteil von Südosteuropa abgedeckt.

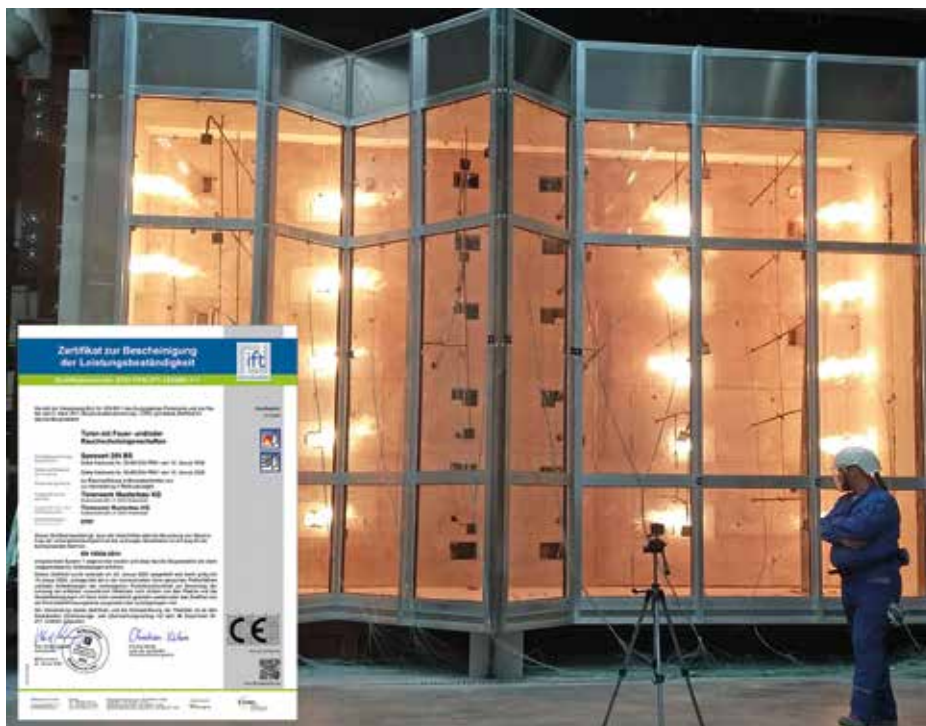
Die internationale Stellung des ift Rosenheim wurde in den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) durch die Anerkennung des „Civil Defence Department“ für Prüfung und Zertifizierung von Bauprodukten mit Brand- und Rauchschutzanforderungen sowie die Kooperation mit der kanadischen Prüf- und Zertifizierungsstelle „Qual-

ity Auditing Institut (QAI)“ ausgebaut. Das ift Rosenheim führt als Inspektionsstelle für QAI den größten Teil der Überwachungen von Bauprodukten in Europa durch, so dass die Abwicklung vereinfacht wird und sich preisliche Vorteile durch reduzierte Reisekosten ergeben.

Das Kernstück des internationalen Netzwerkes ist natürlich die Kooperation mit der weltweit tätigen Prüf- und Zertifizierungsstelle UL (Underwriters Laboratories). Nach einer intensiven Abstimmung der Workflows greifen nun die Vorteile und Synergien. Das Spezial-Know-how der ift-Experten bei Fenstern, Türen und Fassaden plus das Expertenwissen bei Sicherheit und die globale Präsenz von UL sind nun operativ verfügbar. Vom gemeinsamen Motto „Globale Märkte erschließen – mit Ihren Experten für Brandschutzprüfungen in Europa“ haben schon einige ift-Kunden bei Projekten im mittleren Osten oder in den USA profitiert.

Attraktive Marktchancen

Viele ift-Kunden sind in den Ballungszentren der amerikanischen Ostküste tätig, die leicht per Schiffsfracht bedient werden können. Zudem genießen die Bauelemente aus Europa in Bezug auf Qualität, Technik und Energieeffizienz in den USA einen hervorragenden Ruf. Für deutsche Fenster- und Fassadenbauer gibt es attraktive Markt-



Von der Prüfplanung über Prüfung und Fremdüberwachung bis zum fertigen „Zertifikat zur Bescheinigung der Leistungsbeständigkeit“ kommt alles aus einer Hand – das bringt Synergien und Schnelligkeit.

Fotos (3): © ift Rosenheim

chancen, weil eine Vielzahl alter Hochhäuser Fenster und Glasfassaden mit Einfachverglasung haben, die energetisch saniert werden müssen. Die Prüfungen, Nachweise und Produktionsüberwachungen können in Rosenheim gemacht werden – sie werden in den USA und Kanada über UL anerkannt, auch gemäß AAMA, CSA oder WDMA-Standards.

Eine besondere Rolle weltweit spielt der bauliche Brandschutz. Ob in Indien, Russland, den Vereinigten Arabischen Emiraten oder Großbritannien – große Brandkatastrophen führen zur drastischen Verschärfung der Anforderungen. Gerade werden vom ift Rosenheim und UL „im Auftrag Ihrer Majestät“ 100 Türen auf Feuerwiderstand gemäß EN 1634 und British Standard BS 476-Pt-22 geprüft. Die Türen wurden als Stichprobe direkt aus dem Handel gezogen. Die Britische Regierung will damit die tatsächliche Feuerwiderstandsdauer handelsüblicher Produkte feststellen, um eine fundierte Basis für Änderungen bei Überwachung und Zertifizierung von Brandschutzelementen zu erhalten. Durch die flexible Akkreditierung des ift Rosenheim und die modernen Prüfeinrichtungen des ift-Brandschutzzentrums konnten und können vier Türelemente gleichzeitig nach den speziellen britischen Prüfbedingungen geprüft werden, damit der enge Zeitplan erfüllt werden kann.

Drei neue Prüföfen

In Europa wird durch die Einführung der Produktnorm EN 16034 „Türen, Tore und Fenster – Produktnorm, Leistungseigenschaften – Feuer- und/oder Rauchschutzeigenschaften“ und der möglichen CE-



„Im Auftrag Ihrer Majestät“ werden im Rosenheimer Brandschutzzentrum 100 Türen auf Feuerwiderstand gemäß EN 1634 und British Standard BS 476-Pt-22 geprüft.

Kennzeichnung der Markt größer und neu verteilt. Mit dem Ende der Koexistenzphase Ende Oktober 2019 entfällt das bisherige System der bauaufsichtlichen Zulassungen. Zusammen mit der Harmonisierung der EN 14351-2 für Innentüren Mitte 2019 wird eine große Dynamik in den europäischen Markt von Bauelementen mit Anforderungen an Feuerwiderstand und Rauchschutz kommen. Um dem erwarteten Ansturm an Prüfungen und der normativ geforderten Fremdüberwachung gerecht zu werden, wurden die Prüfmöglichkeiten im Rosenheimer Brandschutzzentrum von UL und ift ausgebaut und komplettiert.

Ebenso hat die Notifizierte Produktzertifizierungsstelle (NPZ) in Nürnberg organisatorisch und personell „aufgerüstet“, um

den ift-Kunden den notwendigen Service zu bieten. Hier zählen Know-how und Erfahrung bei der Interpretation der zugrundeliegenden EXAP-Normen der Reihe EN 15269 mit fast 700 Seiten.

Die NPZ des ift Rosenheim kann hier auf mehr als 17 Jahre Prüferfahrung, auf über 2000 Brandschutzprüfungen, gutachtliche Stellungnahmen sowie bereits jetzt auf über 50 EXAP-Berichte verweisen. Gemäß der Volksweisheit „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst“ nutzen etliche Betriebe die Gelegenheit, alle notwendigen Prüfungen und Nachweise bereits jetzt zu erhalten, um 2019 Wartezeiten zu vermeiden.

www.ift-rosenheim.de

Tiefgaragentorantriebe für Wohnanlagen

Komfortabel, schnell und energiesparend

Die neuen Berner Torantriebe GA403-G und GA403-TG für Tiefgaragen bis zu 75 Einstellplätze

- Für kleinere Bürogebäude und Apartmenthäuser
- Laufruhig, wartungsfrei und zuverlässig
- Energiesparmodus
- Schnell-auf-Funktion
- Soft-Start und -Stopp
- Ausgelegt für 100 bzw. 250 Ein- und Ausfahrten pro Tag
- Schwing-, Sektion-, Seitensektional- und Rundumtore bis zu 15 m²
- Normgeprüfte elektronische Abschaltautomatik
- Betriebskräfte nach DIN EN 13241-1 geprüft
- Mindest-Garantie von 5 Jahren bei maximal 200.000 Torzyklen

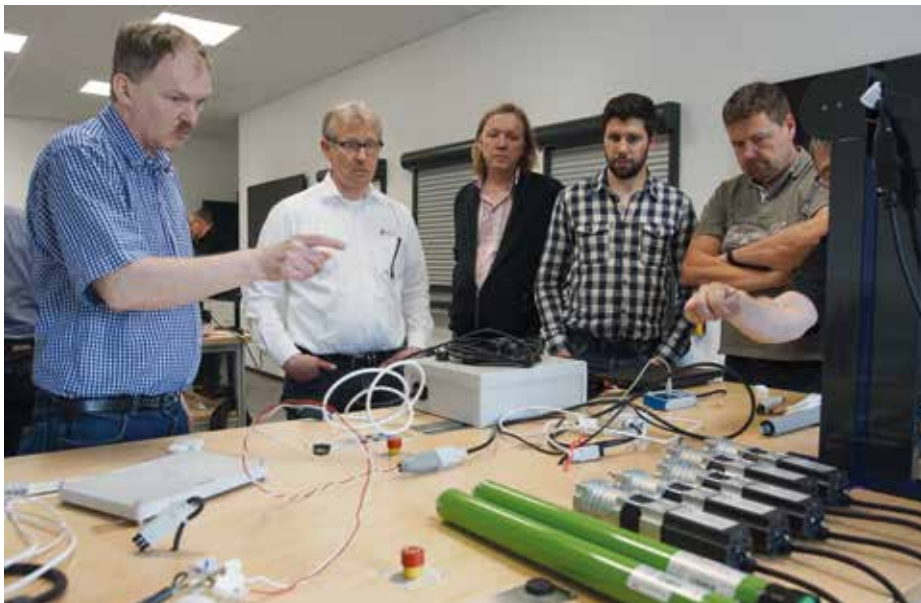


BERNER
TORANTRIEBE

Härtetest bestanden

Die Interoperabilität und die Kompatibilität von Steuerungen und Antrieben ist die Basis für erfolgreiche Projekte. Das Standard Motor Interface SMI wurde in einem Plugfest auf Herz und Nieren geprüft.

Das Standard Motor Interface SMI ist die einheitliche digitale Schnittstelle zwischen Steuerungen und Antrieben für Rollläden, Sonnenschutz sowie Fenstern. Das SMI erfüllt eine wichtige Aufgabe bei der Realisierung von zeitgemäßen, digitalen Rollläden- und Sonnenschutzanlagen. Planer, Lieferanten und Installateure möchten Planungssicherheit. Produkte verschiedener Hersteller sollen interoperabel und kompatibel sein. Was ist damit gemeint? Die erste Anforderung, die Interoperabilität, sichert die einwandfreie Kommunikation zwischen Steuerungen und Antrieben sowie eine korrekte Funktion im Gesamtsystem. Sie ist damit eine grundlegende Voraussetzung für den Einsatz von digitalen Komponenten. Die zweite Anforderung, die Kompatibilität, verlangt die Austauschbarkeit von Produkten mit gleicher Spezifikation. Diese Anforderung ist elementar für die Verfügbarkeit von Ersatzprodukten über eine lange Lebensdauer. Hersteller von Rollläden, Sonnenschutz und Fenstern sowie Planer müssen sich auf Interoperabilität und Kompatibilität verlassen können. Die Sicherung der beiden Eigenschaften ist das höchste Gut des SMI Standard Motor Interface e.V. Der Verein sichert diese Anforderungen mit mehreren Elementen (siehe Kasten).



Fotos (2): © SMI Standard Motor Interface e.V.

Insgesamt 24 Techniker trafen sich zur gegenseitigen Überprüfung ihrer Produkte.

Fruchtbare Zusammenarbeit

In Abständen von einigen Jahren wird ein Plugfest durchgeführt. Es ist eine Veranstaltung für Entwickler zur praktischen Überprüfung ihrer Produkte. Ende letzten Jahres war es wieder soweit: 24 Techniker trafen sich in der Becker Academy in Sinn zur gegenseitigen Überprüfung ihrer Produkte. So wurden Steuerungen und Antriebe verschiedener Hersteller zu Systemen zusammengeschaltet. Mit Prüfgeräten wurde die korrekte Funktion auf Herz und Nieren ge-

prüft. Dabei wurden auch Extremanforderungen getestet, wie zum Beispiel der Anschluss über maximale Leitungslängen von über 350 Metern. Die Auslegeordnung während den Tests gab eher ein chaotisches Bild. Die Techniker hatten jedoch stets den Überblick über Kommunikationswege, Funktionen und Prüfgeräte. Gab es Auffälligkeiten, so wurden die Beobachtungen für eine spätere Analyse festgehalten. Im Anschluss an das Plugfest wurden alle Beobachtungen analysiert und bearbeitet. In manchem Gespräch wurden neue Fäden im Be-

Elemente zur Sicherung der Interoperabilität und der Kompatibilität von SMI

SMI-Spezifikation

Die Anforderungen an Produkte mit SMI-Schnittstelle sind in einem umfangreichen Regelwerk festgehalten. Die einzelnen Dokumente werden von der SMI-Arbeitsgruppe Technik entwickelt und freigegeben.

Zertifizierung und Registrierung

Jedes Produkt mit SMI-Schnittstelle wird einem einheitlichen Test unterzogen. Werden alle Anforderungen erfüllt, wird ein Zertifikat ausgestellt. Zertifizierte Produkte werden in einer öffentlich zugänglichen Liste auf der SMI-Website registriert. Zur Information der Eigenschaften ist für jedes Produkt ein einheitliches Datenblatt vorhanden.

Planungshandbuch

In einem ausführlichen Planungshandbuch sind die Informationen für Entscheider, Planer und Installateure geordnet. Das Planungshandbuch ist von der SMI-Website abrufbar.

FAQ

Häufig gestellte Fragen sind in einem Katalog auf der SMI-Website mit Antworten verfügbar. Planer und Installateure können sich Informationen für Ihre Aufgaben holen.

Beratung

Sollten nach Konsultation obiger Informationsquellen noch Fragen zum SMI-Interface offen bleiben, bietet die SMI-Ge-

schaftsstelle Auskünfte. Die Mail-Adresse ist: info@standard-motor-interface.com.

Erfahrungsberichte für Entwickler

Die SMI-Arbeitsgruppe Technik führt ein Dokument mit Erfahrungsberichten. Erfahrungen in der Praxis sollen damit allen Technikern der Arbeitsgruppe zur Verfügung stehen.

Plugfest

Die Entwickler treffen sich in Abständen zur Überprüfung der Interoperabilität ihrer Produkte. Die Produkte werden in verschiedensten Kombinationen zusammengeschaltet und auf Funktionsfähigkeit überprüft. So kann der einwandfreie Betrieb im Verbund bestätigt und Auffälligkeiten können analysiert werden.

ziehungsnetz der Techniker gesponnen. Die Zusammenarbeit im Plugfest-Team war ausgezeichnet, auch wenn sich Vertreter von konkurrierenden Firmen getroffen haben.

Welches waren die Ergebnisse? Das Plugfest hat die zuverlässige Ansteuerung von Antrieben mit SMI-Schnittstelle einmal mehr bestätigt. Die Interoperabilität und die Kompatibilität waren bei allen Prüfungen gegeben. Auffälligkeiten konnten im Anschluss bereinigt werden. Sie betrafen Extremsituationen, wie sie selten vorkommen. Neue Erkenntnisse führten auch zu einzelnen Präzisierungen in der Spezifikation.

In seinem Schlusswort verabschiedete der Gastgeber und Vorsitzende des SMIVereins André Wissing die Techniker mit einem Dank für die Mitarbeit am Plugfest. Sie würden mit Ihrem Engagement die Interoperabilität und Kompatibilität des Standard Motor Interface sicherstellen.

www.standard-motor-interface.com



Die Zusammenarbeit im Team verlief erneut ausgezeichnet.

Einfache Motorisierung mit modernen Solarpanels

Im Neubau ist das Smart Home heute mehr als ein Schlagwort. Vernetzte Einheiten, intelligente Bussysteme in der Elektrik und eine komfortable Motorisierung sind lange Standard. In der Renovierung und der Sanierung im Bestand sieht es dagegen noch anders aus. Bauherren tun sich da schwer mit der Motorisierung von Rollläden, vor allem wenn lediglich die Rollläden erneuert werden sollen. Dann lässt man nicht so ohne weiteres Schlitze klopfen, um Strom zum Rollladenkasten zu führen.

Lakal, Spezialist für Rollläden und Tore sowie Sonnen- und Insektenschutz, emp-

fehlt den Bauherren in solchen Situationen einen modernen und leistungsstarken Solarantrieb. „Die Solarpanels haben in den letzten Jahren enorm an Leistungsfähigkeit gewonnen“, so Alexander Koch, Bereichsleiter Vertrieb und Einkauf bei Lakal. „Damit lassen sich optisch ansprechende und leistungsfähige Lösungen nicht nur bei Fenstern in der Südlage realisieren, sondern sie sind für eine Motorisierung der Rollläden rund ums Haus geeignet.“

Die leistungsstarken Panels erlauben inzwischen auch an der Nordseite einen reibungslosen Regelbetrieb von Rollläden. Der

Vorteil für den Bauherren liegt auf der Hand: Bei einem Vorbaukasten mit Solarpanel entfallen alle Arbeiten im Innenbereich, da die Montage komplett an der Außenfassade erfolgt. „Wer auch bei kleineren Sanierungsmaßnahmen auf Komfort setzt, der hat mit unserem Solarantrieb immer die richtige Lösung zur Hand“, so Alexander Koch.

Hohe Nachfrage

Das Paket aus motorisiertem Rollladen und Solarantrieb überzeugt immer mehr Bauherren. In den letzten Jahren konnte Lakal einen deutlichen Zuwachs an Nachfrage verzeichnen. Die fünf Jahres-Garantie auf die Motoren und die Batterien bieten den Kunden die entsprechende Investitionssicherheit.

„Der Trend im gesamten Baubereich folgt den Themen Komfort und Qualität. Beides können wir mit unseren Renovierungsmodellen inklusive der Solarantriebe auf eine kundenfreundliche Art und Weise verknüpfen“, freut sich Geschäftsführer Yannick Gross. „Denn das steht bei all unseren Entwicklungen im Vordergrund: Zufriedene Kunden, die ein leistungsfähiges Produkt von uns erhalten.“



Foto: © Lakal

Eine Motorisierung mittels Solarpanels eignet sich insbesondere bei Nachrüstungen.

www.lakal.de

Wichtige Parameter anpassbar

Eine komplett neu entwickelte und auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte modulare Antriebsplattform hat Bühler Motor mit bMotion auf der BAU vorgestellt. Modularität, Produktvielfalt, einfache Kombinierbarkeit und eine hohe Anzahl vordefinierter Varianten zeichnen das neue Produkt aus.

Für besondere Marktanforderungen stehen bereits spezifische, vorvalidierte Kombinationen zur Verfügung. Zusammen mit festen Durchlaufzeiten für Muster-, Vorseerien- und Serienteilen, sowie fachkundigem, applikationsspezifischem Support generieren bMotion-Antriebe einen deutlichen Mehrwert für den Kunden.

Der Mehrwert zeigt sich bereits in der Entwicklungsphase des Kunden durch die Bandbreite an Lösungen. Verschiedene Antriebe des Kundensystems können aus einer Hand bezogen werden. Die Antriebe sind vordefiniert und für verschiedene Marktanforderungen spezifiziert. Für die Kunden bedeutet diese hohe Flexibilität eine deutliche Reduzierung ihrer Time-to-Market Zeiten. Aus der Plattform heraus können so Antriebssysteme schon weitgehend an die Kundenanforderungen angepasst zusammengestellt werden. Kundenspezifische



Die modularen Antriebslösungen bieten mehr als ein Baukasten.

Entwicklungen lassen sich auf diese Weise zum Großteil durch Configure-to-Order ersetzen.

Trotz Modularität und Standardisierung der Antriebselemente sind dennoch nach wie vor wichtige Parameter der Produkte anpassbar, um eine Best-Fit-Solution zu er-

zielen. Das vollständig digitale Ordermanagement erlaubt Losgrößen ab 200 Stück bei quasi auf Knopfdruck automatisch ablaufenden Linienumrüstungen.

www.buehlermotor.de

Foto: © Bühler Motor

Steuergerät auch für Nachrüstung geeignet

Die intuitiv bedienbare Lösung zur Steuerung einzelner Räume Commeo Timer BT von Selve ist jetzt auch in größeren Stückzahlen lieferfähig. Beim Einsatz des komfortablen Steuergeräts werden Smartphone oder Tablet mittels kostenloser App zum Display einer Zeitschaltuhr, die per Bluetooth-Verbindung mit der Funk-Uhr kommuniziert.

Alle Einstellungen des Timers sowie Fahrziele und Schaltzeiten erfolgen übersichtlich und simpel mit der App. Über diese lassen sich auch die Behänge unabhängig von den Automatikbefehlen direkt fahren.

Feldtests

Die neue Zeitschaltuhr des Rollladenantriebs-Spezialisten kam bei Fachkunden zum Einsatz und wurde auch von Endkunden ausprobiert. „Wir haben Muster unseres Commeo Timer BT in etlichen Anlagen installiert, die Steuerung per Bluetooth-App lief überall völlig störungsfrei und problemlos“, resümiert Andreas Werner. Als Ent-



Entwicklungsingenieur Andreas Werner präsentiert die neue per Bluetooth steuerbare Funkzeitschaltuhr.

Foto: © Selve

wicklungsingenieur hat er nicht nur das Projekt zur Umsetzung der in der Branche einmaligen Funk-Zeitschaltuhr geleitet, sondern auch die Feldtests begleitet.

Bis zu acht Funkantriebe und -empfänger können eingelernt werden, womit der Commeo Timer BT optimal als Raumbdienzentrale geeignet ist. Die kostenlose Bluetooth-App ist für Android- und iOS-Endgeräte erstellt worden, die durch den Low-Energy-Standard bei der Verbindung zur Zeitschaltuhr entsprechend wenig Strom verbrauchen. „Das Einlernen der Motoren und Empfänger in die Zeitschaltuhr läuft nach Herunterladen der App völlig simpel ab und ist auch für Endkunden absolut einfach vorzunehmen“, erläutert der Selve-Entwicklungsingenieur. Mit nur einem Tastendruck kann dann die Verbindung zwischen Smartphone und Commeo Timer BT

hergestellt werden, mit dem sogenannten „Pairing“ werden beide Geräte gekoppelt.

Intuitiv und selbsterklärend

In der App lassen sich danach bis zu 32 verschiedenen Schaltzeiten auswählen, diese werden angeklickt und bestimmten Funkmotoren und -empfängern zugeordnet. „Das ist alles völlig intuitiv und selbsterklärend“, sagt Andreas Werner. Die Steuerungsvielfalt ist so individuell wie die Anwender und ihr persönlicher Tagesrhythmus: So können einzelne Wochentage, Astrozeiten morgens und abends, bestimmte Schalt- wie Sperrzeiten oder etwa auch Schaltzeiten für den Urlaub festgelegt werden. „Diese Daten werden direkt auf dem Commeo Timer BT gespeichert – und können natürlich jederzeit modifiziert werden.“

Ob per App am Smartphone oder durch manuelle Betätigung direkt an der Uhr – jederzeit können zusätzlich zu den automatischen Schaltzeiten die Rollläden gesteuert werden. Mit nur einem Gerät werden somit Zentral- und Einzelsteuerung vereinigt. Die lokale Bedienung an der Zeitschaltuhr erfolgt über Auf-/Stopp-/Ab-Tasten, zudem können per Schiebeschalter die Automatikbefehle abgeschaltet werden.

Die Zeitschaltuhr kann nicht nur für Commeo-Funkmotoren verwendet werden, sondern steuert auch leitungsgebundene Motoren – egal welchen Fabrikats. Und das eröffnet vielfältige Einsatzmöglichkeiten. Daher ist die Uhr bestens zur Nachrüstung geeignet.

www.selve.de

Mit BIM mehr Bauqualität möglich



Foto: © Shutterstock/Fotograf GordonKloff

Architekten an einem BIM-3D-Modell sind keineswegs eine Fiktion, sondern werden weltweit immer mehr alltäglich.

Building Information Modeling (BIM) verbessert nicht nur die Kommunikation zwischen allen Projektbeteiligten, BIM kann künftig zudem die Bauqualität verbessern. „Aktuell bleiben noch immer zu viele Lösungen und Systemvarianten der Industrie ungenutzt, weshalb heute oftmals nicht die Bauqualität erreicht wird, die eigentlich möglich wäre“, erklärt Matthias Uhl, Gründer und Geschäftsführer von „Die Werkbank“, einem BIM-Beratungsunternehmen, das sich mit der Toolchain „BIM & More“ an Baustoffproduzenten richtet. Nach Meinung des Experten werden Planer, Baustoffhersteller und Bauherren durch BIM gleichermaßen profitieren.

Ob Wandaufbau, Fundament oder Dachkonstruktion: Auslöser von Problemen ist

die hohe Komplexität, die mit den verschiedenen Variationsmöglichkeiten einhergeht. „Hersteller tun sich aktuell schwer, die Breite und die Vielschichtigkeit des Angebots zu kommunizieren. Zudem fehlt es auf Seiten der Architekten und Planer an zusätzlichem fachlichen Know-how wie beispielsweise Bauphysik, um die ganze Palette an Kombinationsmöglichkeiten selbst konfigurieren zu können“, sagt Matthias Uhl.

Produktdaten der Baustoffhersteller

Durchdachtes BIM ermöglicht Planern, entsprechend den Anforderungen des jeweiligen Gebäudes die optimale Lösung und Systemvariante schnell und aufwandsopti-

miert zu finden. Damit wirkt sich die digitale Planungsmethode künftig mehr denn je auf die Bauqualität aus.

Damit Planer und Architekten auf die Produkte, Lösungen und Systemvarianten der Baustoffindustrie zugreifen können, müssen Baustoffhersteller die Produktdaten ihres gesamten Produktportfolios so übersetzen und aufbereiten, dass sie in den weltweit führenden CAD-Programmen der Planungsbüros effizient genutzt werden können. Das Problem: Diese Übersetzungsleistung setzt sauber gepflegte Produktdatenmanagementsysteme voraus, die nach Beobachtung von „Die Werkbank“ auch im Jahr 2018 nur sehr selten vorliegen.

Mangel an grundlegender Datenstruktur

„Baustoffproduzenten haben nur sehr widerwillig erste Schritte in Richtung Digitalisierung gemacht. Es mangelt weiterhin an einer grundlegenden Datenstruktur in Unternehmen und teilweise wird noch mit Excel gearbeitet. Meist agieren nur die großen Player im Markt mit führenden Produktdatensystemen wie SAP-Anwendungen, ERP-Lösungen oder dem für BIM wertvollen Produktinformationsmanagement PIM“, sagt Matthias Uhl. Ihm zufolge müsse die Industrie es als Chance begreifen, durch BIM die Versäumnisse der vergangenen Jahre im Bereich der Datenstrukturierung zügig aufzuarbeiten.

www.diewerkbank.eu

Gang zu jedem einzelnen Fenster entfällt

Eine Funkschnittstelle erweitert das Basis-Modell der elektronischen Gurtwickler von Rademacher. Somit lassen sich Rollläden nicht nur bequem per Fernbedienung steuern, die Funk-Gurtwickler lassen sich auch ganz einfach in ein Smart-Home-System integrieren.

Automatisches auf und ab, jederzeit ein angenehmes Raumklima und hoher Bedienkomfort – die elektronischen Gurtwickler RolloTron von Rademacher bieten zahlreiche Vorteile und erleichtern den Alltag ungemein, denn sie setzen dem oft mühseligen manuellen Hochziehen der Rollläden ein Ende. Wer dabei den Komfort einer Fernsteuerung genießen möchte, findet in dem neuen Basis-Modell, das Rademacher mit seinem Funksystem DuoFern ausgerüstet hat, eine ideale Lösung.

Einstieg ins vernetzte Wohnen

Mit dem RolloTron Basis DuoFern können die Bewohner die Rollläden bequem per Fernbedienung bewegen – der Gang zu jedem einzelnen Fenster entfällt. Zudem ermöglicht das neue Modell den einfachen Einstieg in die Welt des intelligent vernetzten Wohnens, denn dank Funkschnittstelle können die Gurtwickler bei Bedarf jederzeit mit dem RolloTron Comfort DuoFern kombiniert oder in das Rademacher HomePilot Smart Home integriert werden. Dadurch lassen sich zahlreiche Automatikfunktionen



Binnen zehn Minuten lässt sich der Funk-Gurtwickler einbauen.

leichterung“, stellt Peggy Losen von Rademacher fest. „Sie sparen sich viele Wege, da sie den Rollläden bequem vom Bett oder dem Sofa aus hochfahren oder herunterlassen können. Funkgesteuerte Gurtwickler tragen somit deutlich zur Barrierefreiheit bei. Gleichzeitig besteht natürlich die Option, den Gurtwickler in unser Smart-Home-System HomePilot einzubinden und ihn dann beispielsweise auch über eine App aus der Ferne zu steuern.“

Schnell ausgetauscht

Der Unterputz-Funk-Gurtwickler RolloTron Basis zeichnet sich durch eine klare, reduzierte Formensprache aus. Er kann entweder über die extragroßen Auf- und Ab-Tasten vor Ort oder über eine Fernsteuerung wie den DuoFern Handsender bedient werden. Der Gurtwickler ist universell einsetzbar und passt in jeden gängigen Gurtkasten ab 36 Millimetern Breite. Er lässt sich in nur rund zehn Minuten unkompliziert gegen den vorhandenen manuellen Gurtwickler austauschen. Dafür wird dieser ausgebaut, das Gurtband in den elektrischen Wickler eingezogen und befestigt und der Gurt nebst neuem Wickler wieder in die Wand eingebaut. Sobald der RolloTron über einen Netzstecker an die Stromversorgung angeschlossen ist, ist er betriebsbereit.

www.rademacher.de

wie das Tages-, Wochen-, und Astroprogramm sowie die Zufallsfunktion nutzen. Per Tastendruck kann einfach zwischen automatischer und manueller Bedienung umgestellt werden.

„Der RolloTron Basis DuoFern ist vor allem für ältere Menschen eine enorme Er-

Die dunkle Jahreszeit entspannt genießen



Auch von unterwegs lassen sich sämtliche Funktionen der Hausautomatisierung bedienen.

In der dunklen Jahreszeit nutzen Einbrecher gerne die Dämmerungsstunden, um sich unbeobachtet an Fenster und Balkontür zu schaffen zu machen. Insbesondere dann, wenn die Bewohner außer Haus sind. Denn rund 70 Prozent der Einbrüche passieren, wenn die Bewohner sich nicht in den eigenen vier Wänden befinden.

Aufgebrochene Fenster oder Balkontüren, ausgeräumte Schränke und durchwühlte Schubladen hinterlassen dann schnell nicht nur den materiellen Schaden, sondern auch das ungute Gefühl, in seinem eigenen Zuhause nicht mehr sicher zu sein. Dabei lässt sich ganz einfach vorbeugen: mit intelligenter Hausautomatisierung.

So können per Zeitschaltuhr oder über die zentrale Hausautomatisierung CentralControl von Becker-Antriebe beispielsweise die

Rollläden ganz automatisch alleine herunterfahren. Das schützt Fenster und Balkontüren vor Aufbruchsversuchen. Auch weitere Gewerke wie Licht oder Heizung können in die CentralControl eingebunden und bei Bedarf von unterwegs über das Smartphone bedient werden.

Ein bewohnt wirkendes Haus alleine schreckt schon viele Diebe vor Einbruchversuchen ab. Wenn sich doch jemand unbefugt an Fenstern oder Balkontüren zu schaffen macht, können intelligente Sensoren wahre Abhilfe schaffen. So kann man bei der CentralControl im Rahmen des „Logikeditors“ ganz einfach „Wenn-Dann“-Funktionen einstellen, die für ein Plus an Sicherheit sorgen. Registriert das System einen Einbruchversuch, wird sofort eine vorher definierte Aktion ausgelöst, etwa das automatische He-

runterfahren der Rollläden und das Einschalten des Lichts. Ihre Informationen bezieht das System dabei über entsprechende Kontakte an Balkontüren und/oder Fenstern, die sich über den KNX-Funkstandard ganz einfach in das System einbinden lassen.

Auch wenn man gerade nicht Zuhause ist und sich fragt, ob dort alles in Ordnung ist, bietet die Hausautomatisierung einen Zusatz an Sicherheit und Komfort. Denn auch von unterwegs kann man auf seine Central-Control zugreifen und hat seine eigenen vier Wände so jederzeit im Blick. Auf Wunsch sogar per Kamera, die sich mühelos in das System einbinden und damit bedienen lässt. So sind sie im Haus oder auch davor für alle Fälle gerüstet und können sich entspannt zurücklehnen.

www.becker-antriebe.de



Eine intelligente Hausautomation vermittelt auch während der dunklen Jahreszeit ein sicheres Gefühl.

Für den Innensonnenschutz

Mehrwert durch intelligente Motorisierung: Die neue Somfy-Antriebsreihe für alle Arten von Rollos, Jalousien und textilen Behängen gewährleistet optimalen Schutz vor blendenden Sonnenstrahlen und neugierigen Blicken. Dank der integrierten Lithium-Ionen-Akkus sind die Installation und Bedienung besonders einfach und komfortabel.

Elegant, luftig und darüber hinaus ein echter Wohlfühlfaktor – innenliegender Sonnenschutz sorgt für ideale Lichtverhältnisse in den Wohnräumen, ohne die Sicht ins Freie zu beeinträchtigen. Gleichzeitig

wird das individuelle Wohndesign durch die Vielfalt möglicher Farben und Stoffe akzentuiert. Die neuen Antriebe Somfy Roll Up und Somfy Sonesse eignen sich für alle Behangarten und Fenstergrößen. Dank der integrierten Akkus kann bei der Installation auf das mühsame und kostspielige Fräsen von Steuerleitungskanälen verzichtet werden. Auch die oberen und unteren Endlagen sind mittels Funkhandsender im Nu eingestellt.

Mehr Komfort

Die neuen Somfy-Antriebe überzeugen durch ihre große Laufruhe und die intelligente Soft Start- und Soft Stop-Funktion in den Endlagen. So werden die Behänge bestmöglich geschont. Präzision und Ästhetik in perfektem Einklang; Individuelle Lamellenwendungen lassen sich über den Funkhandsender Somfy Modulis RTS mit patentiertem Scrollrad ganz nach Wunsch justieren. Auch eine persönliche Lieblingsposition ist speicherbar. Lange Akkulaufzeiten runden den hohen Bedienkomfort ab. Bei zwei Fahrzyklen pro Tag muss der Akku

nur einmal im Jahr aufgeladen werden. Eine Status-LED am Antriebskopf sowie reduzierte Fahrgeschwindigkeiten signalisieren den richtigen Zeitpunkt.

Flexible Integration

Immer mehr Verbraucher interessieren sich für die digitale Vernetzung ihrer Haustechnik. Das Zusammenspiel verschiedener Komponenten in zeit- und sensorbasierten Wohlfühl Szenarien erleichtert den Alltag spürbar. Bei einer Einbindung von Somfy Roll Up und Somfy Sonesse in die Smart Home-Komplettsteuerung Somfy TaHoma Premium passen sich die Behänge mittels Sonnen- und Temperatursensoren automatisch an die jeweiligen Witterungsverhältnisse an. So werden die Wohnräume beispielsweise bei starker Sonneneinstrahlung auch dann beschattet, wenn niemand zu Hause ist – Pflanzen und Mobiliar werden es danken. Das bewährte Somfy RTS-Funkprotokoll übermittelt alle Befehle zuverlässig und sicher.

www.somfy.de



Die neuen Antriebe für den Innensonnenschutz bieten hochwertige technische Features.



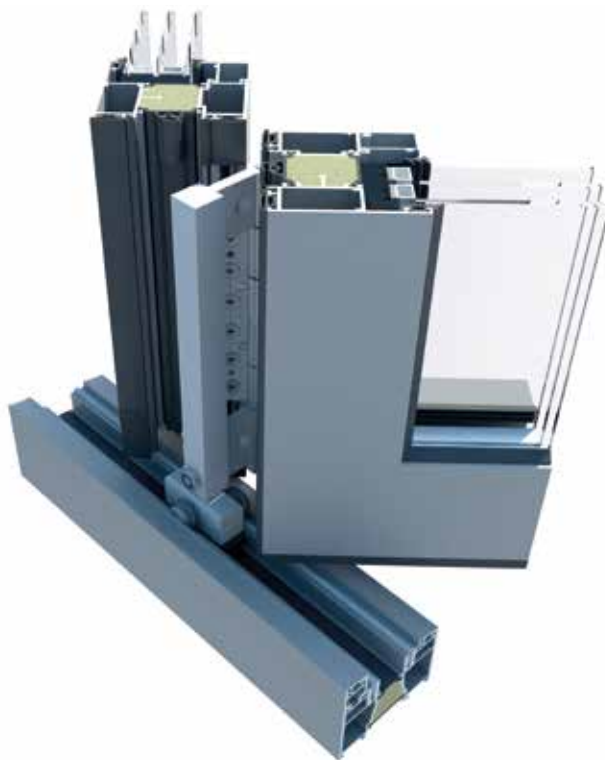
Fotos (2): © Somfy

Motorisierter Innensonnenschutz verbindet Wohnkomfort und Design.

Neue isolierte faltwand

Der Systemgeber TS Aluminium aus dem ostfriesischen Großefehn hat eine neue faltwand mit der Bezeichnung Serie F76 vorgestellt. Damit erweitert das Systemhaus für Wintergärten und Terrassendächer sein Angebot isolierter Einbauelemente.

Die neue faltwand mit einer Bautiefe von 76 millimetern ist für einen Einsatz im Bereich Wintergärten und Wohn-Wintergärten konzipiert, kann aber auch im Objekt- und Wohnungsbau eingesetzt werden. Die neue faltwand kann mit Glasstärken bis 50 millimeter und einem flügelgewicht bis 120 Kilogramm ausgeführt werden. Trotz der großen Bautiefe zeichnet sich die faltanlage durch geringe Ansichtsbreiten aus. Je nach Bedarf können Anlagen von zwei bis zu sieben flügeln mit einer maximalen Öffnungsweite von sieben Metern gefertigt werden. Die Anordnung der flügel ist weitgehend frei gestaltbar und kann auch gesplittet nach links und rechts verschoben werden. Dabei können die flügel so platziert werden, dass sie beim Öff-



Bei der neuen faltwand sorgt die ausgereifte Technik für gute Wärmedämmeigenschaften.

nen wahlweise nach innen oder nach außen ragen.

Verschiedene Schwellenausführungen erlauben den Bau von Anlagen auch mit flachen

oder in den Boden eingelassenen Schwellen. Die leichtgängigen Gehflügel können im Standard mit einem Kantriegel geöffnet werden. Die Ausstattung

mit einem Sicherheitsschloss mit beidseitiger Bedienbarkeit ist möglich.

Die Profile der Serie F76 sind für die Erzielung guter Wärmedämmwerte optimiert worden. Eine Erweiterung stellt die Serie F76i dar, bei denen die Profile zusätzlich mit PU-Schaum gefüllt werden, wodurch die Wärmedämmwerte des Systems noch weiter verbessert werden können.

Für Rainer Trauernicht, Geschäftsführer bei TS Aluminium ist die neue faltwand F76 eine sinnvolle Ergänzung der Angebotspalette im Elementbereich: „Mit der Serie F76 können wir nun auch eine faltwand anbieten, die aufgrund ihrer guten Wärmedämmeigenschaft überall dort eingesetzt werden kann, wo Wohnraumqualität gefragt ist. Besonders stolz sind wir darauf, dass trotz der großen Bautiefe die Anlage mit schlanken Ansichtsbreiten auskommt und vor allem auch in größeren Dimensionierungen noch leichtgängig bleibt.“

www.ts-alu.de

Erfolgreiche Premiere

Erstmals stellte sich Lamilux als Unternehmensgruppe auf der BAU vor. Zu dem Tageslichtspezialisten zählen auch der Stahl- und Glasspezialist Mirotec sowie seit knapp einem Jahr der Licht- und Lüftungshersteller Roda. In der Dreierkonstellation kann die Gruppe ein umfassendes Portfolio an Produkten und Services für Tageslicht- und Lüftungstechnik sowie Rauch- und Wärmeabzug auf dem Flachdach abdecken.

Die Neuentwicklung des Lamilux CI-System Glaselement FE bietet ein homogenes Erscheinungsbild des Oberlichts, da sämtliche Komponenten wie Antriebe oder Netzteile im Rah-

men zu integrieren sind. Nahezu unsichtbar schmiegt sich der neue Lüftungsflügel in die Glasdachfläche ein. Dabei ist er nicht nur in die CI-System Glasdachkonstruktion PR60 integrierbar, sondern auch in sämtliche andere am Markt erhältliche Pfosten-Riegel-Systeme für den Flachdachbereich. Ein thermisch getrenntes Lichtband mit regenerischerer Lüftungsfunktion bietet die Kombination des bewährten Lamilux CI-System Lichtband B mit der Roda Lüftungs- und RWA-Klappe Megaphönix.

www.lamilux.de



Erstmals präsentierte sich die Unternehmensgruppe gemeinsam an einem Stand.

Zeitlose und geradlinige Optik

Auf der BAU standen bei Solarlux die Highlights der Glas-Faltwand-Familie, das Schiebefenster Cero und die Balkonverglasung auf einer Produktinsel besonders im Blickpunkt. Zwei Ausführungen der Glas-Faltwand wurden präsentiert: das Aluminiumsystem Highline und die Holzausführung Woodline. Mit ihrem extrem hohen Designanspruch eröffnen beide Varianten Architekten und Händlern vielfältige Möglichkeiten der Gestaltung von Raum und Fassade. Alleinstellungsmerkmal der Aluminiumvariante Highline ist insbesondere die schmale Profilansicht mit lediglich 99 Millimeter Ansichtsbreite im Flügelstoß. Die Woodline besticht mit ihrer einzigartigen Holzoberfläche in Möbelqualität. Denn Solarlux verwendet ausschließlich Premi-

umhölzer aus zertifizierter nachhaltiger Forstwirtschaft, die mit einer aufwändigen Oberflächenbehandlung viele Jahre resistent gegen Umwelteinflüsse ist. Fünf Bodenschienen-Typen ermöglichen unterschiedliche Einsatzbereiche für beide Systeme.

Schallschutz und Fassadengestaltung

Die zwei weiteren Öffnungen auf der quadratischen Produktinsel hatte Solarlux mit dem Schiebefenster Cero III und dem Ganzglas-Schiebesystem SL 23 geschlossen. Die dreifachverglaste Cero III erreicht mit Scheibengrößen bis zu 15 Quadratmetern eine RC3-Einbruchhemmung und bietet sich als Gestaltungsgrundlage für vielfältige Architekturstile mit großflächigen Öffnungen an.



Foto: © Solarlux

Die schmalen Profile der Glas-Faltwand sorgen für hohe Transparenz und Offenheit.

Eine vielversprechende Lösung zum Thema Schallschutz und Fassadengestaltung wurde mit dem Schiebeseystem SL 23 präsentiert. In diesem Produkt vereint Solarlux den erhöhten Anspruch an Wind-, Regen- und Schallschutz in einem Schiebeseystem, das zugleich eine absolut zeitlose und ge-

radlinige Glasoptik besitzt. Die rahmenlose und flexible Verglasung eignet sich aufgrund ihrer hohen Stabilität für den Einsatz in oberen Geschosshöhen und bietet zudem einen hohen Schallschutz bis 13 dB.

www.solarlux.de

Erfolgreich

in das Jahr 2019 !

Sie setzen auf Qualität ?

Sie benötigen kurze Lieferzeiten ?

Sie wünschen Sonderlösungen?

FORDERN SIE UNS!

SIRAL GmbH, Postfach 1345, D 73638 Welzheim

Tel. 07182-9277-0, FAX 07182-9277-55, www.siral.de, info@siral.de

SIRAL
Ihr Rolladen-Innovator



Mehr Individualität

Zur Glasstec 2018 in Düsseldorf stellte AGC Interpane zahlreiche Produkte vor, die ganz im Zeichen der architektonischen Individualität stehen: Sonnenschutzgläser, dessen vorgespannte und nicht vorgespannte Variante optisch und leistungstechnisch identisch sind, Aktivglas, das Teile der Fassade farbig leuchten lässt, farbiges Verbund sicherheitsglas, neue Designglasprodukte und vieles mehr. Im Mittelpunkt der Präsentation stand jedoch der Service „Coating on Demand“ für individuelle beschichtete Fassaden. Ein mit diesem Service realisierter Skyscraper wurde im Maßstab 1:300 als Architektur-Modell in einer Vitrine aus dem Anti-Reflex-Glas „Planibel ClearSight“ ausgestellt. Auf der Sonderschau „Glass Technology Live“ stellte das Unternehmen einige spektakuläre Technik-Neuheiten vor – ein hocheffektives Vakuum-Isolierglas sowie ein sprengwirkungshemmendes Dünnglas.

Mit dem neuen Service „Coating on Demand“ (CoD) ermöglicht AGC Interpane Architekten die Entwicklung einzigartiger Verglasungen, die exakt auf ihre Bedürfnisse abgestimmt sind und unabhängig



Der Messestand war multimedial – der neue Service „Coating on Demand“ wurde filmisch auf einer LED-Wall und anhand eines 1:300 Architekturmodells plastisch dargestellt.

von der Standardproduktpalette produziert werden. Die technischen und ästhetischen Eigenschaften werden mit einer speziellen Software individuell de-

finiert und als fotorealistisches Rendering simuliert. Im Anschluss erfolgt die Produktion eines ersten Glas-Samples und Mockups – alles am selben Tag. Jede „on Demand Beschichtung“ ist einzigartig und wird weltweit für kein zweites Gebäude verwendet.

Beim neuen Aktivglas „Glassiled Uni“ sorgen im Randverbund integrierte LEDs für eine gleichmäßige Beleuchtung der kompletten Glasscheibe, so dass sich ganze Fassaden oder auch einzelne Bereiche farbig beleuchten oder sogar animieren lassen. Während der Tageslichtphase kann „Glassiled Uni“ ausgeschaltet bleiben und ist dann vollkommen transparent. In Innenräumen eignet sich das Glas ideal zur Erstellung ausgefallener Designs, aber auch zur Herstellung von Privatsphäre.

Für Farbe und Privatsphäre steht auch das Verbund sicherheitsglas „Stratobel Colour“: Von transparent über translu-

zent bis opak bietet dieses Glas durch die Verwendung mehrerer Folien einer Farbe Lichtdurchlässigkeit ganz nach Wunsch. Somit besteht die Möglichkeit bei Architekturprojekten im Innen- und Außenbereich mit Transparenz zu spielen und Farbe mit Ästhetik und Sicherheit zu verbinden. Die Farbtöne – Stone Grey, Mineral Grey und Terra Brown – fügen sich harmonisch in die Dekorglas-Palette ein. Das Zusammenspiel dieser Farbtöne wurde auf dem Messestand in Form drehbarer Glasschwerter erlebbar gemacht. In diesem Bereich wurden auch die Dekorgläser „Lacobel T“ und „Matelac T“ ausgestellt und die vielfältigen Kombinationsmöglichkeiten veranschaulicht – die Produkte sind farblich perfekt auf die gezeigten Varianten aus dem Stratobel Colour Programm abgestimmt. Individuelle Farbtöne für die Dekor- und Verbund sicherheitsgläser werden über den Service „My



Foto: © AGC Glass Europe - AZRC Architects

Die Dreifach-Isolierglasfassade des AXA Headquarters in Brüssel wurde mit Produkten des Unternehmens ausgestattet.

Colour by“ ab einer Bestellmenge von 200 Quadratmetern erstellt.

Für die internationale Architektur

Das Kerngeschäft von AGC Interpane ist nach wie vor Highend-Sonnenschutzglas, das weltweit in den renommiertesten Architektur-Projekten eingesetzt wird. Hier präsentiert das Unternehmen einen breiten Überblick über die „Stars“ der internationalen Architektur. Gezeigt wurden Produkte aus der

Ipasol und Stopray Produktpalette, von hoher Tageslichttransmission und moderatem g-Wert bis zu Produkten mit sehr niedrigem g-Wert, reflektierende und niedrig reflektierende Produkte sowie vorspannbare und biegbare Neuprodukte. Eine neue Generation kombinierbarer, hochselektiver Verglasungen sind „Stopray Ultra-60 on Clearvision“ und „Stopray Ultra-60T on Clearvision“. Als dreifach silberbeschichtete Gläser sind die Produkte hochselektiv (Selektivität > 2) und schützen mit einem g-Wert von 32 Prozent

hervorragend vor aufheizenden Sonnenstrahlen. Gleichzeitig lassen sie 65 Prozent des sichtbaren Tageslichts in den Raum, für maximale Tageslichtnutzung. Die Lichtreflexion ist mit 13 Prozent nach außen und 15 Prozent nach innen relativ gering, was der Transparenz ebenfalls zuträglich ist. Mit einem U_g -Wert von nur $1,0 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ schützt die Verglasung exzellent vor dem Auskühlen der Räume bei kalten Temperaturen, das spart Heizkosten und schont die Umwelt. Die vorspannbare Variante „Stopray Ultra-60T on

Clearvision“ kann gebogen und mit Siebdruck oder anderen Techniken weiter veredelt werden. Der größte Vorteil für den Einsatz in der gehobenen Objektarchitektur dürfte aber sein, dass die Produkte „matchable“ sind. Das heißt, sie können in einer Fassade problemlos nebeneinander verbaut werden, zum Beispiel als plane Scheiben in Kombination mit gebogenen Scheiben, weil sie über die identische Ästhetik verfügen.

www.interpane.com

Solargetriebener Fixscreen

Renson hat auf der BAU einen neuen solargetriebenen Fixscreen vorgestellt. Dafür wurde der Fixscreen 100 Evo mit Solartechnik ausgestattet und bietet erstmals Profiscreen-Qualität für eine kabellose Nachrüstung an. Der neue Fixscreen 100 Evo Solar ist sturmfest und in vielen Tuchqualitäten und -farben bis zur maximalen Größe von 10,8 Quadratmetern lieferbar. Das autarke System in einem modernen geradlinigen Design ist mit einer Solarzelle ausgestattet und wird per Fernsteuerung bedient. Auch die Wartung ist professionell gelöst. Neben der Antriebseinheit ist auch der Akku leicht zugänglich und bei Bedarf auswechselbar.

Die aus massivem Aluminium-Strangpressprofilen und Aluminiumgussteilen gefertigte Senkrechtmarkise mit Fixscreen-Technologie ist lieferbar in allen RAL-Farben bis zu einer maximalen Breite von vier und maximalen Höhe von dreieinhalb Metern. Der Screen im Square-Design, auf dem die Solarzelle links oder rechts montiert werden kann, spricht anspruchsvolle Architekten und moderne Bauherren an. Hohe Ansprüche werden auch bei den Tüchern erfüllt. Glasfaser- und Polyester-tücher, PVC-freie Tücher oder verdunkelnde Tücher in vielen Strukturen und Farben sind ebenso lieferbar wie Tü-



Fotos (2): © Renson

Der neue Fixscreen ist bis zu einer Größe von 10,8 Quadratmetern erhältlich.

cher die speziell vor Sonne und Überhitzung schützen.

Mit dem außenliegenden Textilsonnenschutz werden Sonnenstrahlen abgehalten, bevor sie die Verglasung erreichen, und damit eine angenehme Klimatisierung der Räume erzielt. Auch die dekorative Bedeutung der Tücher, deren Farbe und die Auswirkung der Farbe auf die Lichtfarbe im Raum lässt sich professionell einstellen. Darüber hinaus schützen Senkrechtmarkisen im geschlossenen Zustand auch vor Insekten.

Vorbaumarkisen ohne elektrische Verkabelung sind eine gerne genutzte Variante für die Renovierung. Mit den Profiscreens von Renson werden jetzt auch anspruchsvolle Kunden die passende Lösung finden. Die 100 x 130 Millimeter große Kassette kann in die Fensterlaibung eingebaut werden, ohne die Glasfläche zu beeinträchtigen.

www.renson.de



Die Solarzelle kann links oder rechts montiert werden.

Wie Raffstore das Wohnklima verbessern



Foto: © Flexalum

Flatscreens – moderne Bau- und Einrichtungsstile sollen den Wohlfühlfaktor in Gebäuden steigern. Große Fensterelemente ermöglichen jedoch nicht nur einen guten Blick nach außen, sie erlauben der Sonne ebenso den Eintritt in das Gebäudeinnere. Die Sonnenstrahlen werden wiederum von reflektierenden Einrichtungsgegenständen weiter gestreut. Zudem sorgt das eintretende Sonnenlicht für ein schnelles Aufheizen der Innenräume. Das Wohnambiente wird dadurch erheblich gestört, obwohl es eigentlich verbessert werden sollte.

schützen gleichzeitig vor Blendungen sowie einem übermäßigen Anstieg der Raumtemperatur und nutzen das Tageslicht dennoch so optimal, dass der Einsatz von Kunstlicht reduziert wird. Ermöglicht wird dies durch die in den Raffstore integrierte Lichtleittechnik, bei der die Lamellen in zwei Bereiche unterteilt sind. So können die Lamellen im oberen Teil des Systems im 30-Grad-Winkel geöffnet bleiben, obwohl der untere Teil komplett geschlossen ist. Der Vorteil dabei: Das Sonnenlicht wird an die Decke des Raumes geleitet und effektiv genutzt, während Blendungen komplett ausgeschlossen werden. Ebenso wird der Großteil der Sonnenenergie reflektiert und ein Anstieg der Raumtemperatur sowie damit einhergehende Kühllasten reduziert. Raffstore tragen somit neben der Gebäudeverglasung und -einrichtung signifikant zur Steigerung des Wohnkomforts bei.

Sonnenlicht gezielt nutzen

Damit der positive Effekt großer Fenster und einer gemütlichen Einrichtung nicht verpufft oder sogar ins Negative umschlägt, ist der Einsatz von Sonnenschutzsystemen wie Raffstore von Flexalum ratsam. Sie gewährleisten bei richtiger Einstellung die Sicht nach außen,

www.flexalum.de

Raffstore schützen vor Blendungen und einem übermäßigen Anstieg der Raumtemperatur, ohne das Tageslicht dabei komplett auszusperren.

Moderne Bauten verfügen über immer größere Glasflächen. Innen befinden sich unter anderem Spiegel, TV-Geräte und Hochglanzelemente. Dadurch entstehen mehr und mehr Blendungen durch Sonnenstrahlen,

die das Wohnklima empfindlich stören. Raffstore schaffen Abhilfe, indem sie das Sonnenlicht nicht einfach aussperren, sondern es gezielt steuern.

Ein freier Blick nach draußen, großzügig dimensionierte

Für Balkon- und Terrasse

Auf der BAU in München stellte die finnische Unternehmensgruppe Lumon vom 14. bis 19. Januar ihre rahmenlosen Verglasungssysteme für Balkone und Terrassen sowie Glas- und Aluminiumgeländer vor. Am Messtand konnten sich Besucher über Fassadenlösungen, Planungsabläufe und technische Umsetzungen von Bauvorhaben informieren. Lösungsmodelle und Referenzobjekte zeigten auf, wie harmonisch sich Lärm- und Sichtschutz in das Design der Objekte einfügen und, wie deutliche Kosteneinsparungen erreicht werden können.

Ob für den Wohnungsbau, Bürogebäude oder Einkaufszentren – bei Lumon erhalten Architekten, Planer und Bauunternehmer für ihr Neubau- oder

Sanierungsprojekt ein komplettes Dienstleistungspaket aus einer Hand, von der technischen Planung bis hin zur Montage.

Im Fokus des Unternehmens, das dieses Jahr 40-jähriges Firmenjubiläum feiert, stehen Energieeinsparung und Schallschutz und damit die Maximierung des Wohnkomforts. Das Herzstück der rahmenlosen Balkon- und Terrassenverglasungen ist dabei das bewährte Dreh-/Schiebe-System. Dank der Konstruktion lassen sich die Glaselemente ganz einfach nach innen aufklappen und auf einer Schiene zur Seite schieben. Somit ist eine variable und platzsparende Nutzung des Balkonraums möglich.

www.lumon.de



Quelle: © Lumon

Durch das Dreh-/Schiebe System lassen sich die Glaselemente ganz einfach nach innen aufklappen und auf einer Schiene zur Seite schieben.

Leidenschaft für Design und Qualität

Einfahrtstore können zur Visitenkarte von Gebäuden werden – jedenfalls wenn die Wahl auf die Systemtore von Supeero fällt. Die Marke der Berner Torantriebe liefert Lösungen mit verschiedenen Torfüllungen und einer Vielfalt an neuen Standsäulen. So fügen sich die Systemtore perfekt in die jeweilige Umgebung ein, sei es in der privaten oder gewerblichen Nutzung. Und dank ihrer modularen Bauweise kommen die Tore zudem ganz ohne Schweißnähte aus.

Ein echter Hingucker der Systemtor-Serie von Supeero ist die Variante „Schwebendes Glas“ mit einer 20 Millimeter dicken Scheibe aus Verbund-Sicherheitsglas. Diese lässt sich in jeder gewünschten Farbe tönen und ist matt oder glänzend sowie durchsichtig oder blickdicht lieferbar. Die Füllung für



Fotos [2]: © Berner Torantriebe

Die Systemtore eignen sich mit modularer Bauweise für individuelle Anforderungen und passen sich dank der unterschiedlichen Torfüllungen jeder Umgebung ideal an.



Eine Vielzahl an Torfüllungen ist erhältlich – zum Beispiel Gras-Muster in Edelstahl-Paneelen.

das Systemtor kann zudem aus Edelstahl bestehen, in Holz-Optik gehaltene Paneele tragen sowie Lochblech- oder andere Muster. Im Baukasten-Prinzip lassen sich Tore ganz nach individuellen Wünschen gestalten. Dank der Vielfalt an Torfüllungen fügt sich das Systemtor ideal in die jeweilige Umgebung ein. Je nach Ausführung sind die Tore in Durchfahrtsbreiten bis 12 Meter und einer Höhe bis 2 Meter verfügbar.

Neben den Standardausführungen, die montagefertig angeliefert werden, lassen sich die Systemtore von Supeero dank der modularen Bauweise je nach Anforderung verändern. Die ver-

wendeten Tor-Profile sind verdeckt innenliegend und unsichtbar miteinander verschraubt. Das innovative Rahmenverbundsystem sorgt für schweißfreie Konstruktionen, die gegenüber herkömmlichen Stahlanfertigungen stabiler, unverwundlicher und sehr viel leichter im Handling sind. Die formschönen Tor-Profile aus hochfestem und harteloxiertem Aluminium sind korrosionsbeständig und überzeugen mit selbstreinigendem Lotus-Effekt. Dabei perlt Wasser ab und Schmutz bleibt nicht haften.

Die modulare Bauweise mit unterschiedlichen Profillängen ermöglicht wenig Verschnitt und

macht sich deutlich im Preis bemerkbar, da automatisch der Materialverbrauch optimiert wird. Darüber hinaus können projektbezogene Einfahrtstore gefertigt werden. Zu seinen variierenden Torfüllungen bietet Supeero ein großes Portfolio an universell einsetzbaren Standsäulen in zeitlosem Design mit intelligenten Zutrittskontrollen wie Schlüsseltaster, Fingerscan oder Code-Tastatur. Optional sind LED-Warnleuchten oder Lichtschranken.

Seit 2017 gehört Supeero zu Berner Torantriebe, Rottenburg am Neckar, einem der Marktführer für die Herstellung von Torantrieben. Das Sortiment umfasst (Tief-)Garagen-, Akku- und Solar-, Dreh- und Schiebetorantriebe sowie Laufschienensysteme, Absperrpoller, Parkplatzabsperungen und eine breite Palette an verschiedenem Zubehör für alle Produktbereiche.

www.berner-torantriebe.eu



**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 3 D Soltis®, Sunworker, Glasfaserscreen
 Polyester (Sunsilk, Sunvas u.a.) Spezialgewebe

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

Bespannungen für Schirme, Sonnensegel, Balkone, Baldachine u. Pavillons
Wandklappschirme, Sonnen- und Terrassenschirme, Schutzhauben, Schaukeldächer und Sitzpolster

Schraublose Montage

Seine komplett überarbeitete Standard-Produktlinie Classic-Line zeigt Multifilm auf der BAU. Das neue kompakte Design in Verbindung mit technischen Optimierungen erhöht laut Hersteller nicht nur den Nutzerkomfort, es ermöglicht auch eine schnellere Montage und einen universellen Einsatz der Systeme.

Nach dem Vorbild der Produktlinie Compact-Line hat das Unternehmen auch seine Produkttypen aus der Classic-Line überarbeitet. So können nun auch Rollos bis 2,20 Meter Breite ohne Schrauben schnell, einfach und damit wirtschaftlicher montiert werden. Zur Montage werden die Seitenführungsschienen auf oder in den Rahmen geklebt und das Rollo mit Lagerzapfen in die Schienen eingehängt. Bohrungen entfallen und der Fensterrahmen bleibt unversehrt. Die Rollos lassen sich bei Bedarf rückstandslos entfernen. Eine nachträgliche vertikale und horizontale Justierung der Rollos zum Ausgleich bauseitiger Toleranzen ist auch hier möglich. Zusätzlich können die Rollos in den Führungsschienen fi-

xiert werden, so dass jegliches Risiko infolge Fehlbedienung ausgeschlossen werden kann.

Arbeitsabläufe beschleunigt

Durch die schraublose Montage der Classic-Line Rollos kann zukünftig bis zu 50 Prozent Montageaufwand gespart werden. Der oft eng terminierten Projektplanung kommen diese kürzeren Montagezeiten sehr entgegen. Aber auch bei der Nachrüstung wird die Störung der Arbeitsabläufe in bereits genutzten Gebäuden dadurch erheblich reduziert.

Die seitlichen Lagerschilde der Compact-Line ab sofort ebenfalls kompakt ausgeführt. So fügen sich die Blenden nun innerhalb eines Projektes mit unterschiedlichen Fenstergrößen in eine Designfamilie ein und sorgen für optische Homogenität.

Robustes Aluminium

Alle Profile sind weiterhin aus robustem Aluminium im typischen Multifilm-Design gefe-



Foto: © Multifilm

Die kompakten Blenden sind nun für alle Rollo-Größen in einem Design erhältlich.

tigt. Die breite Palette der Seitenführungsprofile ist ab sofort für alle Produkt-Linien universell einsetzbar und bietet für alle Rollo-Größen und Montagevarianten passende Lösungen.

Um die hohe Reflexion und Hitzeschutzwirkung der Folien zu erhalten, sind auch in den neuen Systemen weiche Bür-

sten eingearbeitet, die den Behang bei jeder Auf- und Ab-Bewegung des Rollos säubern. Zudem minimieren die Bürsten die Laufgeräusche der Rollos und runden damit den hochwertigen Gesamteindruck ab.

www.multifilm.de

Neues Rollladensystem

Um den ständig wachsenden Ansprüchen hinsichtlich der Energieeffizienz von Rollläden gerecht zu werden, hat das Unternehmen Aluprof Anfang November 2018 das System SKB Styroterm auf den Markt gebracht. Neben seinen guten thermischen Werten zeichnet sich das Modell durch einen unkomplizierten und schnellen Einbau aus. Es ist sowohl bei der Installation in neu errichteten Gebäuden als auch beim Auswechseln der Fenster einsetzbar und wird direkt an den Fensterrahmen montiert.

Ausschlaggebendes Schlüsselement für die Energieeffizienz des SKB Styroterm-Systems



Fotos [2]: © Aluprof

Neben seinen guten thermischen Werten zeichnet sich das Modell durch einen unkomplizierten und schnellen Einbau aus.

ist der Rollladenkasten. Er ist aus einem, speziell nach den Richtlinien der Firma Aluprof entwickelten Material hergestellt, das sich durch sehr gute thermische Eigenschaften auszeichnet und den hohen Wärmedurchgangskoeffizient U_f von $0,41 \text{ W/m}^2$ erzielt. Der Kasten ist in zwei Größen erhältlich: 260×260 und 300×300 Millimeter. „Wir freuen uns, dem Kunden ein weiteres optisch und technisch bestechendes Rollladensystem anbieten zu können, das zudem erstklassige Energieeffizienzwerte aufweist“, erklärt Tomasz Grela, Vorstandsvorsitzender von Aluprof. Das System eignet sich auch für besonders großflächige Fenster. Für entsprechende Abmessungen ist die Anbringung spezieller Stahlverstärkungen möglich. Sie gewährleisten eine einwandfreie Stabilität, ohne die Optik negativ zu beeinträchtigen.

Noch ein großer Vorteil dieses Systems ist die unkomplizierte Austauschbarkeit der Ein-



Es ist in verschiedenen Ausführungen erhältlich.

lauftrichter. Letztere werden nach dem Verriegelungsprinzip „T“ in die Seitenabdeckung eingesetzt und verschraubt. Müssen diese einmal gewechselt werden, sind die Besitzer nicht mehr gezwungen, den gesamten Rollladen auszubauen.

Damit das System möglichst allen Kundenwünschen gerecht wird, ist der Styroterm-Rollladen sowohl mit innen- als auch mit außenliegenden Revisionen erhältlich. Bei den außenliegenden Revisionen ist der Firma Aluprof eine deutliche Verbes-

serung gegenüber den bislang auf dem Markt erhältlichen Lösungen gelungen. Der häufig verwendete Inspektionsdeckel in Form einer, mit dem Fensterrahmen verschraubten Winkelhalterung, wurde durch ein Aluminiumprofil ersetzt, welches eine nicht-invasive Montage gewährleistet. Letzteres wird direkt in das Bodenprofil des Rollladenkastens eingesetzt und kann in jeder Farbe aus der RAL-Palette lackiert werden.

Für das Modell mit Innenrevision wurden neue zweiteilige

Einführungsschienen entwickelt, die teilweise in der Isolierung versteckt werden können. Je nach Größe der zur Anfertigung des Rollladenpanzers verwendeten Profile, sind sie in den Ausführungen Maxi sowie Mini erhältlich. Wichtig ist, dass die durchdachte Konstruktion des Systems den Einsatz von Fassadenjalousien im Kasten ermöglicht. Außerdem ist es möglich, Styroterm-Rollläden mit einem Moskitonetz auszustatten.

www.rolety.aluprof.eu/de/rollladen

HUNGER

BEDROHT KINDERLEBEN.



**HELFEN SIE JETZT:
UNICEF.DE/HUNGER**

Spendenkonto
IBAN DE57 3702 0500 0000 3000 00
Bank für Sozialwirtschaft Köln

unicef 
für jedes Kind

Doppelter Erfolg

Outdoor Living, das Leben in und mit der Natur, spielt eine zunehmend wichtige Rolle im hektischen Alltag. Um Garten, Terrasse und Balkon nahezu ganzjährig nutzen zu können, bietet der Sonnenschutzexperte Warema ästhetische und funktionale Produktlösungen. Für seine Lamaxa Lamellendächer sowie für die Markisen Fachhandelskollektion wird das Marktheidenfelder Unternehmen jetzt beim German Design Award 2019 geehrt.

Wer im Freien seinen perfekten Lieblingsplatz gestalten möchte, hat mit den Lamaxa Lamellendächern dafür die passende Lösung. Das unaufdringliche Design passt sich in der Wunschfarbe harmonisch der Landschaft oder der Architektur an und steckt gleichzeitig voller Möglichkeiten. Es kombiniert Sonnen- und Regenschutz dank seiner stabilen und flexiblen Lamellen. Diese lassen sich je nach Modell ein- und ausfahren sowie wenden, so dass Licht und Schatten optimal dosiert werden können. Im geschlossenen Zustand leiten sie das Wasser zuverlässig ab, so dass kein Regen eindringen kann. Eine große Ausstattungsvielfalt ermöglicht die Individualisierung mit LED-Beleuchtung, Heizstrahlern und Fenster-Markisen.

Die internationale Jury des vom Rat für Formgebung ausgerichteten Wettbewerbs haben das minimalistische Design und die unkomplizierte Handhabung überzeugt.



Fotos (2): © Warema

Mit den Lamellendächern lassen sich Lieblingsplätze im Freien gestalten.

„Das interessante Design kombiniert zeitgemäße Funktionalität und moderne Ästhetik, wobei die vielfältige Auswahl an Farben und Ausführungen ein hohes Maß an Individualität bietet“, heißt es entsprechend in der Jury-Begründung. Für ihre herausragende Designqualität zeichnen die Experten die Lamaxa Lamellendächer bei der Preisverleihung am 8. Februar in Frankfurt als

Winner in der Kategorie „Building and Elements“ aus.

Professionelles Beratungswerkzeug

Eine Ehrung in Form einer Special Mention in der gleichen Kategorie erhält zudem die Warema Markisen Fachhandelskollektion. Sie steht ganz im Zeichen der Natur und ihrer Elemente und beinhaltet über 300 Dessins in verschiedenen Stoffqualitäten. In sechs Farbwelten finden sich angesagte Trendtöne sowie zeitlose Klassiker. Die einzelnen Kollektionsmappen erleichtern dem Fachhändler die Präsentation der Stoffe und gewähren eine schnelle Orientierung. Dazu helfen passende Tuchempfehlungen bei der Zusammenstellung und praktisch integrierte Beratungstools unterstützen bei der Entscheidung für das Wunschprodukt. Die Jury lobt: „Das so umfangreiche, vielfältige und durchdacht gestaltete Kollektionsmappen-Set ist das perfekte Tool für erfolgreiche Beratungs- und Verkaufspräsentationen.“

Der German Design Award ist ein international anerkannter Designpreis, der seit 2012 innovative Produkte und Projekte, ihre Hersteller und Gestalter auszeichnet. Sein Ziel ist es, einzigartige Gestaltungstrends zu entdecken und zu präsentieren, um die designorientierte Wirtschaft voranzubringen. Die Preisverleihung findet alljährlich anlässlich der Ambiente Messe in Frankfurt statt.



Dreh- und verfahrbare Lamellen sorgen für die optimale Dosierung von Licht und Schatten.

www.warema.de

Weiterer Zuwachs für Preis-Sammlung

Im Sammeln von Designpreisen ist Markilux mittlerweile erfahren und auch in 2018 durfte sich der Markisenexperte über weitere Preise freuen. Aktuell über den German Design Award 2019 des Rates für Formgebung in Frankfurt am Main. Diesmal bekam Markilux den Preis in der Kategorie „Building and Elements“ für sein Markisendach Markant, das seit Anfang 2018 auf dem Markt ist. Zudem erhielt die exklusive Markisentuchkollektion Visutex das Prädikat „Special Mention“.

Jahr für Jahr darf sich Markisenhersteller Markilux darüber freuen, dass seine Produkte Designpreise erhalten. Mit dem Markisendach Markant und der Exklusivkollektion Visutex setzt das Unternehmen diesen Kurs fort und holt erneut den German Design Award in der Kategorie „Building and Elements“ nach Emsdetten. „Wir bleiben unserem Grundsatz treu, großen Wert auf ein stimmiges Zusammenspiel von Optik und Technik zu legen. Wobei eine hoch entwickelte Technik in unserer Produktliga schon fast selbstverständlich ist. Doch wir überraschen immer wieder gerne mit unserem Design und speziellen Produkt-Komponenten“, betont Michael Gerling, Geschäftsführer für Technik und Produktion bei Markilux.

Farbe und Vielfalt

Beim Markisendach Markant sei die Kombination aus schlichtem Rahmensystem und farbigem Markisentuch als abschließendes Dach der Schlüssel gewesen, um den Designpreis erneut zu bekommen. Zumal sich das System mit Vertikal- und Seitenmarkisen ergänzen lässt und so ein geschützter Outdoor-Raum entsteht. Ein Raum, der bei fast

Fotos (2): © Markilux



Beim Markisendach überzeugte die Kombination aus schlichtem Rahmensystem und farbigem Markisentuch als abschließendes Dach.

jedem Wetter den Aufenthalt draußen möglich macht. „Anders als bei den üblichen Lamellendächern, bringen unsere Sonnenschutztücher zudem Farbe ins Spiel. Hiermit und mit der Vielfalt an Dessins, die wir unseren Kunden bieten, kann man Markant je nach Vorliebe passend zum Haus, zum Garten oder den Gartenmöbeln farblich gestalten“, sagt Michael Gerling. Durch Wärmestrahler und indirekte LED-Beleuchtung

erhielt der Kubus dazu noch einen wohnlichen Charakter.

Tuchkollektion mit neuen Effekten

Doch nicht nur das neue Markisendach kam bei der Jury des Rates für Formgebung gut an. Auch die Tuchkollektion Visutex erhielt eine Auszeichnung. Sie wurde mit dem Label „Special Mention“ bedacht. Und zwar für ihre neue Interpretation des Markisentuchs mit modischem Ansatz, feinen Strukturmustern, mit Farb- und Garneffekten, die es so bisher nicht gab. Designerin Annette Busch erklärt hierzu: „Wir haben viel experimentiert, um erneut eine so besondere Tuchkollektion zu entwickeln. Technisch haben wir uns auf neuem Terrain bewegt und Visutex damit noch einmal eine andere Qualität gegeben.“ Dass die Jury dies im Rahmen des German Design Awards anerkannt habe, sei Ansporn, mit der nächsten Kollektion wieder etwas Überraschendes zu zeigen. Aber auch, den Design-Anspruch an die eigenen Produkte generell auf diesem Level zu halten.



Michael Gerling sieht sich darin bestärkt, bei der Produktentwicklung den Fokus auf eine enge Verbindung zwischen Optik und Technik zu legen.

www.markilux.com

Eine ausgezeichnete Premiere

Erstmals bei der „UK Construction Week“ mit einem Messestand dabei und gleich als „Best Stand 2018 Winner“ ausgezeichnet – dieses Kunststück gelang nun dem Thurgauer Produktionsunternehmen Bruag aus Güttingen.

Der zweistöckige Stand des schweizerischen Oberflächenveredlers mit perforierten Kuben in Gold, Silber und Blau war auf der „UK Construction Week“ in Birmingham, die als bedeutendste Baumesse Englands gilt, ein attraktiver Blickfang. Entsprechend groß war das Interesse am Messestand und an den präsentierten Produkten.

Krönung des Messeauftritts

„Wir sind mit der Premiere rundum zufrieden“, ziehen Firmeninhaber Markus Brühwiler und Geschäftsleitungsmitglied Nina Züllig-Brühwiler nach Abschluss der Messe mit rund 700 Ausstellern Fazit. Dass das innovative Thurgauer Produktionsunternehmen schließlich in der Kategorie „Surface and Materials“ die Trophäe „Best Stand 2018 Winner“ entgegennehmen durfte, war die Krönung des erfolgreichen Messeauftritts. „Wir produzieren in Güttingen einzigartige Produkte und erfüllen damit die individuellsten Form- und Farbwünsche von Architekten und Designern aus al-



Der Messestand wurde in Birmingham ausgezeichnet.

Foto: © Bruag

ler Welt. Entsprechend einmalig wollen wir uns auch auf Messen präsentieren“, betont Nina Züllig-Brühwiler, Verkaufs- und Marketingverantwortliche des Unternehmens. Der hausintern entworfene und ausschließlich mit Bruag-Produkten umgesetzte Messestand wird auch auf der BAU in München zu bestaunen sein.

Wie einfach sich dank der modernen Lasertechnologie und dem witterungsbeständigen Material „Cellon“ individuelles Design mit Funktionalität verbinden lässt, respektive wie unbegrenzt die Anwendungs-

möglichkeiten sind, beweist Bruag mit Projekten rund um den Erdball: glatte und filigran perforierte Fassadenplatten, funktionale Ästhetik als Raumteiler, Sichtschutz, Balkonbrüstungen, Terrassenakustik, Terrassenabtrennung, Treppengeländer oder Corporate Identity mit akustischem Effekt für den Innen- und Außenbereich – und das in 3000 möglichen Farben und verschiedenen Materialien.

www.bruag.ch

Verlässlichkeit und gelebtes Qualitätsdenken



Foto: © Roll-Tec

Vertrauen, Verlässlichkeit und gelebtes Qualitätsdenken als Basis ihrer Zusammenarbeit. Zum anderen verarbeiten viele Roll-Tec-Kunden Veka-Fensterprofile und legen Wert auf durchgängige Markenqualität auch im Rollladenbereich.

Unkomplizierte Montage, einfache Wartung

Produkt- und Vertriebsschwerpunkt von Roll-Tec ist die Konfektionierung von Rollladen- und Sonnenschutzsystemen. Dabei setzt der Mittelständler insbesondere auf den Rollladen-Aufsatzkasten VekaVariant 2.0. Neben ausgezeichneten Wärmedämm- und Sicherheitseigenschaften überzeugt das Produkt durch Vielseitigkeit, unkomplizierte Montage und einfache Wartung. Lieferbar in 175, 210 und 235 Millimetern Höhe, eignet sich der Aufsatzkasten für Fenstersysteme nahezu aller namhaften Hersteller.

Freuen sich über 25 Jahre Zusammenarbeit (v. l.): Markus Bette (Geschäftsführender Gesellschafter Roll-Tec), Thomas Hildenbrandt (Vertriebsleiter Profile Inland Veka), Karl-Josef Jürgens (Leiter Einkauf/Vertrieb Roll-Tec), Franz-Josef Tröster (Geschäftsleitender Gesellschafter Roll-Tec), Georg Voss (Gesellschafter Roll-Tec) und Alfons Krummacher (Gebietsrepräsentant Veka).

Nahezu ein Partner der ersten Stunde ist der Systemgeber Veka für die Roll-Tec GmbH aus dem Schmallenberger Sauerland. Bereits seit 25 Jahren setzt der Rollladen-Spezialist auf das Know-how und die Produktlösungen des Sendenhorster Unternehmens.

Die Firma Roll-Tec wurde 1992 gegründet, nur ein Jahr später begann die Kooperation zwischen dem Rollladen-Spezialisten und dem Systemgeber. Es ist eine in vielerlei Hinsicht naheliegende Partnerschaft. Zum einen pflegen beide Unternehmen Werte wie

Auf Kundenwunsch ist der Einbau eines Insektenschutzrollos möglich. Dank hochstabiler Konstruktion mit zusätzlich integrierbarer Stahlverstärkung sowie der optionalen Statikkonsole lassen sich auch größere Fensterbreiten realisieren, wie sie in der modernen Architektur im Trend sind. Neben dem Aufsatzkastensystem setzt Roll-Tec bei den Rollladenstäben ebenfalls auf Produkte des Systemgebers, der Rollladenprofile in acht verschiedenen Farben und drei unterschiedlichen Geometrien für alle Einsatzbereiche und Anforderungen bietet.

Auf Augenhöhe

„Die Partnerschaft funktioniert deswegen so gut, weil wir auf Augenhöhe zusammenar-

beiten. Der Draht zu Veka ist kurz, und wir finden immer ein offenes Ohr für unsere Anliegen – auch, wenn es mal pressiert“, betont Markus Bette, Geschäftsführer der Roll-Tec GmbH. „Mittelständler wie Roll-Tec sind nicht nur das Rückgrat unserer Wirtschaft, sondern auch für einen Systemgeber wie uns. Darum sind wir sehr froh, solche Partner zu haben“, erklärt Thomas Hildenbrand, Veka Vertriebsleiter Profile Inland.

In den 26 Jahren ihres Bestehens hat sich Roll-Tec mit hoher Produktqualität, großer Kundennähe, kurzen Fertigungs- und Lieferzeiten sowie eigenem Kundenservice zu einer regionalen Größe im Sauerland und darüber hinaus entwickelt. Das Unternehmen produziert auf mehr als 2000 Quadratmetern Fläche Rollladen-Lösungen al-

ler Art, inklusive moderner Antriebs- und Steuerungssysteme. Ebenso gehören zeitgemäße Neubaukästen, Vorbausysteme, Raffstores und Garagenrolltore zum Portfolio von Roll-Tec.

Im Vertrieb bedient der Hersteller ausschließlich Fachbetriebe im Fenster- und Bauelementesektor. Seit der Umstellung auf eine neue Gesellschafter- und angepasste Führungsstruktur im Jahr 2012 entwickeln sich die Umsätze überproportional. Derzeit beschäftigt das Unternehmen 45 Mitarbeiter. Viele davon kommen aus der eigenen „Nachwuchsschmiede“. Das Unternehmen ist ein von der IHK geprüfter und anerkannter Ausbildungsbetrieb.

www.roll-tec.de

Dritte Designauszeichnung in Folge

„Unverzichtbar für kommerzielle Outdoor-Aktivitäten“, so die Jury zur Auszeichnung des Bahama Schirms mit dem German Design Award 2019. Der Award prämiert jährlich einzigartige Gestaltungstrends, die wegweisend in der internationalen Designlandschaft sind. Ausgelobt wird der weltweit anerkannte Designpreis vom deutschen Rat für Formgebung. Das Erfolgsmodell Jumbrella erhält die Auszeichnung „Winner“ im Segment „Excellent Product Design“ der Wettbewerbskategorie „Gardening and Outdoor Living“.

Nach dem iF Design Award 2018 und dem Red Dot Award 2018 prämiert nun die dritte Expertenjury den bis Windstärke 10 windstabilen Allwetterschirm für sein modernes Design und die innovative Funktionalität. Die Preisverleihung zum German Design Award 2019 erfolgt am 8. Februar 2019 im Rahmen der Ambiente Messe in Frankfurt am Main.

„Professionell, robust, widerstandsfähig und elegant überzeugt der Schirm mit seinem modernen Finish, der einheitlichen Designsprache und hochwertigen Textilien. Dank seiner hohen Windbelastbarkeit ist er unverzichtbar für kommerzielle Outdoor-Aktivitäten“, so die offizielle Jurybegründung des German Design Award zur Auszeichnung des Bahama Jumbrella. Ein Lob, das für den deutschen Großschirmproduzenten besonderes Gewicht hat. Gilt der 1953 auf Initiative des Deutschen Bundestages gegründete Rat für Formgebung doch als die deutsche Marken- und Designinstanz. Nur wer sich nachweislich durch gestalterische Qualität vom Wettbewerb differenziert, wird von den Expertengremien zur Teilnahme am German Design Award eingeladen.



Foto: © Bahama

Der windstabile Allwetterschirm wurde für sein modernes Design und die innovative Funktionalität ausgezeichnet.

„Das eigene Produkt von einer solch qualifizierten Jury bewerten zu lassen, ist wohl eine der höchsten Prüfanforderungen, die man haben kann. Umso größer ist jetzt unsere Freude über dieses positive Feedback. Und das bei einem Wettbewerb, in dem schon die Nominierung als große Auszeichnung gilt“, freut sich der geschäftsführende Gesellschafter von Bahama Volker Schröder.

Auf dem Prüfstand

Ästhetik, Windstabilität und langlebige Qualität – das sind die zentralen Attribute, warum Gastronomen, Hoteliers und Planer bei der Wahl ihres Sonnenschutzsystems auf Großschirme aus dem Hause Bahama setzen. Die deutsche Premiummarke für professionelle

Großschirme gilt laut eigener Angaben weltweit als qualitätsführend. Das belegen nun auch die Urteile renommierter Expertenjury. Bereits im Frühjahr 2018 prämierte der iF Design Award die gelungene Kombination aus Form, Funktionalität und Ingenieurskunst des Bahama Jumbrella. Im April folgte der Red Dot Award für das gute Design und die hervorragende Gestaltungsqualität des Großschirms. „Wir setzen auf die nahezu vollständige Eigenfertigung aller Komponenten in unserem Werk. Nur so können wir unseren eigenen, hohen Anspruch erfüllen und genau das macht den qualitativen Unterschied unserer Produkte zum Wettbewerb aus“, ist Volker Schröder überzeugt.

www.bahama.de

Umweltverträglichkeit zertifiziert

Die Aluminiumprofile von Aluprof wurden mit der Umwelt-Produktkennzeichnung EPD (Environmental Product Declaration) gemäß Typ-III deklariert, womit besonders umweltverträgliche Produkte ausgewiesen werden. Das gab der polnische Hersteller jetzt bekannt. Der Prozess, um diese Deklaration auch für die weiteren Produktlösungen für Fenster-, Tür- sowie Fassadensysteme zu erhalten, sei bereits in Gang gesetzt.

Der polnische Hersteller, der mit seinen Aluminiumsystemen für die Baubranche laut eigener Angaben auf dem europäischen Markt und in den USA führend ist, hält es für notwendig, die Kunden deutlich und zuverlässig über die Umwelteigenschaften der angebotenen Produkte zu informieren. Daher hatte Aluprof das Zertifikat beantragt.



Foto: © Aluprof

Das Unternehmen möchte deutlich und zuverlässig über die Umwelteigenschaften seiner Produkte informieren.

brauchs in allen Phasen des Lebenszyklus eines Produkts. Umwelt-Produktdeklarationen werden vom Institut für Bautechnik (ITB) ausgestellt, das gemeinsam mit einem Auditor eine Kontrolle auf der Grundlage der Norm EN 15804 durchführt. Diese legt einen Katalog von verschiedenen Indikatoren fest, die die Grundlage für die Dokumentation der Eigenschaften eines Produkts und die Festlegung der Grundsätze für die Durchführung von LCA-Analysen, einschließlich der Datenerhebung und deren Berechnung, bilden.

Małgorzata Wojtasik, kaufmännische Direktorin des Unternehmens: „Die Erlangung des Typ III-Umweltkennzeichens für unsere Aluminiumprofile ist ein wichtiger Schritt auf unserem kontinuierlichen Weg der Umsetzung der Prinzipien einer nachhaltigen Entwicklung.“

Alle Phasen eines Lebenszyklus

Derartige Erklärungen werden auf Grundlage einer Lebenszyklusanalyse (LCA = Life

Cycle Assessment) abgegeben. Sie definieren das Ausmaß der Emissionen und Umweltaspekte, einschließlich des Energiever-

www.aluprof.eu

Am Bildschirm zum passenden Sonnenschutz

Die Bedeutung des Sonnenschutzes für ein wohltemperiertes, gesundes Wohnklima hat nicht zuletzt der vergangene Sommer deutlich unterstrichen. Bei der Suche nach einer idealen Lösung für die kommenden Jahre bietet Renson mit seinem neuen Screen-Selector einen zeitgemäßen Online-Bildschirm-Konfigurator.

Planer, Handwerk, aber auch engagierte Kunden, können mit Hilfe des Screen-Selectors ihre Prioritäten festlegen und die Wirkung der gewählten Screens oder Farben beurteilen. Basis dieser Software ist die mittlerweile riesige Auswahl an Tüchern verschiedenster Art, in vielen Farben und mit unterschiedlichen Eigenschaften, die eine Auswahl immer aufwändiger werden lässt.

Strukturiertes Vorgehen

Bei der Screen-Auswahl hilft jenseits aller Emotionen nur ein strukturiertes Vorgehen. Zuerst wird das Einsatzgebiet fest-



Der Screen-Selector fragt das vorrangige Einsatzgebiet ab.

blickdicht, etwas oder viel Sicht nach draußen, und dann geht es zur Wahl der Tücher.

Komplexe Entscheidung

Ausgewählte Tücher sind in den Vorschauen mit ihrer Wirkung von außen und innen bei Tag und bei Nacht zu sehen. Dabei werden die gewählten Tücher zusätzlich in fünf Klassen bewertet: Sicht nach draußen, einfallendes Tages-

gelegt, sprich handelt es sich um ein Standard-, Eck- oder Schiebefenster, freistehenden Sonnenschutz oder ein Oberlicht. Dann folgt die zentrale Aufgabe der Screens. Ist die Privatsphäre zu schützen, sind optimale Sichtverhältnisse nach außen gefordert oder eine vollständige Verdunkelung, sollen angenehme Raumtemperaturen gewährleistet sein, ist Blendschutz gefordert, welche Farbe und welches Design sind gefragt. Je nach gewählter Priorität wird noch der gewünschte Transparenzgrad abgefragt, also

licht, Blendschutz, Schutz der Privatsphäre nachts und thermischer Komfort. Das Tuch der Wahl kann gekennzeichnet und für weitere Vergleiche mit anderen Tüchern herangezogen werden. Auf diese Weise wird eine komplexe Entscheidung systematisch erarbeitet und eine sichere Tuch-Wahl erzielt. Darüber hinaus kann man mit der weitgehend intuitiv funktionierenden Software auch mal eine ausgefallene Idee testen.

www.renson.de

Videos für die Baustelle



Die animierten, anschaulichen Montagevideos erleichtern den Einbau auf der Baustelle.

bauen lassen. Unklarheiten auf der Baustelle lassen sich damit schnell lösen.

Wer mit der Montage von Produkten nicht vertraut ist, verliert auf der Baustelle unnötig Zeit – und manchmal auch die Nerven. Abhilfe schaffen hier intelligent produzierte Videos, die jeden Einbauschnitt dokumentieren. Sonnen- und Wetterschutz-Hersteller

Quelle: © Weinoor

Hersteller Weinoor bietet seinen Fachpartnern einen besonderen Service: Animierte Montagefilme zeigen Schritt für Schritt, wie sich die neuen Produkte von Weinoor ein-

Weinoor hat für seine Fachpartner nun animierte Montagefilme produziert, die besonders anschaulich und verständlich gestaltet sind.

Der Betrachter erfasst mithilfe dieser Animationen sofort, wie der Einbau richtig funktioniert. Besonders clever: Die Montageanleitungen der neuen Produkte sind mit einem QR-Code versehen. Darüber können die Monteure den Film via Smartphone oder Tablet direkt auf der Baustelle anschauen und etwaige Probleme gleich vor Ort lösen. Die Videos lassen sich zudem für kurze Inhouse-Schulungen nutzen, zum Beispiel wenn ein neues System auf den Markt kommt oder neue Mitarbeiter sich mit dem Produkt vertraut machen müssen.

Die Weinoor-Montagefilme gibt es zurzeit für die Senkrecht-Markise VertiTex II, die kubische Terrassen-Markise Kubata sowie das kubische Glas-Terrassendach Terrazza Pure.

www.weinoor.de/training-films

Partnershop optimiert den digitalen Service

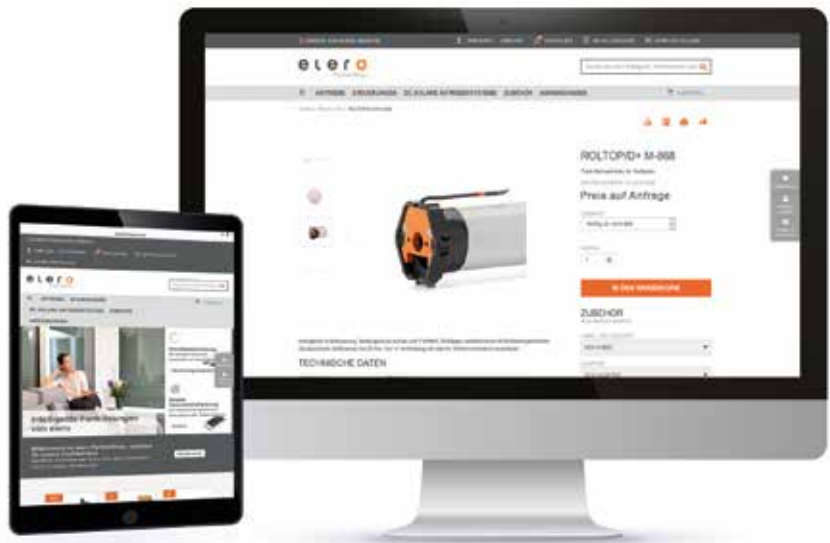
Ab sofort erweitert Elero seine Online-Aktivitäten um eine B2B-Bestellplattform für das Fachhandwerk. Das neue digitale Angebot ergänzt die persönliche Betreuung um die Möglichkeit, rund um die Uhr im Shop zu ordern. „Der neue Partnershop ist Teil unserer digitalen Strategie. Damit wollen wir unseren Service noch weiter optimieren und unser Bekenntnis zum Fachhandwerk als wichtigen Marktpartner unterstreichen“, sagt Gregor Schnitzler, Chief Sales Officer bei Elero.

Clevere Funktionen

Künftig können Bestellungen neben den klassischen Kanälen wie Telefon, Fax und E-Mail auch digital über den Shop erfolgen. Über eine Filterfunktion nach Attributen wie Wellengröße oder Drehmoment können Produkte nebst kundenindividuellen Preisen schnell und komfortabel angezeigt werden. Zusätzlich wird zu den Produkten ausschließlich kompatibles Zubehör vorgeschlagen, das bei Bedarf bequem online konfiguriert werden kann.

Funktional und komfortabel

Der Webshop im mobil optimierten Design ist nutzerfreundlich und kann auch von unterwegs komfortabel bedient werden. Nutzer können sich auf partnershop.elero.de mit einem Kundenkonto registrieren. Neben üblichen Vorzügen wie hinterlegten Kontaktdaten und Lieferadressen können



Fotomontage: © Elero

Der Webshop im mobil optimierten Design ist nutzerfreundlich und kann auch von unterwegs komfortabel bedient werden.

auch Bestellvorlagen gespeichert und zeitsparend nachbestellt werden. Zudem ist auch eine Schnellbestellung über die direkte Eingabe der Artikelnummern möglich.

Für mehr Kundenzufriedenheit

Mit dem neuen Partnershop reagiert das Unternehmen auf die Bedürfnisse seiner Kunden. Dass das Konzept überzeugt, zeigt auch die erste Resonanz: Nach dem Launch hat sich mehr als ein Drittel der Fachkunden für die sofortige Nutzung registriert.

„Der Partnershop erleichtert den Bestellvorgang enorm und ist darüber hinaus ein praktisches Kalkulationsprogramm“, so das erste Feedback eines zufriedenen Kunden. Elero verfolgt dabei ein klares Ziel: Ein Kundenportal, das sich explizit an bestehende Fachhandwerkskunden und nicht an den Endverbraucher richtet. Endkunden können sich auf elero.de über die Produktlösungen informieren und ihren Ansprechpartner vor Ort über die Händlersuche ermitteln.

www.elero.de

Produktsortiment zum Anfassen für die Baustelle



Foto: © Drutex

nun die ganze Breite der Produktpalette begutachten. Bauelemente wie Fenster, Türen, Rollläden und Wintergärten werden den Kunden hautnah vorgeführt, wobei die hellen Räumlichkeiten ein ideales Ambiente zur Präsentation bieten.

„Der Showroom bietet die Möglichkeit, unsere gesamte Produktpalette und Kompetenzen anschaulich darzustellen“, verdeutlicht Vertriebsleiter Rafał Gierszewski. „Es erfüllt uns mit Stolz, dass wir Partner haben, die in eine langjährige Zusammenarbeit investieren und uns helfen, unsere Marke auf dem deutschen Markt zu positionieren.“

Der Showroom, der von Fenstermax24 betrieben wird, verschafft einen Gesamtüberblick über neue Entwicklungen, Farben und Trends. Besucher erhalten direkte Fachberatung zu den Produkten, so dass beispielsweise spezielle Farbwünsche, Sonderformen sowie individuelle Vorstellungen der Kunden direkt besprochen und berücksichtigt werden können.

Ein neuer Showroom in Dresden wurde Ende vergangenen Jahres eröffnet.

In Dresden wurde jetzt der neue Showroom von Drutex eröffnet. Auf insgesamt 300 Quadratmetern Ausstellungsfläche wird das umfangreiche Produktsortiment des polnischen Herstellers gezeigt. Es handelt sich

um die größte Ausstellung des Unternehmens in Deutschland.

Drutex investiert kontinuierlich in Qualität, technologischen Fortschritt und modernes Design. Vor Ort können Besucher

www.drutex.de

Modul für Arbeitsmittel-Logistik

Eine verbesserte interne Kommunikation, ein größeres Verantwortungsbewusstsein seitens der Mitarbeiter und ein lückenloses Arbeitsmittel-Controlling: Die Virtic GmbH & Co. KG hat ihre Arbeitsmittelverwaltung um das Modul Arbeitsmittel-Logistik erweitert. Damit steht Anwendern ein Tool zur Verfügung, das die Bestellung, Kommissionierung sowie die An- und Übernahme von Werkzeugen vereinfacht und dokumentiert. So werden Verluste minimiert und ein vollständiger Überblick über die verfügbaren Ressourcen ermöglicht.

„In modernen Betrieben ist es zum Standard geworden, sämtliche Arbeitsmittel digital zu erfassen, um alle für die Projektabwicklung relevanten Ressourcen im Blick zu haben“, sagt Bernd Wolff, Geschäftsführer der Virtic GmbH & Co. KG. „Mit der Arbeitsmittel-Logistik gehen wir nun noch einen Schritt weiter“. Für viele Bau-Unternehmen stellt der regelmäßige Verlust von Arbeitsmitteln ein großes Problem dar. Diesem können sie nun mit der neuen Virtic Lösung begegnen.

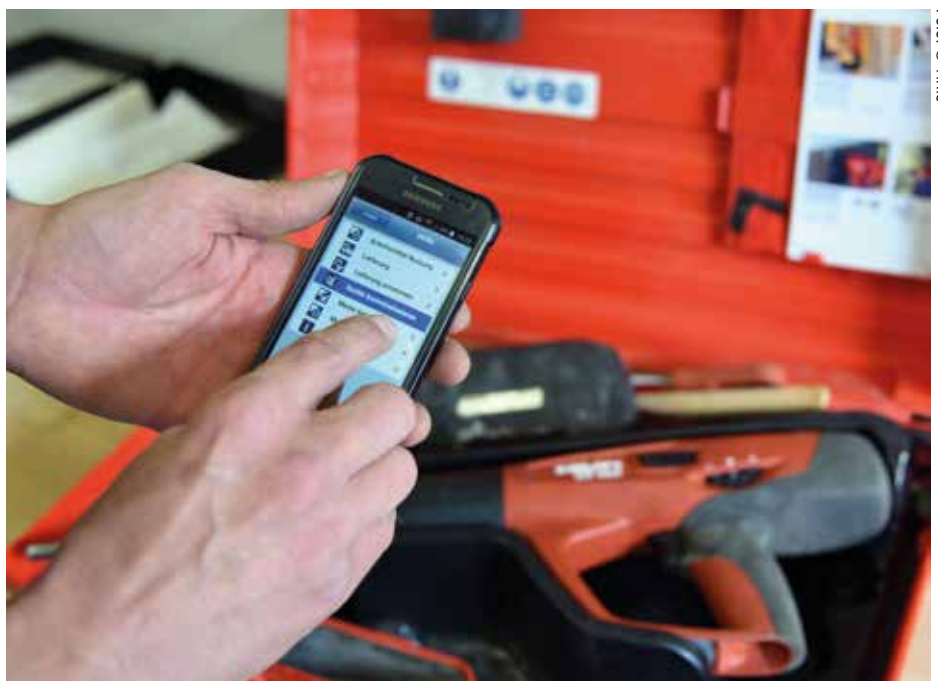


Foto: © Virtic

Das Tool vereinfacht und dokumentiert die Bestellung, Kommissionierung sowie die An- und Übernahme von Werkzeugen.

Die Virtic Arbeitsmittel-Logistik hebt sich von anderen Produkten dadurch ab, dass sie den gesamten Prozess von Bestellung über Kommissionierung und Transport bis An- und Übernahme abbildet: Dem Bauleiter steht bei seiner Bestellung über PC, Notebook oder Tablet ein digitaler Arbeitsmittel-Katalog zur Verfügung. Daraus kann er die auf seiner Baustelle benötigten Werkzeuge, Geräte und Maschinen, aber auch Bestandsartikel wie Gerüstelemente und Bauzäune oder Verbrauchsartikel wie Schrauben oder Sand, auf Knopfdruck auswählen und bestellen.

Diese Bestellung geht im Anschluss unmittelbar an den Bauhof, wo der Lagermeister sie in seiner Virtic Arbeitsmittel-Verwaltung abrufen kann. Bei der Kommissionierung der Lieferung werden die Arbeitsmittel per Smartphone oder Tablet gescannt und

auf einem digitalen Lieferschein zusammengefasst. Dieser steht dem Bauleiter auf der Baustelle nun auf seinem Smartphone zur Verfügung. Trifft die Lieferung bei ihm ein, kann er den Erhalt mit einem Klick quittieren.

Genauere Kostenkalkulation

Neben der vereinfachten innerbetrieblichen Kommunikation unterstützt die Virtic Arbeitsmittel-Logistik auch das Controlling. „Immer häufiger treten Unternehmen mit den gleichen Problemen an uns heran: Werkzeuge werden nicht sorgsam behandelt oder gehen verloren“, erklärt Bernd Wolff. „Zudem ist es praktisch unmöglich die Auslastung einzelner Arbeitsmittel mit Zettel und Stift nachzuhalten.“ Für diese Probleme bietet Virtic nun die

Lösung. Der Einsatzort des Arbeitsmittels wird live auf einer Karte angezeigt, so dass stets bekannt ist, wo sich welche Arbeitsmittel befinden. „Das steigert das Verantwortungsbewusstsein der Mitarbeiter“, weiß Bernd Wolff. Darüber hinaus kann die Information, welche Arbeitsmittel auf einer bestimmten Baustelle bisher verwendet wurden, abgerufen werden. Auch umgekehrt ist dies möglich, so dass ermittelt werden kann, wo und wie häufig ein bestimmtes Arbeitsmittel im Einsatz war. Dies ermöglicht die unkomplizierte und transparente Kostenkalkulation der einzelnen Baustellen. Ein weiterer Vorteil: Die Virtic Arbeitsmittel-Logistik funktioniert unabhängig vom Hersteller des jeweiligen Werkzeuges.

www.virtic.com/arbeitsmittel-logistik

International abgestimmte Rahmenlernziele

Vor einigen Monaten startete BuildingSmart Deutschland mit dem Programm für das Zertifikat „BIM-Qualifikationen – Basiskenntnisse“. Mit dem Zertifikat werden grundlegende Kenntnisse von Building Information Modeling (BIM) auf Niveau „Basis“ bescheinigt. Die ersten 14 Institutionen und Einrichtungen sind jetzt zertifiziert.

Diese 14 Institutionen und Einrichtungen der beruflichen Weiterbildung sind mit ihrem Angebot für einen BIM-Basiskurs auch öffentlich einsehbar über die Web-Site von BuildingSmart Deutschland und beim Verein Deutscher Ingenieure (VDI) gelistet. Das von beiden Institutionen gemeinsam entwickelte Zertifikat auf der Grundlage der gemeinsamen Richtlinie VDI/bS 2552 Blatt 8.1 sichert eine hohe Qualität und Relevanz der von den Weiterbildungseinrichtungen angebotenen BIM-Basiskurse und ist damit ein verlässlicher Standard für die Qualifizierung im Bereich des digitalen Planen, Bauens und Betreiben mit BIM.

Foto: © eventlogofit/buildingsmart Deutschland



Vertreterinnen und Vertreter der Fort- und Weiterbildungseinrichtungen, die das BIM-Basis-Kurs-Zertifikat jetzt nutzen.

Einheitliche Abschlussprüfung

Interessierte Weiterbildungseinrichtungen können sich bei BuildingSmart Deutschland mit ihrem BIM-Basis-Programm listen lassen und müssen dafür die von den beiden Institutionen festgeschriebenen Lernziele, die Lehrinhalte und gewisse Qualitätskriterien beachten bzw. erfüllen. Außerdem verpflichten sich die Weiterbildungseinrichtungen, die Online-Prüfung von BuildingSmart International als Abschluss-Prüfung zu nutzen.

So ist der BIM-Basis-Kurs faktisch weltweit standardisiert und erfüllt damit wesentliche Anforderungen von all jenen, die sich weiterbilden möchten und von Arbeitgebern, die ein Interesse daran haben, gut qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für BIM-Projekte zu gewinnen.

Geforderte Kriterien

Weitbildungseinrichtungen, die das Zertifizierungsprogramm und das Zertifikat für ihren BIM-Basis-Kurs nutzen möchten,

müssen vorab eine Listung bei BuildingSmart Deutschland beantragen. Nach erfolgreicher Konformitätsprüfung werden auf den Webseiten von BuildingSmart Deutschland, VDI und buildingSmart International all jene Weiterbildungsanbieter gelistet, welche die geforderten Kriterien für das Weiterbildungszertifikat auf Grundlage der Richtlinie VDI/bS 2552 Blatt 8.1 und der international abgestimmten Rahmenlernziele erfüllen.

www.buildingsmart.de

Mit neuer Vorstandsmannschaft in die Zukunft

Bereits zum 68. Mal trafen sich die Mitglieder des Industrieverbandes Technische Textilien – Rollläden – Sonnenschutz e.V. (ITRS) am 21. und 22. November 2018 zu ihrer ordentlichen Mitgliederversammlung. Was lag näher, als nach dem Umzug nach Fulda auch diese Veranstaltung am gleichen Standort, zentral in Deutschland, durchzuführen? Denn mit dem Tagungshotel Esperanto liegt ein mehrfach ausgezeichneter Vollprofi im Tagungsgeschäft direkt vor Ort. So wurde die Tagung, dank der minutiösen Organisation der Geschäftsstelle des ITRS, ein voller Erfolg.

Die Bedeutung des Netzwerks vor, während und nach der Veranstaltung brachte ITRS-Neumitglied Manuel Simon auf den Punkt, der dort die Firma Igel GmbH repräsentierte: „Mein erster Besuch auf der Mitgliederversammlung des ITRS war ein voller Erfolg. Ich habe in zwei Tagen mehr Kontakte zu Entscheidern gesammelt, als in den vergangenen zwei Jahren ohne die ITRS-Mitgliedschaft. Ich bedanke mich für die herzliche Aufnahme, die vielen Ideen, tolle Kontakte und eine hervorragende Organisation.“ Besonders erfreulich war, dass neben der Firma Igel acht weitere Neumitglieder im Kreise des ITRS begrüßt werden konnten.



V. l.: Thomas Roman, Thomas Kraft, Jörg Engelmeyer und Lars Rippstein sehen sich für die zukünftigen Aufgaben gut gewappnet.

Fotos (3): © ITRS

Die Wahlen

Die turnusgemäß anstehenden Neuwahlen gingen mit einigen Änderungen an der Spitze des ITRS einher, da sich zwei Vorstandsmitglieder aus Altersgründen aus der aktiven Verbandsarbeit zurückzogen. Wolfgang Rudolf-Wittrin, der bisherige Präsident, sowie Justus Schmitz, zweiter stellvertretender Vorsitzender, stellten ihr Amt zur Verfügung, nachdem sich beide aus dem aktiven Berufs- und Verbandsleben zurückgezogen hatten. Zum neuen Präsidenten wurde einstimmig Thomas Roman gewählt, der bereits in den vergangenen Jahren als stellvertretender Vorsitzender viel Vorstandserfahrung sammeln konnte. Zu seinen beiden Stellvertretern wurden Thomas Kraft und Jörg Engelmeyer bestimmt – zwei neue Gesichter,



Erstmals fand die Tagung in Fulda statt.

die ebenfalls für frischen Wind sorgen werden. „Ich freue mich auf dieses neue und verantwortungsvolle Amt. Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen und unserer starken Geschäftsführung werden wir die Herausforderungen der Zukunft meistern“, so Thomas Roman.

Zu Gerüchten um eine Auflösung der Fachgruppe IVRSA (Industrievereinigung Rollläden – Sonnenschutz – Automation) sagte Thomas Roman: „Die Politik in London und Brüssel zeigt uns gerade doch ganz deutlich, dass es nicht die Zeit ist, seine Kräfte aufzuspalten. Wir alle müssen an einem Strang ziehen, damit wir gemeinsam zum Wohle unserer gesamten Branche wirken können.“ Kein Wunder also, dass zu dieser Frage in Fulda ein reger Meinungsaustausch geführt wurde.

bei vielen Welt-, Europa- und deutschen Meisterschaften im Ringen ausgezeichnete, heute 49-jährige Spitzensportler Alexander Leipold kämpfte sich nach mehreren Schlaganfällen auf die Matte zurück und war danach noch lange Jahre Bundestrainer der deutschen Freistilringer.

Frank Krüger (Barmer Ersatzkasse) informierte über die Möglichkeiten, die Gesundheit aller Mitarbeiter positiv zu beeinflussen. Er führte aus, dass ein professionelles betriebliches Gesundheitsmanagement heute auch ein wichtiger Baustein zur Mitarbeiterbindung sein kann.

Darüber hinaus bot ein Abend in entspannter Atmosphäre ausreichend Zeit für einen Austausch unter Branchen-Kollegen. Auch im nächsten Jahr findet die Mitgliederversammlung des ITRS am 21. und 22. November 2019 in Fulda statt.

Das Rahmenprogramm

Abgerundet wurde das Programm mit zwei Vorträgen: Der

www.itrs-ev.com



Geschäftsführer Lars Rippstein freute sich über die gute Resonanz auf die Mitgliederversammlung.

Messepräsenz für den französischen Markt wichtig



Fotos (2) © Markilux

Auch 2018 hat sich nach Ansicht des Unternehmens die Präsenz in Paris gelohnt.

Vier Tage lang, vom 20. bis 23. November 2018, drehte sich auf der Equip'Baie am Place de la Porte de Versailles in Paris alles um Fenster, Türen, Schließanlagen und Sonnenschutz. Rund 400 Aussteller zeigten auf der internationalen Leitmesse ihre Produkte und Entwicklungen. Auch Markisenspezialist Markilux war erneut auf der Messe vertreten, um seine Markisensysteme zu präsentieren, um Kunden zu treffen und neue Fachbetriebe in Frankreich zu akquirieren.

„Wir waren jetzt schon zum siebten Mal in Folge auf der Equip'Baie. Und es hat uns wieder gezeigt, wie wichtig es ist, hier für unsere Kunden vor Ort zu sein“, sagt Rebecca Dick, Vertriebsleiterin für Frankreich bei Markilux. Zwar würden sie einen Großteil der Fachpartner jedes Jahr auch persönlich aufsuchen, um über neue Entwicklungen der Produktpalette zu informieren. Dennoch ist das Zusammentreffen in Paris alle zwei Jahre eine gute Gelegenheit, sich mit Kunden auszutauschen, den Kontakt zu pfle-

gen und als Unternehmen Präsenz zu zeigen. Zudem sei die Messe immer wieder ein gutes Barometer dafür, wie sich die Marke im französischen Markt weiter etabliert hat. Von Messejahr zu Messejahr zeigt sich, dass der fortlaufende Ausbau des Fachhändlernetzes Früchte trägt: „Wir werden in Frankreich mittlerweile gut als hochwertige Markisenmarke wahrgenommen. Das heißt natürlich nicht, dass wir nun die Hände in den Schoß legen können. Auch in Zukunft setzen wir weiter auf Wachstum und die Equip'Baie ist eine gute Gelegenheit hierfür“, betont Rebecca Dick.

Markisen für große Flächen

So nutzte das Team die vier Tage, um den Fachhändlern, die Markilux auf ihrem Messestand besucht haben, einen Teil der Produktpalette vorzustellen. Im Fokus standen vor allem Großflächenanlagen mit ihren Lichtoptionen wie die solarbetriebene Markilux Pergola oder die Unterglasmarkise 779/879. Rebecca

Dick erklärt hierzu: „Terrassen sind in den vergangenen Jahren immer ausladender geworden und so sind vor allem Markisen gefragt, die große Flächen beschatten können.“

Modernes Design trifft Farbvielfalt

Auffallende Farbvielfalt demonstrierten die Dessins der neuen Markilux Tuchkollektion 2018+, die das Unternehmen an Präsentern und Leuchtkästen

vorstellte. Sie zeigten, dass Markisen ein farbig-trendiger Look durchaus steht. Vor allem, wenn sie so modern auftreten, wie die MX-3, eine neue Gelenkarmmarkise des Herstellers, die das Fachpublikum bereits auf der Equip'Baie in Augenschein nehmen konnte. Sie kommt Anfang 2019 auf den Markt und will mit schlanker Bauart von sich überzeugen. Besonderer Eyecatcher sind bei ihr die gerundeten Seitenkappen, die in eine farblich individuell gestaltbare Frontblende übergehen. Ihr Credo lautet: Schickes Design bei Markisen kann auch filigran aussehen und sich damit ebenfalls für Balkone eignen.

Optisch ansprechend und digital verkaufen

Um den Fachkunden vorzuführen, wie sich die Produkte im Verkaufsgespräch digital präsentieren lassen, kam auf dem Messestand auch die neue App des Unternehmens zum Konfigurieren von Markisen zum Einsatz. „Wir versuchen, den Fachkunden beim Verkauf so gut es geht zu unterstützen. Wobei digitale Medien hierbei immer wichtiger werden und unsere neue App ist dafür ein wirkungsvolles Instrument“, sagt Rebecca Dick. Die Resonanz der Fachbesucher auf dem Messestand sei jedenfalls positiv ausgefallen: von den Produkten bis zu ihrer Präsentation mittels modularer Point-of-Sale-Elemente, die nach der Messe zum Abverkauf erhältlich waren. So lautet das Fazit von Rebecca Dick und dem gesamten Messteam: „Vier Messtage in Paris sind immer wieder herausfordernd. Aber es lohnt sich jedes Mal. Denn wir haben viel Zeit, um intensiv mit unseren Kunden ins Gespräch zu gehen. Wir sehen, was der Wettbewerb macht und können außerdem den einen oder anderen neuen Kundenkontakt mit nach Hause nehmen.“



Für Rebecca Dick steht auf der Messe die Kundenpflege, der Markenauftritt und die Neukundenakquise im Fokus.

www.markilux.com

Starker Auftritt

Mit einem einzigartigen und futuristischen Messekonzept auf der Veteco in Madrid, der internationalen Fachmesse für Fenster, Fassaden und Strukturglas, stellte die eigentümergeführte Salamander Industrie-Produkte Gruppe ihre diesjährigen Produktneuheiten erstmalig in Spanien aus. Dabei kombinierte Salamander als einer der führenden Systemgeber und Hersteller von hochenergiesparenden Qualitätsfenster- und -türsystemen ein einmaliges Design mit der digitalen Revolution, um sein Produktportfolio den Fachbesuchern optimal zu präsentieren.

Als Highlight entpuppten sich bei den Standbesuchern die kreativen Messewände, die die Struktur der traditionellen und weltweit bekannten Salamander Echse nachbildete. Die Tatsache, dass die Wände aus dem Farbton des am Markt bekannten einzigartigem Salamander Weiß kreiert wurden, löste große Begeisterung aus. Eine individuelle Mischung der Granulat-Rezeptur lässt die Salamander Profile in einem strahlenden Weiß-Ton glänzen, kombiniert mit ausgezeichneter Oberflächenqualität.

Bei der Produktvorstellung fokussierte Salamander den Wachstumsmarkt der Hebeschiebetüren und zeigte seine neuesten Entwicklungen in diesem Bereich. Diese umfassen beim System EvolutionDrive: HST die Weiterentwicklung zur EvolutionDrive: Free, die



Das Unternehmen überzeugte in Madrid mit seinem futuristischen Messekonzept.

mit dem niedrigen Rahmen für Festverglasungen bis zu 60 Prozent schmäler als das vergleichbare Standardprodukt ist. Zudem punktet das System mit einer innovativen, zum Patent angemeldeten Lösung für geprüfte einbruchhemmende Elemente bis zur Widerstandsklasse RC 2. Der Sicherungsmechanismus funktioniert unabhängig vom jeweils eingesetzten Beschlag und ermöglicht insbesondere auch den Einsatz von Schwellen mit flacher Laufschiene oder Renovierungsschwellen. Die beiden Schiebetüren Evolution-

Drive: SF und EvolutionDrive: 60 ergänzten die ausgestellte Systemreihe und fanden besonders bei den südamerikanischen Standbesuchern großen Anklang. Die Qualitätsprofile werden anhand einer hochwertigen Heißlandrezeptur mit einem speziellen Fertigungsverfahren hergestellt, weshalb sich die Profile ideal für den lateinamerikanischen Markt eignen.

Das zukunftsweisende und hochenergiesparende System BluEvolution: 82 konnte die Standbesucher mit seiner Passivhauszertifizierung in den Klimazonen 4 und 5 überzeugen. Dank der ausgeklügelten Systemdetails erreichte BluEvolution: 82 die vom deutschen Passivhaus-Institut festgelegten Werte ohne zusätzliche Maßnahmen wie thermisch getrennte Verstärkungen. Abgerundet wurde die Systempalette mit der Profilerie Streamline, die Stulplosungen für minierte Profilansichtsbreiten und damit den Einsatz von größeren Glasflächen für eine optimale Durchsicht erlauben.

Dem aktuellen Trend entsprechend erweiterte Salamander seine Farbvielfalt im Dekor-

bereich und nahm neun Folien frisch in sein Sortiment auf. Besonders die neuen Woodec-Dekorfolien stießen mit ihrem natürlichen Holz-Look sowie der angenehmen Haptik auf äußerst positive Resonanz.

„Mit der Teilnahme an der Veteco konnten wir nicht nur langjährige Geschäftsbeziehungen im persönlichen Gespräch pflegen, sondern auch zahlreiche neue Kontakte knüpfen und so unser bestehendes Netzwerk als international kompetentes Systemhaus für hochqualitative Fenster- und Türprofilesysteme ausbauen“, berichtet Manuel Morales Fontán, Director Comercial für Spanien und Portugal. „Der Messeauftritt, der unsere starke Marke perfekt in Szene setzte, bestätigte wieder einmal unsere exzellenten Zukunftsperspektiven im hart umkämpften Wettbewerbsmarkt. Diese Tatsache lässt uns auch in Zukunft unsere Expansionsstrategie unerlässlich und konsequent vorantreiben“, so Götz Schmiedeknecht, CEO der Salamander Gruppe.



www.salamander-group.info

Fassadenplanung der Zukunft

Die Digitalisierung verändert nicht nur das tägliche Leben immer mehr und in einer immer größeren Geschwindigkeit. Längst ist sie auch in der Fassadenbranche angekommen. Doch wie wird die Fassadenplanung der Zukunft aussehen?

Um diese spannende Frage dreht sich das 3. Forum Fassade am 28. März 2019 im exklusiven Ambiente der Porsche Welt in Leipzig. Die Fachtagung richtet sich an alle Beteiligten der

Foto: © Porsche AG



Die Porsche Welt in Leipzig bietet ein ideales Ambiente für die Veranstaltung.



Konzeption und Ausführung von Fassaden: Planer, Berater, Techniker, Generalunternehmer, Systemhäuser und Fassadenbauer. Auch diesmal erwartet die Teilnehmer der gemeinsam vom Flachglas Markenkreis und der Fachzeitschrift Fassade organisierten Veranstaltung ein hochkarätiges Vortragsprogramm rund um das zentrale Thema „Fassadenplanung der Zukunft“. Hintergrund dabei ist, dass die zentralen Anforderungen an Fassaden immer umfangreicher werden und mehr denn je eine optimierte softwaregestützte Planung und Ausführung erfordern. „Building Information Modeling“

(BIM) wird zukünftig zur universellen Plattform für die digitalisierte Zusammenarbeit aller Akteure. In den Vorträgen wird das Thema aus der Sicht der verschiedenen Beteiligten behandelt.

Unterschiedliche Perspektiven

Zum Start der Tagung spricht Experte Jochen M. Wilms (W Ventures GmbH) zum Thema „Digitize or Die – Die globale Digitalisierung, globale Zusammenhänge und Konsequenzen für Bauwirtschaft und -zulieferindustrie“ und wagt dabei einen hochinteressanten Blick in die

Zukunft. Welche Auswirkungen die Digitalisierung auf die Fassadenbranche und den Fassadenbau haben wird, erläutert im Anschluss der renommierte Branchenkenner Prof. Winfried Heusler (Schüco International KG). Jürgen Bezler (Bereichsleiter Fassadentechnik Ed. Züblin AG) blickt in seinem Referat auf Fassadenplanung und Fassadenbau und spannt dabei anhand konkreter Beispiele aus dem Blickwinkel des Generalunternehmers den Bogen von der Vergangenheit bis hin in die Zukunft.

Ebenfalls am Nachmittag berichtet Fassadenberater Petar Reich (a.t.f – architektur technik fassade) über seine Erfahrungen und spricht die aktuellen sowie zukünftigen, mit der Digitalisierung einhergehenden Herausforderungen der Branche an. „Fassade, Glas und digitale Disruption – zieht der Sturm an uns vorbei?“ Diese spannende Frage stellt Lars Anders (Priedemann Fassadenberatung) in seinem Beitrag und beantwortet diese unter anderem anhand zahlreicher Beispiele von Fassadenprojekten aus der ganzen Welt. Mit unterschiedlichsten „Reflexionen zum Thema BIM aus der Fachwelt“ befasst sich Thorsten Förster (Drees & Sommer Advanced Building Techno-

logies). Dabei nimmt der Fassadenplaner unter anderem Bezug auf die aktuell in der Fachzeitschrift Fassade laufende Serie zu „BIM in der Fassadentechnik“ und den darin abgefragten Meinungen und Statements Branchenbeteiligter. Zum Abschluss des Fachprogramms beleuchtet Rechtsanwalt Prof. Christian Niemöller (SMNG Rechtsanwaltsgesellschaft mbH) das Thema BIM aus rechtlicher Sicht und zeigt dabei unter anderem auch Fallstickte und Grauzonen auf.

Attraktives Rahmenprogramm

Nach Ende des Fachprogramms erwartet die Teilnehmer eine spannende Führung durch das beeindruckende Porsche Werk. Dabei können diese einen Blick hinter die Kulissen werfen und alles zur Herstellung der aktuellen Modelle Panamera und Macan erfahren. Anschließend laden die Veranstalter zum Abendprogramm: Im außergewöhnlichen Ambiente der exklusiven Porsche Welt bleibt genügend Zeit für den persönlichen Austausch und ein gemütliches Beisammensein.

www.forumfassade.com



Foto: © Fassade

Die Veranstalter erwarten – wie hier in 2017 – ein gut gefülltes Auditorium.

Fixpunkt im wichtigen Exportmarkt

Auf über 150 Quadratmetern präsentierte der polnische Hersteller Drutex auf der Saie in Bologna seine Lösungen rund um Fenster, Rollläden, Fassaden- und Wintergärtensysteme sowie Türen für den Eingangsbereich, Terrassen und Balkone. Neben den bewährten Produkten stellte das Unternehmen auf der renommierten Baufachmesse auch seine neuesten Technologien vor.

Zu den modernen Innovationen gehörten etwa das mit der V-Perfect-Technologie hergestellte PVC-Fenster. Die Formschweißtechnik sorgt bei diesen Fenstern für eine optimale Eckverbindung mit absolut feinen Schweißnähten und gewährleisteten somit eine makellose Optik. Auch Fenster, Türen und Rollläden mit sogenannten intelligenten Lösungen zum Öffnen, Kippen und Schließen über Fernbedienung, Tablet oder Smartphone, waren am Stand von Drutex zu sehen.

Beliebte Produkte

Um auch künftig bei der Realisierung internationaler Prestige-



Foto: © Drutex

Der polnische Hersteller ist stark im italienischen Markt vertreten und war dort auf der Messe aktiv.

objekte mitzuwirken und die Anteile am globalen Fenstermarkt weiter auszubauen, achtet Drutex die Präsenz auf internationalen Messen für unverzichtbar. So wird der Fensterhersteller im Jahr 2019 unter anderem auf Messen in Polen, Deutschland, den Niederlanden, Belgien, Frankreich, Italien und Österreich vertreten sein.

Der Exportanteil der Firmamacht Unternehmensangaben zufolge bereits über 73 Prozent

des Gesamtumsatzes aus. Dabei gehört der italienische Markt zu den wichtigsten Exportmärkten von Drutex. Seit Jahren vertreibt der Hersteller dort Systeme für den privaten Wohnungsbau, Bürokomplexe, öffentliche Gebäude und Sporteinrichtungen.

Entsprechend registrierte Adam Leik, Marketingdirektor des Unternehmens, auch auf der Saie reges Interesse der italienischen Messebesucher: „Die Saie ist längst ein Fixpunkt im

Kalender unserer ausländischen Messeveranstaltungen. Die Position der Firma auf dem italienischen Markt sowie auch die dynamische Entwicklung unseres Vertriebsnetzes sind Beweise dafür, dass sich die für den italienischen Markt bestimmten Produkte enormer Beliebtheit erfreuen. Die Teilnahme ist für uns zudem eine Chance, neue Geschäftskontakte zu knüpfen.“

www.drutex.de

Ständige Konferenz tagte in Essen



Foto: © FVSB

Die Teilnehmer des Arbeitskreises Baubeschlag und Vertreter der Schloss- und Beschlagindustrie bei der Ständigen Konferenz.

Am 22. November 2018 trafen sich rund 60 Vertreter der Schloss- und Beschlagindustrie sowie des Baubeschlagfachhandels zur jährlich stattfindenden

Ständigen Konferenz in Essen. In den neuen Räumen des Congress Center Ost der Messe Essen konnten Martin Meesenburg, Sprecher des Arbeitskrei-

ses Baubeschlag im ZHH, und Karl Kristian Woelm, Vorsitzender des Fachverbandes Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB), die Teilnehmer zu diesem nach

strengen kartellrechtlichen Compliance-Regeln durchgeführten Branchentreff begrüßen.

Nach leichten Umsatzrückgängen im vergangenen Jahr rechnet der Baubeschlagfachhandel für 2018 wieder mit einem leichten Umsatzwachstum zwischen einem und 1,5 Prozent, so dass Martin Meesenburg „zuversichtlich aber nicht euphorisch“ für den Baubeschlagfachhandel in das nächste Jahr schaut. Nicklas Schulte, Geschäftsführer des Arbeitskreises Baubeschlag, macht die verhaltene Entwicklung des ersten Halbjahres im Tür-, Fenster- und Möbelbeschlagbereich für diese vorsichtige Prognose

verantwortlich, wohingegen sich die Umsätze in den Bereichen Sicherheitstechnik, Bauelemente sowie Service und Dienstleistungen deutlich besser entwickelt haben. Wesentliche Herausforderungen sieht der Fachhandel bei Themen wie beispielsweise Online- und Direktvertrieb, aber auch Digitalisierung und Datenmanagement sind wesentliche Aspekte, die zukünftig bei der Zusammenarbeit in der Wertschöpfungskette mehr Beachtung erfordern.

Karl Kristian Woelm kann hingegen für die Industrie bes-

sere Zuwächse vermelden. Die Hersteller profitieren dabei stärker als der Handel von anhaltend positiven Entwicklungen auf ausländischen Märkten, zumal das Inlandsgeschäft auch wieder etwas an Fahrt gewinne. Mit etwas Sorge blicke man eher auf die politischen Rahmenbedingungen, insbesondere baurechtliche Regularien werden immer komplizierter. Holger Koch, stellvertretender Geschäftsführer des FVSB, verweist auf die im Herbst meist leicht nach unten revidierten gesamtwirtschaftlichen Kon-

junkturprognosen, die die weiterhin guten Aussichten für die Bauindustrie aber noch nicht wesentlich verschlechtern. Dies kommt auch in den erneut positiven Prognosen für den deutschen Türen- und Fenstermarkt zum Ausdruck, von denen jedoch ausländische Wettbewerber weiterhin überproportional profitieren können. Anhaltend hohe Vormaterialpreise sowie eine steigende Lohn- und Gehaltssumme bei gleichzeitig gesunkener Arbeitsstundenzahl stellt die Branche ebenfalls vor neue Herausforderungen.

Nach weiteren informativen Vorträgen bestand zum Abschluss der Tagung für die Teilnehmer die Gelegenheit, sich von Vertretern der Messe Essen den aktuellen Stand der Umbau- und Erweiterungsarbeiten auf dem Messegelände vor Ort erläutern zu lassen. Da die einzelnen Bauphasen während des laufenden Messebetriebes inklusive Auf- und Abbaueiten durchzuführen sind, lassen sich die logistischen Herausforderungen nur erahnen.

www.fvsvb.de

Perfektes Zusammenspiel wird ausgezeichnet

Perfekte Teamarbeit von Architekten/Innenarchitekten und Handwerkern: Unter dem Titel „Geplant + Ausgeführt“ werden Ausstellung und Wettbewerb auf der Internationalen Handwerksmesse vom 13. bis 17. März 2019 auf dem Messegelände München präsentiert. Noch bis 14. Januar können sich Architekten/Innenarchitekten und Handwerker für Geplant + Ausgeführt 2019 bewerben.

Die Internationale Handwerksmesse ist die perfekte Anlaufstelle für alle Bauherren und diejenigen, die es werden wollen. Rund 1000 Aussteller zeigen ihre Produkte und Dienstleistungen rund ums Bauen, Sanieren und Modernisieren. Inspiration und Information zugleich bietet die Ausstellung Geplant + Ausgeführt in Halle C3, denn dort werden 30 beispielhafte Projekte vorgestellt, die für kongeniales Teamwork stehen.

Genialer Plan

„Ob Privathaus, Firmen- oder Verwaltungsgebäude, Kindergarten, Museum, Schule, Hotel oder Restaurant – nur die perfekte Zusammenarbeit von Architekten, Innenarchitekten und Handwerkern macht aus einem genialen Plan ein herausragendes umgesetztes Bauprojekt“, sagt Dieter Dohr, Vorsitzender

der Geschäftsführung des Messeveranstalters GHM, Gesellschaft für Handwerksmessen mbH. „Die Ausstellung und der Wettbewerb Geplant + Ausgeführt soll die Bedeutung dieser Zusammenarbeit ins Bewusstsein rücken und beispielhafte Projekte auf der Internationalen Handwerksmesse einer breiten Öffentlichkeit vorstellen.“ Die drei Besten werden am 14. März auf der Internationalen Handwerksmesse ausgezeichnet.

Hochkarätige Fachjury

Um eine Teilnahme an Geplant + Ausgeführt können sich Architekten / Innenarchitekten und Handwerker gemeinsam bewerben. Die Bauprojekte müssen bereits fertiggestellt sein und dürfen zum Beginn der Internationalen Handwerksmesse nicht älter als drei Jahre sein. Als Bewerber sind Architekturbüros und Handwerksbetriebe mit Sitz in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Italien (Südtirol) zugelassen, wobei sich die Bauten auch außerhalb der genannten Länder befinden können.

Die Auswahl der Ausstellungsbeiträge und der Preisträger 2019 erfolgt durch eine unabhängige Fachjury bestehend aus: Franz Xaver Peteranderl, Präsident der Handwerkskam-



Gewinnerprojekt des Wettbewerbs 2018: Die Salzlagerrhalle der Straßenmeisterei Geislingen an der Steige.

mer für München und Oberbayern, Prof. Lydia Haack, Stellvertretende Vorsitzende BDA Bayern, Bund Deutscher Architekten/Bayern, Claudia Schütz, Vizepräsidentin BDIA, Bund deutscher Innenarchitekten, Rainer Hilf, Vorstandsmitglied der Bayerischen Architektenkammer, Dieter Dohr, Vorsitzender der Geschäftsführung der GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH, Dr. Angela Böck, Handwerkskammer München und Oberbayern, Thomas Lotter, Vorstand des Fachverbandes Schreinerhandwerk Bayern, sowie Tatjana Vautz und Ste-

fan Mang vom Architekturbüro Vautz Mang Architekten, Preisträger 2018.

Unterstützt wird Geplant + Ausgeführt vom Zentralverband des Deutschen Handwerks, dem Bayerischen Handwerksrat, dem Bund Deutscher Architekten, dem Bund Deutscher Innenarchitekten, der Handwerkskammer für München und Oberbayern, der Bayerischen Architektenkammer, der Initiative Architektur, Aut. Architektur und Tirol, Kammer der Architekten Bozen.

www.ihm.de/geplant-ausgefuehrt

Richtfest wichtiger Schritt in die Zukunft



Foto: © Messe Düsseldorf

An Halle 1 und dem Eingang Süd wird immer noch eifrig gearbeitet.

Das Richtfest der neuen Halle 1 der Messe Düsseldorf wurde jetzt gefeiert. Damit ist sozusagen Halbzeit auf der Großbaustelle am Rhein bei einem der ambitioniertesten Bauprojekte in der Geschichte der Messe Düsseldorf. Das Gebäudeensemble aus der neuen Halle 1 und dem modernen Eingang Süd soll die Messe Düsseldorf als internationalen Industrietreffpunkt sowie als Wirtschaftsfaktor für die Landeshauptstadt Düsseldorf stärken.

Bis zum Herbst 2019 entsteht neben der neuen multifunktionalen Halle 1 mit Konferenzräumen auch der komplett verglaste neue Eingang Süd mit einem transluzenten beleuchteten Vordach und angeschlossener Tiefgarage. Die 12 027 Quadratmeter große Halle 1 wird bis zu 10 000 Menschen Platz bieten.

Hinzu kommen im ersten Obergeschoss sechs verglaste Konferenzräume à 200 Quadratmeter für je 198 Personen.

Anziehungskraft der Messe erhöhen

Einer dieser Räume ragt ins Foyer des neuen Eingangs Süd, das 2112 Quadratmeter an Veranstaltungsfläche bietet. Davon wird sich in 20 Metern Höhe das 7800 Quadratmeter große Vordach über einen Platz mit Taxivorfahrten, Haltestellen für den öffentlichen Personennahverkehr und den Eingang zur neuen Tiefgarage erstrecken. Dieser Vorplatz eignet sich ebenfalls für Veranstaltungen. „Das Gebäudeensemble wird die internationale Anziehungskraft der Messe Düsseldorf weiter erhöhen und ihre Funktion

als zentralen Treffpunkt für verschiedenste Industrien stärken“, so Werner M. Dornscheidt, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe Düsseldorf.

Auch das CCD Congress Center Düsseldorf, das mit einem Übergang direkt an die Halle 1 angebunden ist, erhält dank des Bauprojekts ein neues Gesicht und erweitert seine Kapazität auf 16 000 Personen. Hilmar Guckert, Geschäftsführer von Düsseldorf Congress, zeigt sich erfreut: „Mit dem Neubau, der erhöhten Kapazität und der besseren Aufenthaltsqualität rüstet sich das CCD Congress Center Düsseldorf noch besser für die Anforderungen großer Kongresse, Tagungen und Firmenevents. Das ist ein wichtiger Schritt in die Zukunft des internationalen Kongressgeschäfts in der Landeshauptstadt.“

Attraktiv und wettbewerbsfähig

Die Neue Messe Süd ist Teil des Masterplans Messe Düsseldorf 2030, der das Gelände mit zahlreichen Bau- und Sanierungsmaßnahmen attraktiv und wettbewerbsfähig hält. Dazu gehören bereits fertiggestellte Projekte wie der Neubau der Hallen 6, 7 und 8, der Neubau des Eingangs Nord und die Komplettmodernisierung von sieben Hallen. Werner M. Dornscheidt sieht darin eine entscheidende Investition in die Zukunft: „So passen wir unser Gelände weiter der Nachfrage und den Anforderungen unserer Kunden an und erhöhen weiter den Servicefaktor“, so Werner M. Dornscheidt.

Insgesamt investiert die Messe Düsseldorf 650 Millionen Euro in die Umsetzung ihres Masterplans. Allein in die Neue Messe Süd fließen 140 Millionen Euro. „Und das alles geschieht ohne Subventionen“, macht Werner M. Dornscheidt deutlich. So bereitet sich die Messe Düsseldorf optimal für die Zukunft vor.

www.messe-duesseldorf.de

Umfangreiches Angebot

Mit seinem praxisnahen und berufsbegleitenden Weiterbildungsangebot trifft die ift Akademie die Wünsche der Branche und kann somit auf ein erfolgreiches Jahr 2018 zurückblicken. Über 3000 Teilnehmer bei 117 Veranstaltungen nutzten die berufsbegleitende Weiterbildung, darunter auch 23 Nachwuchsführungskräfte, die sich zum ift-Fachtechniker, ift-Fachingenieur oder Master ausbilden ließen. Im März startet die nächste ED PRO-Weiterbildung, die in Kooperation mit der Technischen Hochschule

Rosenheim betrieben wird.

Die ift Akademie ist seit Jahren der leistungsfähige Weiterbildungspartner für die Fenster-, Türen- und Fassadenbranche. Im letzten Jahr wurden wieder zahlreiche Sicherheitsexperten für Brand- bzw. Einbruchschutz, Montagefachkräfte, Lüftungsexperten und Elektrofachkräfte sowie Techniker, Ingenieure und Master ausgebildet.

Um einen besseren Überblick über alle Veranstaltungen zu gewinnen und die persönliche Fortbildung zu planen, enthält der Veranstaltungskalender

nützliche Informationen. Dieser umfasst neben den ift-Veranstaltungen, den ED Pro-Seminaren und den Veranstaltungsterminen des VFF auch erstmalig die Termine der „Gütegemeinschaft Kunststoff-Fensterprofile e.V.“.

Neu ist auch das Seminar „Elektronik und Smart Home“ im Veranstaltungsprogramm enthalten. Die ift Akademie greift damit aktuelle Trends mit Zukunftschancen in ihren Lehrveranstaltungen auf.

www.ift-rosenheim.de



Quelle: © ift Rosenheim

Auch in diesem Jahr können zahlreiche praxisnahe und berufsbegleitende Weiterbildungsangebote genutzt werden.

R+S Innung zu Gast

Foto: © Folgner



Die Innungsmitglieder folgten der Einladung nach Bad-Aibling.

Im Rahmen der R+S Innungstagung Nord- & Südbayern war der Besuch von 80 Tagungsteilnehmern des Unternehmens Folgner im neuen Firmensitz in Bad Aibling ein erstes Highlight. Das erfolgreiche mittelständische Familienunternehmen bietet dem Montagehandwerk das

komplette Sortiment rund um das Fenster.

Bernd Folgner hieß die Gäste im modernen Showroom willkommen und präsentierte das Unternehmen. Auf einer Fläche von insgesamt über 7000 Quadratmetern produziert Folgner das komplette Sortiment in Bad

Aibling, sichert höchste Qualitätsstandards und unterstreicht damit sein Qualitätsversprechen Made in Germany. Eine Vielzahl an Sicht- und Sonnenschutzprodukten und das neue Forsa Raffstore-System bieten ein marktgerechtes Produktprogramm, qualitativ hochwertig

und mit vielen individuellen Lösungen und großem Service für die Kunden. Diese erhielten bei der Betriebsführung wertvolle Informationen und Einblick in innovative Produktionsprozesse.

www.folgner-rolladen.de

Schulungen, Seminare und Roadshows

Sein neues Schulungsprogramm hat Rollladenantriebs-Spezialist Selve gestartet. Das Themenspektrum, das wieder im Lüdenscheider Schulungscenter vermittelt wird, reicht von der Inbetriebnahme neuer Commeo-Funkprodukte über das Steuern einer Sonnenschutzanlage per Smartphone bis zum professionellen Verkaufsgespräch. „Ganz neu im Programm sind Seminare zu unseren Antrieben zur Notöffnung von Rollläden bei Stromausfall sowie zu unserer innovativen Smart Home-Lösung, die dieses Jahr auf den Markt kommt“, sagt Selve-Schulungsleiter Guido Schildbach.

Nach der erfolgreichen Schulungsreihe, die im Frühjahr 2018 mit insgesamt rund 300 Kunden aus 75 Unternehmen abgeschlossen wurde, war für den Hersteller klar: Fortsetzung folgt. Dafür wurde mit neuen Seminar-Angeboten wieder ein praxisorientiertes Schulungspaket geschnürt: Ein sechsköpfiges Schulungsteam steht seit November an verschiedensten Ter-

minen im unternehmenseigenen Schulungscenter in Lüdenscheid bereit.

Schulungsteam ist „on the road“

Was erst in der zweiten Jahreshälfte 2019 eingeführt wird, steht schon ab Februar auf der Schulungsagenda: die Installation und Erstprogrammierung des Home Server 2 sowie der Home App als innovative Smart Home-Lösung. Auf aktuellem Stand bleiben die Teilnehmer ebenfalls durch Schulungen zu Commeo-Produkten, die als Basis- und Spezial-Seminare angeboten werden. Hinzu kommen Schulungen zu SMI-Antrieben sowie zu Grundlagen der Antriebs- und Steuerungstechnik.

„Nach der erfolgreichen Premiere im vergangenen Jahr bieten wir wiederum ‚Selve erleben‘ an“, so Guido Schildbach. „Darin ist unter anderem eine umfangreiche Betriebsbesichtigung enthalten.“ Zusätzlich

Foto: © Selve



Schulungsleiter Guido Schildbach präsentiert im Lüdenscheider Schulungscenter die neuen Flyer zur Seminar- und Trainingsreihe.

findet sich im Programm noch reichlich Wissenswertes zu den Themen „Profi-Verkaufstraining“ und „Lean Grundlagen“. Hierfür zeichnen externe Referenten verantwortlich.

Um gezielt Fachwissen zu teilen, zeigt sich der Hersteller zudem auch mobil: An zirka 15 Terminen finden Roadshows in

allen Regionen Deutschlands statt. Bei diesen dezentralen Schulungen rücken Guido Schildbach sowie weitere Referenten mit einem kompletten Schulungsequipment in der Nähe von interessierten Fachkunden an.

www.selve.de

Positive Bilanz

Im Rahmen der Equipbaie 2018 hat Lakal zum ersten Mal in Frankreich das gesamte Produktportfolio präsentiert. Auf dem, von Grund auf neugestalteten, neuen Messestand des Unternehmens waren Neuheiten und bekannte Bestseller aus den Segmenten Rollläden, Tore, Insektenschutz und Raffstores zu sehen.

Neu war zum Beispiel der Aufsatzkasten BlocFast, den Lakal sowohl als Renovierungskasten als auch für den Neubau präsentierte. Auch im Insektenschutz hatte das Unternehmen zahlreiche Neuentwicklungen mit in Paris. So präsentierten die mehr als 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Seine-Metropole auch ein neues Solarmodell mit integriertem Insektenschutz.

Insgesamt war der Insektenschutz ein Schwerpunktthema am Stand von Lakal. Besucher des Standes konnten die gesamte Produktpalette entde-



Foto: © Lakal

Das Unternehmen präsentierte seine Neuheiten in Paris.

cken. Von der Schiebetür über das Plissee, den Rollo und den Spannrahmen bis hin zu integrierten Lösungen.

„Die Equipbaie als Leitmesse für den gesamten französischen Markt ist für uns ein wichtiger Gradmesser“, erklärt Yannick Gross, Geschäftsführer von Lakal. „Die mehr als 2000 Gesprä-

che der letzten Tage, haben gezeigt, dass wir mit unseren konsequenten Weiterentwicklungen auf dem richtigen Weg sind.“

„Das gilt im Übrigen nicht nur für den französischen, sondern auch für den deutschen Markt“, wie Alexander Koch, Vertriebs- und Einkaufsleiter bei Lakal betont. „Die aller-

meisten Produkte entwickeln wir – bei allen Besonderheiten der Märkte – parallel für unsere Hauptabsatzmärkte.“ Die Entwicklung der letzten Monate zeigt auch in Deutschland, dank neuer Produkte, einen klaren Aufwärtstrend.

www.lakal.de

Inserentenverzeichnis

ak-technik23	BFB.....37	markilux.....Titelbild + Titelstory	Siral.....33
Alukon3	FORUM FASSADE.....2. US	Messe Gießen13	Somfy.....11
Berner Torantriebe25	Heydebreck5	Sauleda17

Unternehmensverzeichnis

AGC Interpane 34	GPP 13	Lakal 27, 56	Multifilm 15, 38
Alukon 14	Heroal 16	Lamilux 18, 32	Profine 57
Aluprof 38, 44	Ift Rosenheim 24, 54, 57	Lumon 36	Rademacher 30
Bahama 14, 43	ITRS 48	Markilux 6, 41, 49	Reflexa 9
Berner Torantriebe 37	Jet Gruppe 9	Messe Düsseldorf 54	Renson 35, 44
Bruag.....42	KE 19	Messe München 53	Roll-Tec 42
Bühler Motor 28			Schüt-Duis 8
Building Smart 47			Selve 28, 55
Comtaxis 12			SIP 50
Die Werkbank 29			Solarlux 33
Drutex 46, 52			SMI 26
Elero 45			Somfy 22, 31
Elternstolz 11			TS Aluminium 32
Flexalum 36			Velux 9
Folgner 55			Virtic 46
Forum Fassade 51			Warema 10, 40
FVSB 52			Weinor 20, 45

Nächster Anzeigenschluss: 21. Januar
Next closing date for adverts: 21st of January

Mounira Khalfaoui ☎ 0211/390 989-60
 khalfaoui@verlagsanstalt-handwerk.de

RTS Magazin
 Rollläden · Tore · Sonnenschutz

„Portionsweises“ Fortbilden im Angebot

Vollgepackt mit branchenspezifischem Wissen ist das Seminarprogramm, das die Profine Partnerakademie anbietet. Das Trainingsinstitut für die Fachbetriebe der Marken KBE, Kömmerling und Trocal bietet insgesamt 28 Seminartage an sechs Veranstaltungsorten an. Die Themen wurden in die Bereiche Verkauf und Service, Rund ums Fenster, Management sowie Baurecht unterteilt.

Um den individuellen Trainingsbedarf der Kunden so flexibel wie möglich decken zu können, wird die Profine Partnerakademie mit dem neuen Programm neben klassischen Präsenzseminaren auch zahlrei-

che live Online-Trainings, so genannte Webinare, in verschiedenen Formaten anbieten.

Im eigenen Büro lernen

Denn tageweise wegen eines Seminars unterwegs zu sein, passt immer weniger in den heutigen Arbeitsrhythmus. „Portionsweise“, zum Beispiel anderthalb Stunden im eigenen Büro zu lernen, können viele jedoch unkompliziert einrichten.

Das neue Programm beinhaltet auch wieder die Seminarreihe „Top-Managementwissen für Unternehmensnachfolger“, mit der die Teilnehmer die Chance haben, sich zielgerich-

tet auf eine Betriebsnachfolge vorzubereiten. Sie wird bereits zum siebten Mal angeboten. Der stark nachgefragte „Fit For Quality“ Qualitätsworkshop erfährt ebenso eine neue Auflage.

Qualifizierung und Entwicklung

„Wer es schafft, sich an veränderte Rahmenbedingungen schnell anzupassen, hat die besten Überlebenschancen am Markt – und wir möchten unsere Partner bei der Qualifizierung und Entwicklung ihrer Mitarbeiter in jeder Hinsicht bestmöglich unterstützen“, betont Kerstin Lotter, seitens Pro-



Quelle: © Profine

Das neue Seminarprogramm wurde an die Kundenbetriebe verschickt.

fine verantwortlich für die Partnerakademie.

www.profine-group.com/partnerakademie

Die Sicherheit smarter Lösungen



Foto: © xiaolingge / stock.adobe.com

Das Zuhause der Zukunft muss nicht nur smart, sondern auch sicher sein.

Smart Home war das Thema einer Sonderschau, die das ift Rosenheim gemeinsam mit der Messe München präsentierte. Unter dem Titel „Baulemente TripleS – Smart/Safe/Secure“ wurde an Beispielen innovativer Türen, Fenster und Tore der Einsatz intelligenter Baulemente, Antriebe, Sensoren sowie Sicherheitssysteme gezeigt. Der

Fokus lag auf der einfachen Anwendung, Installation und dem sicheren Umgang mit den Anforderungen, Nachweisen und Sicherheitseinrichtungen für „smarte“ Baulemente.

Die Digitalisierung zieht in jeden Lebensbereich ein, WLAN, Internet sowie Smartphones haben unser Zuhause „erobert“. Nun halten neben

intelligenten Geräte smarte Baulemente Einzug – ob nun sprachgesteuert, mit dem Smartphone oder automatisch gesteuert. Dies verwundert nicht, denn automatisch betriebene Garagentore, Haustüren, Fenster oder Rollladen- und Sonnenschutzsysteme verbessern Energieeffizienz, Komfort und Sicherheit.

Einfacher, komfortabler und günstiger

Auf der Wunschliste von Verbrauchern stehen Services wie eine Zentralverriegelung, Wetter- und Einbruchmelder, Statusmeldungen für den Schließzustand sowie automatisch öffnende Fenster, Türen oder Tore. Gleichzeitig wird die Antriebs-, Sensor- und Steuerungstechnik immer einfacher, komfortabler und günstiger, so dass sich Ideen und Angebote für neue Anwendungen und Nutzen rasant entwickeln. Durch die Steuerung per Funk ist auch eine einfache Nachrüstung möglich.

Doch wie steht es um „Safe“ und „Secure“? Schließlich sind Baulemente mit elektrischem

Antrieb gleichzeitig auch Maschinen im Sinne der Maschinenrichtlinie. Es gibt Sicherheitsanforderungen, die bei der Planung, Ausschreibung und Ausführung zu beachten sind, um Gefahren und Haftungsrisiken zu vermeiden. Genau hier setzte die ift-Sonderschau „Baulemente TripleS – Smart/Safe/Secure“ an.

Komplexe Anwendungsszenarien

Am Beispiel innovativer Türen, Fenster und Tore wurde der Einsatz intelligenter Baulemente, Antriebe, Sensoren sowie Sicherheitssysteme gezeigt. Hierbei wurden auch die Probleme durch komplexe Anwendungsszenarien thematisiert, beispielsweise bei Einbruch, im Brand- und Rauchfall, bei Stromausfall, Fehlanwendungen oder in Fluchtwegen. Experten des ift Rosenheim und der Mitaussteller informierten über die normativen, gesetzlichen und technischen Grundlagen.

www.ift-rosenheim.de

Was vor 45 Jahren aktuell war ...



Neuzeitliche Markisenanlagen ...

Unter diesem Motto findet das Markisenherstellungsprogramm der Fa. Dr. Krüger KG, 6349 Sinn/Dillkreis, auch das Interesse unserer Leser.

Das umfangreiche INVENTA-Markisenprogramm ist ganz bewußt auf die Branche Rolladen- und Jalousienbau zugeschnitten. Geht es doch dem Rolladenbauer darum, ohne viel Arbeitsaufwand, eine montagefertige Markisenanlage anbieten und liefern zu können.

Ob es sich nun um freitragende Gelenkarm-Markisen, in der Breite verstellbare Balkon/Loggia-Markisen mit Ausfallarmen, formschönen Halbkreis-Markisen, attraktive Korb-Markisen für Ladengeschäfte handelt oder ob es um Markisen geht, die ohne Montage einfach zwischen Balkondecke und Fußboden einzuklemmen sind, immer bekommen Sie solide Markisenkonstruktionen mit komplettem Montagezubehör. Der Schwerpunkt liegt bei der Serienherstellung in bestimmten Normgrößen, die stets prompt lieferbar sind.

Informieren Sie sich gegebenenfalls bitte beim Hersteller ausführlich.



Hier einige Hinweise:

Gelenkarm-Markisen

von 300 cm bis 600 cm Wandbreite, in Normgrößen mit jeweils 50 cm Abstufung. Dralon-Bespannung. Ausfall wahlweise 217 cm oder 270 cm. Armaturen kunststoffbeschichtet. Schneckengetriebe und Handkurbel.

Halbkreis-Markisen

von 360 cm bis 600 cm Wandbreite, mit Bambus- oder Stahlrohrgestell. Baumwolle, Dralon oder PVC-Material als Bespannung. Armaturen verzinkt bzw. kunststoffbeschichtet.

Korb-Markisen

von 200 cm bis 450 cm Wandbreite, Ausfall 120 cm, Bespannung PVC-Material. Gestell aus hochwertigem Eschenholz mit Holzschutzimprägnierung. Werbebeschriftung möglich.

Balkon-Markisen

Spezialausführung mit teleskopierenden Tuchwellen, PVC-bespannt, Fransenvolant abknöpfbar, für Einbau in Balkonische. Lieferbar von 250 cm bis 450 cm, jeweils um 50 cm verstellbar. Armaturen verzinkt bzw. kunststoffbeschichtet.

54. Jahrgang

Verlag

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Aufm 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:

Mounira Khalfaoui, Tel.: 0211/390 98-960
E-Mail: khalfaoui@verlagsanstalt-handwerk.de

Anzeigenverwaltung:

Elke Schmidt, Tel.: 0211/390 98-964
E-Mail: schmidt@verlagsanstalt-handwerk.de

Bankverbindung

Verlagsanstalt Handwerk GmbH (Kontoinhaber):
PBK Dortmund,
IBAN: DE47 4401 0046 0007 001465,
BIC: PBNKDEFF
Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 54 vom 1. Januar 2019

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

11 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)



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: 5.690
IVW II/18



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: 9.132
IVW II/18

Umfassendes Know-how rund um die Gebäudehülle



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

www.rts-magazin.de

verbreitete Auflage: 11.682
IVW II/18



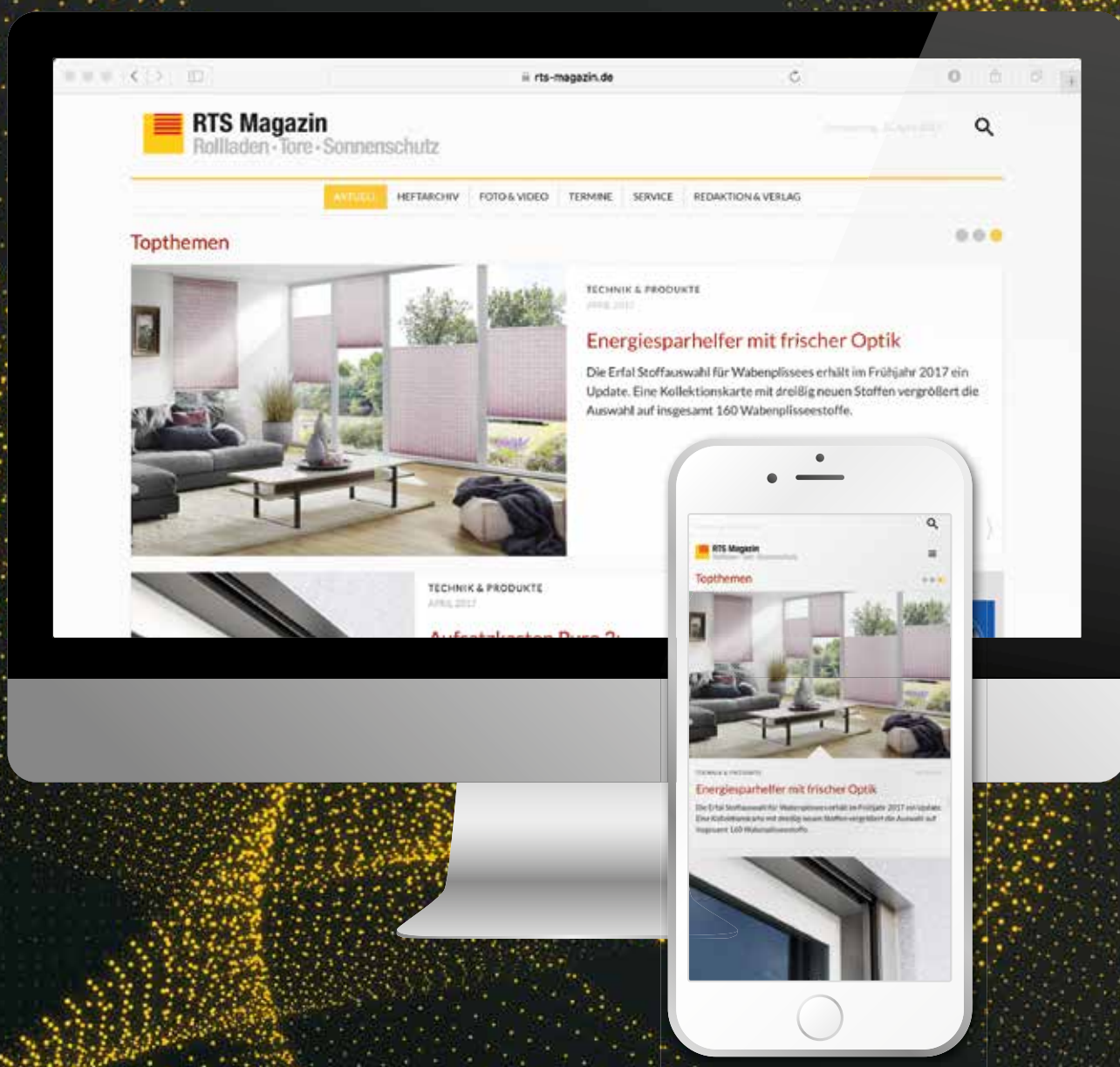
Das Forum Wintergärten erscheint 4 mal im Jahr und befasst sich als einziges deutschsprachiges B-to-B-Magazin dem Thema Wintergärten. Dabei spannen wir den Bogen zwischen baulichen Normen und fundierten Hintergrundinformationen.

www.forum-wintergaerten.de

verbreitete Auflage: 4.568
Verlagsangaben II/18

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