



Messezeitung

Daily fair journal

26. Feb. 2015

Das offizielle R+T Messeorgan | *The official R+T newspaper*

12 000 copies

FAÇADES 2015

FAÇADES 2015

Heute präsentieren auf dem eintägigen internationalen Kongress FAÇADES 2015 (ICS, Raum C1.1, 9.30-14.30 Uhr) Architekten, Ingenieure und Forscher von Weltrang aktuelle Entwicklungen, wegweisende Projekte und

Today on the one-day International Congress FAÇADES 2015 (ICS, Room C1.1, 9.30-14.30 h), world-renowned architects, engineers and researchers will showcase current developments, pioneering projects and experiments for the fa-

çades of today and tomorrow. The most important developments and trends in the area of façades will be described during an introductory talk. Then, Kim Herforth Nielsen from the Danish architects' office 3XN, which has won



Experimente für die Fassade der Gegenwart und der Zukunft. In einem Einführungsvortrag werden die wichtigsten Entwicklungen und Trends im Bereich Fassade vorgestellt. Anschließend gibt Kim Herforth Nielsen vom vielfach preisgekrönten dänischen Architekturbüro 3XN Einblicke in seine Entwurfswelt und der Berli-



3XN: Hotel Bella Sky Kopenhagen

3XN: Hotel Bella Sky Kopenhagen



Einfach. Besser. Effizient zum perfekten Ergebnis.

Entdecken Sie die heroyal Innovationen im Rolladen und Sonnenschutz, mit denen der Wunsch Ihrer Kunden nach effizienter und individueller Tageslichtnutzung optimal erfüllt werden kann.

Mit heroyal neue Märkte erschließen:

- Produkt-Innovationen im Sonnenschutz: heroyal LC und heroyal VS Z auf der R+T 2015
- Höhere Wertschöpfung für Ihr Unternehmen: heroyal bietet Längenware im Sonnenschutz
- Ausgezeichnete heroyal Qualität und Systemtechnik



R+T 2015 in Stuttgart
Halle 9 / Stand B32
24. - 28. Februar 2015

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



Rolläden | Rolllstore | Sonnenschutz | Fenster | Türen | Fassaden | Service

R+T Top Events

heute / today

9.30–14.30 **The Art of Planning**
Raum C1.1

10.00–12.30 **ES-SO Workshop**
ICS Raum C4

10.00–13.00 **Gentner Forum**
14.00–17.00
Eingang Ost
Atrium

10.30–12.00 **Elektropraktiker Forum**
electro-practitioner forum
Halle 4
Stand 4D22

11.00–11.30 **RS-Update zu aktuellen**
Fachfragen
Stand EO331
RS-update on current expert questions

13.30–16.30 **BVT Forum**
Halle 4
Stand 4D22

15.00–16.00 **Sonnenschutzreinigung**
Presse-
zentrum
professionell / Professional
sunscreen cleaning

ab 09.00 **Sonderschau des ift**
Halle 9,
Stand 9B52
Rosenheim
Special Show of ift Rosenheim

ab 09.00 **Handwerkerbattle**
Eingang Ost,
Stand EO346
Craftsmen's Battle

ab 09.00 **Junge Talente, Top-Leistungen**
Eingang Ost,
Stand EO327
des Rollladen- und Jalousienbauer-Handwerks
Young talents, top performance in the roller shutter and venetian blinds craft

ab 09.00 **Kooperationsbörse von**
Eingang Ost,
Stand EO341
Handwerk International
Cooperation venue by Craft International

ner Fassadenspezialist Volker Staab spricht über seinen Anspruch an zeitgenössische Gebäudehüllen. Mit NEW LOOKS stehen exemplarische Entwürfe und Realisierungen zeitgenössischer Fassaden-Architekturen im Fokus, während mit dem LAB jüngste Forschungsergebnisse und -vorhaben im Bereich Technologie und Materialien präsentiert werden.

several prizes, will give an insight into the world of the draughtsman, and the Berlin facade specialist Volker Staab will speak about his requirements of contemporary building covers. NEW LOOKS will focus on exemplary designs and implementations of contemporary façade architectures while the LAB will present recent research results and projects in the area of technology and materials.



German Interior Designers' Day 2015

Stararchitekten beleuchten die Gestaltungsbereiche des Innenraums

German Interior Designers' Day 2015

Star architects examine interior design

In acht Vorträgen referieren morgen die geladenen Architekten und Designer in ihren Entwürfen über die Bedeutung des Innenraums (9.30-14.30 h, Eingang Ost Atrium). Sie leuchten dabei spezielle Gestaltungsbereiche aus, die die Atmosphäre eines Raums prägen, jedoch eher selten Erwähnung finden.

J. Mayer H. aus Berlin eröffnet als erster Key Note Speaker den GID Day mit seinem Vortrag „could should would“, gefolgt vom Retail-Spezialisten Rolf Romani (CRi Cronauer + Romani Innenarchitekten, Bensheim), der in seinem Vortrag „Räumliches Träumen oder die Architektur der Atmosphäre“ die Wahrnehmung des Raums über alle Sinne analysiert. Im Anschluss daran erläutert der Innenarchitekt und Psychologe Andreas Hegenbart (Fard + Hegenbart – Die Innenarchitekten, Konstanz) was es bedarf, um einen guten Innenraum zu gestalten. Sein Vortrag trägt den Titel „Kreatives Steuern. Der Weg zum guten Innenraum“. Zum Abschluss des ersten Teils vertieft die kanadische Duftdesignerin Tracy Pepe (Nose Knows Design, Toronto) den Themenbereich „Die non-visuellen Qualitäten des Raums“ besonders qualifiziert, denn sie entwickelt Duftmarken für Interieurs. „Inner Worlds“ lautet der Ti-



tel des Vortrages von Enrique Sobejano.

Nach einem kurzen Mittagsimbiss setzen die weiteren Key Note Speaker die Vortragsreihe fort. Peter Deluse (delusearchitects, Berlin) spricht in seinem darauf folgenden Referat über „Die Kunst der Manipulation zum Nutzen der Baukultur“. Er realisierte unter anderem eines der berühmtesten gewordenen „Google-Offices“, was ihn besonders dazu prädestiniert, sich dieses brisanten Themas anzunehmen.

Sou Fujimoto aus Tokio schließt die Vortragsrunde ab. Er erweitert das Themenspektrum um den Aspekt „Nature und Architecture“. Abschließend konnten die Organisatoren Karim Rashid für die Veranstaltung gewinnen.

Tomorrow the architects and designers invited will speak in eight lectures about the importance of the interior in their designs (9.30 a.m. – 2.30 p.m., east entrance atrium). In doing so they will take a closer look at areas of design that

put their stamp on the atmosphere of a room, but which tend seldom to be mentioned. J. Mayer H. from Berlin as first key note speaker will launch the GID Day with his talk “could should would,” followed by the retail specialists Rolf Romani (CRi Cronauer + Romani Innenarchitekten, Bensheim), who in his talk “Spatial dreaming or the architecture of atmosphere” will analyse perception of the room via all the senses. Next the interior architect and psychologist Andreas Hegenbart (Fard + Hegenbart – Die Innenarchitekten, Constance) will explain what good interior design requires. His talk is entitled “Creative guidance. The path to a good interior.” To close the first section the Canadian scent designer Tracy Pepe (Nose Knows Design, Toronto) will take a special look at the subject “The non-visual qualities of the room,” because she develops scents for interiors. “Inner Worlds” is the title of the lecture by Enrique Sobejano.

Following a brief lunch snack the other key note speakers will continue the lecture series. Peter Deluse (delusearchitects, Berlin) will speak in his following talk about “The art of manipulation for the benefit of building culture.” Among other things, he realised the now famous “Google Offices” which in particular

predestined him to take on this highly charged subject. Sou Fujimoto from Tokyo will conclude the round of talks. He will expand the subject

spectrum with the aspect “Nature and Architecture.” Finally, the organisation was able to win Karim Rashid for the event.

GID Day, 27.02.2015 – Programm GID Day, 27.02.2015 – Programme

ab 09.30 h	Anmeldung / Registration
10.00 h	Begrüßung durch Dr. Dietmar Danner <i>Welcome by Dr Dietmar Danner</i>
10.10 h	J. MAYER H. , could should would <i>J. MAYER H., could should would</i>
10.40 h	Rolf Romani , CRi Cronauer + Romani Innenarchitekten, Architektur der Atmosphäre – räumliches Träumen <i>Rolf Romani, CRi Cronauer + Romani Innenarchitekten, The architecture of atmosphere – spatial dreaming</i>
11.00 h	Andreas Hegenbart , Fard + Hegenbart – Die Innenarchitekten, Kreatives Steuern: der Weg zum guten Innenraum <i>Andreas Hegenbart, Fard + Hegenbart – Die Innenarchitekten, Creative guidance. The path to a good interior</i>
11.20 h	Tracy Pepe , Nose Knows Design, Die non-visuellen Qualitäten des Raums <i>Tracy Pepe, Nose Knows Design, The non-visual qualities of the room</i>
11.45 h	Enrique Sobejano , Inner Worlds <i>Enrique Sobejano, Inner Worlds</i>
12.15–12.45 h	Mittagsimbiss / Midday snack
12.45 h	Peter Deluse , deluse architects, Die Kunst der Manipulation zum Nutzen der Baukultur <i>Peter Deluse, deluse architects, The art of manipulation for the benefit of building culture</i>
13.15 h	Sou Fujimoto , Sou Fujimoto Architects, Nature and Architecture / <i>Sou Fujimoto, Sou Fujimoto Architects, Nature and Architecture</i>
13.45 h	Karim Rashid
14.15 h	Abschlusswort / Closing words

Sonderschau: „Junge Talente 2015“

Special exhibition: “Young talents 2015”

Jedes Jahr schließen rund 170 junge Menschen ihre Ausbildung zum Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker bzw. zur -mechatronikerin ab, werden in diesem spannenden Beruf als Gesellen freigesprochen. In ihrem jeweiligen Ausbildungsbetrieb sowie in einer der vier Berufsschulen in Ehingen, Gelsenkirchen, Pirmasens und Wiesau haben sie in drei Jahren das Rüstzeug erhalten, um als qualifizierte Fachleute mit großem Know-how in eine vielversprechende berufliche Zukunft zu starten.

Doch mit der Gesellenprüfung ist der Lernprozess für die meisten längst noch nicht abgeschlossen. Viele gehen weiter, absolvieren später zum Beispiel auch noch die Meisterprüfung, um so die umfassende Befähigung zu erwerben, als Fachmann und als Unternehmer einen Betrieb erfolgreich eigenständig führen zu können.

Zu welchen herausragenden Leistungen sowohl die Erstausbildung als auch die Weiterqualifikation zum Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Meister befähigt, zeigt auch auf dieser R+T wiederum eindrucksvoll die Sonderschau „Junge Talente 2015“ des Bundesverbandes



Urkundenverleihung bei der Sonderschau „Junge Talente“ (v.l.): Extremsportler Joey Kelly, Präsident BVRS Georg Nüssgens, Rebecca Schuhmann, Ministerialdirektor Guido Rebstock und Geschäftsführer Ulrich Kromer von Baerle.

Certificate award ceremony at the special exhibition „Young talents“ (from left to right): extreme athlete Joey Kelley, President BVRS Georg Nüssgens, Rebecca Schuhmann, department head Guido Rebstock and managing director Ulrich Kromer von Baerle.

Rollladen + Sonnenschutz (BVRS) im Eingangsbereich Ost der Messe. Insgesamt 14 Gesellen- und Meisterstücke aus ganz Deutschland, die von einer Fachjury als besonders herausragend bewertet wurden, stehen dort zur Begutachtung durch das interessierte Fachpublikum bereit.

Eine besondere Ehrung erlebten die Teilnehmer an der Sonderschau bereits am ersten Messetag. Der bekannte Extremsportler Joey Kelly besuchte die Schau, ließ sich von den jungen Fachleuten ihre Stücke erläutern und überreichte ihnen gemeinsam mit BVRS-Präsident Georg Nüss-

gens als Anerkennung für ihre Leistung eine Urkunde – ein Erlebnis, das ihnen sicherlich dauerhaft in Erinnerung bleiben wird.

Georg Nüssgens, Präsident des Bundesverbandes Rollladen + Sonnenschutz e.V.

www.rs-fachverband.de

Every year about 170 young people complete their training as roller shutter and sun protection mechatronics and are named journeymen in this fascinating profession. In their respective training companies and in one of the four vocational schools in Ehingen, Gelsenkirchen, Pirmasens and Wiesau they acquire the qualifications in the course of three years to embark on a promising professional future as qualified experts with great know-how.

But for most the learning process is far from over with the journeyman examinations. Many continue, later for example also passing the master's examination, in order to acquire the comprehensive qualification to be able to successfully manage a business independently as expert and entrepreneur.

The special exhibition “Young talents 2015” of the Federal

Association Roller Shutters + Sun Protection (BVRS) in the east entrance area of the trade fair will once again impressively demonstrate at this R+T what outstanding works both the initial training as well as the further qualification to roller shutter and sun protection master technician enables one to produce. A total of 14 journeyman and master pieces from throughout Germany, which have been judged to be especially outstanding by an expert jury, will be available there for evaluation by the interested trade public.

The participants in the special exhibition already enjoyed a special honour on the first trade fair day. The well-known extreme athlete Joey Kelly attended the exhibition, had their pieces explained to him by the young experts and together with the BVRS President Georg Nüssgens handed over a certificate in recognition of their achievement – an experience that will certainly linger in their memories.

Georg Nüssgens, Präsident des Bundesverbandes Rollladen + Sonnenschutz e.V. / Georg Nüssgens, President of the Federal Association Roller Shutters + Sun Protection

www.rs-fachverband.de



Reflexa[®]
Sonnenschutz in Perfektion.



Halle 5
Stand 5B12

Think global – meet us worldwide

Neben der R+T Stuttgart gibt es mittlerweile auch erfolgreiche Tochtermessen in Shanghai, Istanbul und Melbourne.

Think global – meet us worldwide

Apart from the R+T Stuttgart, there are now also successful subsidiary trade fairs in Shanghai, Istanbul and Melbourne

R+T Asia

Was 2004 als ehrgeiziges Vorhaben begann, ist mittlerweile zum bedeutendsten Treffpunkt der Rollladen-, Tor-, und Sonnenschutzindustrie in Asien geworden. Auf der letzten R+T Asia vom 25.-27. März 2014 stellten auf einer Fläche von 42 000 Quadratmetern 420 Hersteller aus 18 Ländern ihre neuesten Produkte und Entwicklungen vor. Mit insgesamt 21 876 Besuchern führte die R+T Asia damit ihren Wachstumskurs fort. David Zhong, Präsident der VNU Exhibitions Asia, ist mit dem Ergebnis der Messe sehr zufrieden: „Wir haben im letzten Jahr erneut unter Beweis gestellt, dass die R+T Asia die branchenführende Messe im asiatisch-pazifischen Raum ist. Auch für die kommenden Jahre sehen wir großes Potenzial und setzen auf eine Erweiterung unserer Ausstellerflächen.“ Der langanhaltende Erfolg scheint sich auch in diesem Jahr fortzusetzen: Vom 24.-26. März 2015 eröffnet die R+T in Shanghai erneut ihre Pforten.

R+T Turkey

Im November 2013 öffnete die R+T Turkey auf dem DNR EXPO Gelände in Istanbul erstmals ihre Tore und übertraf alle Erwartungen. Aus der Türkei sowie insgesamt zehn weiteren Nationen waren 116 Aussteller auf der Leitmesse für Rollläden, Tore, Fenster und Sonnenschutz vertreten und präsentierten auf 15 000 Quadratme-

tern Produkte und Innovationen. „Rund 7000 Besucher aus 82 Ländern, hochwertige Ausstellerstände und eine breite Produktpalette – unsere Premiere in der Türkei konnte sich sehen lassen“, waren sich Roland Bleinroth, Geschäftsführer der Messe Stuttgart, und der türkische Partner Hakan Gencoglu von Ares Fuarcilik einig.

Fast 20 Prozent der Besucher reisten aus dem Ausland an. Neben dem großen Besucherandrang und der starken Internationalität zeigten sich die Aussteller insbesondere über den Kontakt zu Besuchern aus bisher kaum erschlossenen Märkten begeistert. „Gäste aus Ländern wie Turkmenistan, Aserbaidschan, Usbekistan, Iran, Irak oder anderen islamischen Ländern dieser Region haben wir auf einer R+T bisher eher selten oder gar nicht angetroffen“, berichtet Emre Büyükcavus von Crocist. Die Veranstaltung auf türkischem Boden hat dies bereits zum Auftakt geändert und öffnete den Zugang zu neuen Märkten mit enormem Potenzial. Emre Büyükcavus: „Der Bedarf an Sonnenschutz ist in diesen Regionen vorhanden und der Einsatz entsprechender Produkte wird in den nächsten Jahren stark zunehmen.“

Bernhard Müller, Bereichsleiter Messe Stuttgart International: „Mit der Messe in der Weltmetropole Istanbul haben wir den richtigen Platz gefunden, das Portfolio der R+T mit der Region Tür-



Die R+T Asia hat sich in den letzten 10 Jahren fest im Markt etabliert.

In the last ten years the R+T Asia has become firmly established on the market.

kei und Mittlerer Osten zu ergänzen.“ Aufgrund des euphorischen Zuspruchs seitens der Aussteller, Besucher und Veranstalter stand eine Fortsetzung außer Frage: Die R+T Turkey findet vom 12.-15. November 2015 statt.

R+T Australia

Im Melbourne Convention and Exhibition Centre trafen sich im August 2014 74 namhafte Hersteller aus den Branchen Rollläden, Tore und Sonnenschutz zur Premiere der R+T Australia.

Die erste Veranstaltung dieser Art auf australischem Boden bot den Entscheidungsträgern der Baubranche, sowie Architekten, Gebäudeausstattern und Vertretern der öffentlichen Hand eine ideale Plattform zum Austausch

über neueste Produkte und Entwicklungen.

Dabei zeigte sich, dass beim Thema Energieeffizienz noch sehr viel Entwicklungspotenzial besteht.

Auf 1600 Quadratmetern stellten 40 nationale und 34 internationale Aussteller dem interessierten Fachpublikum ihre aktuellen Produkte vor. Das Potenzial der Messe bestätigte sich in der Tatsache, dass Besucher aus 25 Ländern und allen Kontinenten die R+T Australia besuchten, darunter auch Interessenten aus Deutschland, Kanada, Chile, Uruguay und Ägypten. Seitens der Aussteller wurde zudem die gute Besucherqualität positiv hervorgehoben.

Die R+T Australia war geprägt durch eine ausgeglichene Mischung aus den Bereichen Rollläden, Sonnenschutz, Markisen und Tore. Die Themen Antriebe und Steuerungen wurden überwiegend durch europäische Hersteller repräsentiert, denn die Automatisierung und Gebäudeautomation hat in Australien noch nicht den Stellenwert erlangt, wie zum Beispiel in Europa. Aber alle Beteiligten zeigten sich zuversichtlich, dass das Potenzial vorhanden ist und in den nächsten Jahren

genutzt werden kann. Experten rechnen in naher Zukunft mit einer starken Wohnraumverdichtung in den Städten, die diese Entwicklung fördern wird. Insgesamt kann das Thema Sonnenschutz und Energieeffizienz in der öffentlichen Wahrnehmung noch stärker betont werden. Daher besteht auf diesem Gebiet langfristig die Möglichkeit, die Bauträger und letztendlich auch die Endverbraucher darüber zu informieren, dass durch einen mitdenkenden Sonnenschutz der Einsatz von Klimaanlage reduziert werden kann.

www.rt-expo.com

R+T Asia

What began as an ambitious project has now become the most important rendezvous for the roller shutter, door/gate and sun protection industry in Asia. At the last R+T Asia from 25 – 27 March 2014 420 manufacturers from 18 countries presented their latest products and developments on an area of 42.000 m². As a result, the R+T Asia continued its growth course with a total of 21 876 visitors. David Zhong, President of VNU Ex-



Andreas Schmidt,
ift Rosenheim

„Unsere Sonderschau ‚Mehr als Licht und Schatten‘ wird sehr gut angenommen, auch und besonders bei ausländischen Messebesuchern. Wir zeigen hier, dass intelligente Systeme Komfort, Energieersparnis oder sogar Energiegewinn bieten – eben mehr als Licht und Schatten.“

R+T live

“Our special exhibition ‘More than light and shadow’ enjoyed a very positive reception, in particular also by those attending the trade fair from abroad. We show here that intelligent systems can provide comfort, energy savings or even generate energy – as mentioned, more than just light and shadow.”

hibitions Asia, was highly satisfied with the result of the trade fair, "Last year we once again demonstrated that the R+T Asia is the leading industry trade fair in the Asia-Pacific region. We also see great potential in the coming years and are betting on an expansion of our exhibition areas. "It looks as if the long lasting success will also continue this year: the R+T Shanghai will once again open its doors from 24-26 March 2015.

R+T Turkey

The R+T Turkey opened for business for the first time in November 2013 on the DNR EXPO grounds in Istanbul and exceeded all expectations. There were 116 exhibitors from Turkey and a total of ten other countries represented at the leading trade fair for roller shutters, doors/gates, windows and sun protection, who presented products and innovations on 15,000 m². "About 7000 visitors from 82 countries, high quality exhibitor stands and a wide product range – our premiere in Turkey was well worth seeing,"

Roland Bleinroth, managing director of Messe Stuttgart, and his Turkish partner Hakan Gencoglu from Ares Fuarcilik, were agreed.

Almost 20 per cent of the visitors were from abroad. Apart from the press of visitors and their very international nature, the exhibitors were in particular delighted with the contact to visitors from previously hardly touched markets. "We have seldom or never encountered guests from countries like Turkmenistan, Azerbaijan, Uzbekistan, Iran, Iraq or other Islamic countries in this region at an R+T," according to Emre Büyükcavus from Crocist. The event on Turkish soil changed this from the word go and opened up access to new markets with enormous potential. Emre Büyükcavus, "There is a need for sun protection in these countries and the use of corresponding products will greatly increase in the coming years."

Bernhard Müller, Bereichsleiter Messe Stuttgart International: "We found the right place with the trade fair in the world metropolis Istanbul to

supplement the portfolio of the R+T with the region of Turkey and the Middle East. "Due to this euphoric reception on the part of exhibitors, visitors and organisers, its continuation is beyond doubt: the R+T Turkey will take place from 12-15 November 2015.

R+T Australia

For the premiere of the R+T Australia 74 well-known manufacturers from the roller shutter, door/gate and sun protection industries got together in August 2014 in the Melbourne Convention and Exhibition Centre.

The first event of this kind in Australia offered decision-makers from the building sector as well as architects, suppliers of building installations and public authority representatives an ideal platform for exchanges regarding the latest products and developments.

It became clear in this context that there was a great deal of potential in the field of energy efficiency.

Forty national and 34 international exhibitors presented



Messe Stuttgart (2)

Bereits im März öffnet die Messe in Shanghai erneut ihre Pforten.

The trade fair in Shanghai will already re-open its doors in March.

their current products to interested trade visitors on 1600 m². The potential of this trade fair was confirmed by the fact that the R+T Australia was attended by visitors from 25 countries and every continent, including interested parties from Germany, Canada, Chile, Uruguay and Egypt. The ex-

hibitors for their part greatly appreciated the good visitor quality.

The R+T Australia was characterised by a balanced mixture of the segments roller shutters, sun protection, awnings and doors/gates. The field of drives and controls was represented mainly by European manufacturers, because automation and building automation has not yet acquired the importance in Australia it has for example in Europe. But all those involved were confident that the potential existed and can be exploited in the years to come. Experts expect a great increase in residential density in the cities in the near future, which will expedite this development. Overall, the subject of sun protection and energy efficiency can be underlined even more in public perception. Consequently, there is an opportunity in the long term in this area to inform developers, and in the end the end-consumer too, that the use of air conditioning systems can be reduced by intelligent sun protection.

www.rt-expo.com

PRATIC
THE
OPEN
AIR
CULTURE

BIOCLIMATIC PLANET
OPERA & VISION



HALLE 1 / 1F62



ph +39 0432 638311
web www.pratic.it
mail pratic@pratic.it

Carrera/Bennett



Neue Trends, innovative Technik

Fensterdekoration zu unterschiedlichen Wohnstilen

New trends, innovative technology

Window decoration for different living styles

Teba präsentiert auf der R+T trendige und funktionale Fensterdekoration zu unterschiedlichen Wohnstilen. Zu Wohnwelten dekorierte Kuben zeigen neueste Trends und innovative Technik rund um Sicht- und Sonnenschutz, Fensterdekoration und Insektenschutz.

Lamellenvorhänge

Im Fokus steht unter anderem die neue Lamellenvorhang Kollektion: Mit einer umfangreichen Stoffauswahl, vielen neuen und besonderen Designs bietet sie Antworten auf die Anforderungen der Kunden. Für jeden Bedarf findet der Fachhandel in der Kollektion trendige Lamellenstoffe, absolut wohnliche oder auch objektfähige Qualitäten. Die Standardschiene in puristischer Optik gibt dem Lamellenvorhang Raum zur Entfaltung. Die neue Farbgebung von Schiene und Komponenten bietet eine stilistische und

gestalterische Feinjustierung. Eine absolute Innovation ist die futuristische Deluxe Lamellenschiene. Das von Teba entwickelte exklusive Design setzt den Lamellenvorhang gekonnt in Szene. Nicht nur der Lamellenvorhang ist ein Hingucker, sondern auch die neue Deluxe Lamellenschiene. Das Gesamtbild wird durch die neue Wandhalterung und die neuen Bedienkomponenten abgerundet. Alle Elemente sind harmonisch aufeinander abgestimmt.

Elektrobedienung ohne Kabel

Mit der neuen batteriebetriebenen Antriebslösung WireFree ist die Motorisierung von Jalousie, Faltsstore, Raffrollo und Rollo ein Kinderspiel. Der besondere Vorteil sind die geringen Installationskosten und der schnelle Einbau. Kabelverlegung, Schmutz und Renovierungs-

aufwand gehören der Vergangenheit an.

Für das Rollo bringt Teba sogar eine eigens entwickelte Profilvertechnik mit Batteriefach auf den Markt – eine elegante und kompakte Lösung.

www.teba.de
Halle 7, Stand A62

Teba will present trendy and functional window decoration for different living styles in designed living environments. Cubes decorated as living environments present the latest trends and innovative technology related to privacy and sun protection, window decoration and insect protection.

Slat curtains

Among other things, the focus is on the new slat curtain collection: it provides answers to customers' needs with a wide range of fabrics and many new and special designs. Specialist dealers will find stylish



Die Standardschiene in puristischer Optik gibt dem Lamellenvorhang Raum zur Entfaltung. / *The purist appearance of the standard rail gives the slat curtain room for expression.*

slat material for every need in the collection, qualities completely suitable for residential uses or also commercial properties.

The purist appearance of the standard rail gives the slat curtain room for expression. The new colour scheme of rail and components provide fine adjustment for styling and design.

The futuristic deluxe slat rails are an absolute innovation. The exclusive design developed by Teba skilfully puts the slat curtain in the best light. It is not just the slat curtain that is an eye-catcher, but also the new deluxe slat rail. The overall appearance is rounded off by the new wall bracket and operating components. All of

the elements blend in harmoniously with each other.

Electric operation without cables

Motorising Venetian blinds, folded blinds, Roman blinds and roller blinds is child's play with the new battery-operated drive solution WireFree. Its special advantage is its low installation costs and fast mounting. Laying cables, dirt and renovation effort are things of the past.

Teba is even marketing profile technology of its own development with a battery compartment for the roller blind – a solution that is both elegant and compact.

www.teba.de
Hall 7, Stand A62

Kompaktes Rollladenprofil – Alumino 34

Compact roller guide profile

Unauffälliger Sonnenschutz, der am besten noch unsichtbar in die Fassade integriert ist – so wünschen sich viele ihren leistungsfähigen Sonnenschutz. Der Systemanbieter Roma kennt die Anforderungen der Bauherren, Planer und Architekten und hat deswegen das engwickelnde Rollladenprofil Alumino 34 entwickelt. Auf der Jubiläumsmesse R+T präsentiert Roma das Profil dem Fachpublikum.

Das neue Aluminiumprofil ist durch die geringe Deckbreite von 34 Millimetern besonders engwickelnd. Dadurch sind nun bei gleicher Kastengröße bis zu 20 Prozent mehr Elementhöhe oder aber in vielen Fällen ein kleinerer Kasten möglich. Die neue Lösung ergänzt die vier bisheri-

gen Alumino Rollladenprofile zwischen 37 und 55 Millimeter. Dabei steckt im Alumino 34 die gleiche Technologie wie bei den breiten Profilen: Es ist rollgeformt, stabil ausgeschäumt und hat einen doppelwandigen Aufbau. Zur Gestaltung stehen sieben ansprechende Behangfarben zur Verfügung. Das Roma Rollladenprofil Alumino 34 ist ab Juni 2015 für die Vorbausysteme Rondo, Pento, Quadro und Intego sowie den Sanierungsrollladen Termo lieferbar.

www.roma.de
Halle 5, Stand A52

Inconspicuous sun protection, ideally integrated invisibly in the facade - this is how many people would like their

efficient sun protection. The system provider Roma knows the requirements of building owners, planners and architects and has consequently developed the tightly winding roller shutter profile Alumino 34. Roma will present the profile to the trade at the R+T anniversary trade fair.

The new aluminium profile is particularly tight winding due to the low cover width of 34 mm. As a result, up to 20 per cent more element height is possible with the same box size or in many cases a smaller box is possible too. The new solution supplements the four previous Alumino roller shutter profiles between 37 and 55 mm. At the same Alumino 34 includes the same technology as wide profiles: it is roll-formed, strongly foamed and



Das engwickelnde Alumino 34 Profil rundet die Alumino Familie nach unten ab und eröffnet durch die geringe Deckbreite neue Einsatzmöglichkeiten. / *The tightly winding Alumino 34 profile rounds off the Alumino family downwards and opens up new possible uses thanks to its low cover width.*

has a double-wall structure. Seven attractive curtain colours are available for design. The Roma roller shutter profile Alumino 34 will be available from June 2015 for the

front-mounted systems Rondo, Pento, Quadro and Intego as well as for the renovation roller shutter Termo.

www.roma.de
Halle 5, Stand A52

Reflexa-Produktdesigner – die neue Form der Kundenberatung

Reflexa product designer – the new form of customer advice

Das Marketing in der Sonnenschutzbranche geht viele Wege, um den Fachhandel und den Verbraucher über die Möglichkeiten effektiven Sonnenschutzes zu informieren. Häufig arbeitet der Fachhandel im Gespräch mit Interessenten über Musterkollektionen, Produktunterlagen, funktionsfähigen Mustern im Showroom und Anwendungen für Smartphones und Tablets, die eine abstrahierte, statische Darstellung von Produkten an Fotos erlaubt. Reflexa bietet jetzt Verbrauchern und Fachhändlern eine Möglichkeit, die es so bisher für Sonnenschutzprodukte nicht gibt. Mit dem Reflexa Produktdesigner ist es erstmals möglich, sich eine Markise, einen Rollladen oder einen Raffstore live und direkt am eigenen Objekt anzusehen. Über die App wird zuerst ein Produkt konfiguriert, anschließend

wird ein Marker dort angebracht, wo das Produkt später verbaut werden soll. Jetzt nur noch Tablet oder Smartphone in Richtung Marker halten und schon erscheint das gewünschte Produkt. Nun kann mit Formen, Farben und Größen gespielt werden, bis das Wunschprodukt fertig ist. Selbstverständlich lässt sich auch der Sonnenstand einstellen. Über die Position des Gerätes wird automatisch erkannt, wie die Sonne an der Stelle über den Tag hinweg wandert. So lässt sich leicht herausfinden, an welcher Stelle zu welcher Uhrzeit Schatten ist. Über die Screenshotfunktion kann das gewünschte Produkt nun per Mail versendet werden. Näher an der Realität kann Kundenberatung nicht mehr stattfinden. Der



Mit dem Reflexa Produktdesigner ist es erstmals möglich, sich eine Markise, einen Rollladen oder einen Raffstore live und direkt am eigenen Objekt anzusehen.

With Reflexa's product designer it is now possible for the first time to view an awning, roller shutter or external Venetian blind live and directly on one's own property.

Reflexa-Produktdesigner ist eine kostenlose App für Tablets und Smartphones mit iOS- und Android-Betriebssystemen.

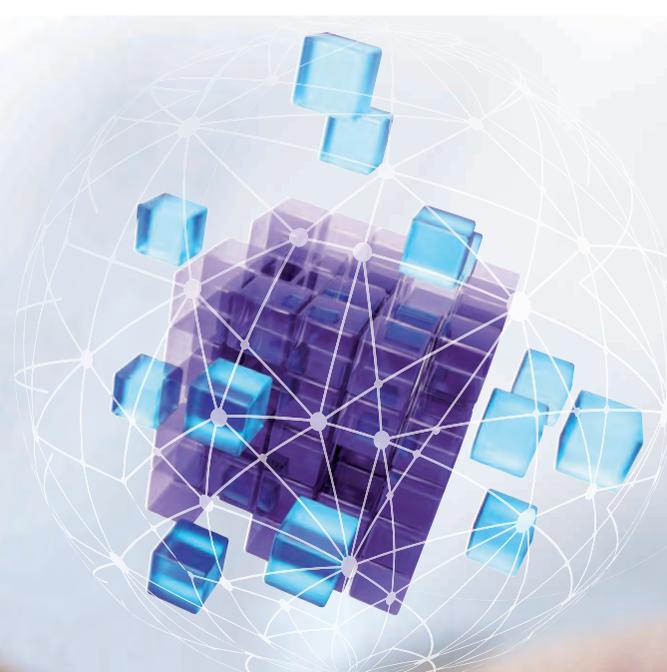
www.reflexa.de
Halle 5, Stand 5B12

Marketing in the sun protection industry pursues many avenues to inform specialist dealers and consumers about the options for effective sun protection. Specialist dealers often operate in discussion with interested parties using sample collections, product documents, functional samples in showrooms and applications for smartphones and tablets, which permit abstract static presentation of products in photos. Reflexa has now provided consumers and specialist dealers with an option that had previously been unavailable for sun protection products.

With Reflexa's product designer it is now possible for the first time to view an awning, roller shutter or external Venetian blind live and directly on one's own property.

A product is first configured using the app, then a marker is attached where the product is later to be installed. Now just hold the tablet or smartphone in the marker direction and the product desired already appears. Now it is possible to play with shapes, colours and sizes until the desired product is ready. The position of the sun can of course also be set. The movement of the sun at this position during the day is automatically detected via the position of the device. In this way it is easy to find out when there is shade in which position. The desired product can then be sent using the screenshot function. Customer advice cannot get any more realistic. The Reflexa product designer is a free app for tablets and smartphones with iOS and Android operating systems.

www.reflexa.de
Halle 5, Stand 5B12



innovation ERLEBEN

Somfy steht seit vielen Jahren für Innovation und technischen Fortschritt. Lassen Sie sich von unseren neuen Produkten begeistern und erleben Sie...

das Smart Home der neuesten Generation, ein innovatives Antriebskonzept und Design, das begeistert.

Unsichtbar und variabel

Mit diesem System gelingt der Einbau überall

Invisible and variable

With this system installation succeeds everywhere

Fenster-System-Raffstoren (FSR) wurden für die direkte Montage am Fenster entwickelt. Sie punkten durch eine unkomplizierte Planung, einen hohen Vormontagegrad und einen geringen Montageaufwand. Die Anlagen können unauffällig oder sichtbar in die Fassade integriert werden und fügen sich nahtlos in Wärmedämmverbundsysteme (WDVS), Putzfassaden oder vorhandene Schächte ein. Die neue Generation der FSR von Warema bietet nun noch mehr Möglichkeiten, um flexibel auf bauseitige Anforderungen einzugehen.

Unsichtbare oder sichtbare Blenden

Die Flexibilität des überarbeiteten Programms beginnt bei der Wahl der Blenden. Wenn diese möglichst mit der Fassade verschmelzen sollen, werden sie verdeckt und nahezu unsichtbar eingebaut. Hierfür steht die Variante „FSR P“ zur Verfügung, die über eine Einputzblende verfügt und alle Anforderungen der aktuellen EnEV problemlos erfüllt. Die Führungsprofile sind frontseitig einputzbar. Für die Unterputzmontage ist optional ein patentiertes Führungsprofil erhältlich, bei dem die Putzträgerplatte zwischen Fenster und Führungsprofil direkt integriert ist. Ebenfalls möglich ist es, die Raffstoren-Blenden mit einer integrierten Sturzdämmung aus Polyurethan-Hartschaum (PUR) mit beidseitiger Aluminiumkaschierung zu versehen. Sie erhöht die Energiespareffekte durch eine effektive thermische Trennung und hat gegenüber klassischem Styropor eine um 30 Prozent bessere Dämmeigenschaft.

Wärmebrücken und Tauwasseranfall werden so zuverlässig vermieden. In der sichtbaren Ausführung der Variante „FSR E“ werden die eckigen Blenden und Führungsprofile in die Fassade integriert, bleiben grundsätzlich aber zu sehen. Optional ist jedoch auch hier das Einputzen der Führungsprofile möglich. Dank der großen Farbauswahl für Lamellen, Blenden, Führungsprofile und Unterschieben können so am Gebäude individuelle farbliche Akzente gesetzt werden.

Variable Blendentiefen und -höhen

Die Blenden stehen in den Tiefen „S“ (small) und „L“ (large) zur Verfügung. Ihre Größe ist abhängig von der Lamellenausführung. In der Standardausführung sind die Blenden der beiden Grundtypen „FSR P“ und „FSR E“ nach innen gekantet, um eine um 15 Millimeter reduzierte Einbautiefe zu erreichen (FSR PS-0 bzw. FSR ES-0). Auch hier bietet Warema eine neue Flexibilität. Denn die Blenden können stattdessen auch nach hinten zum Fenster abgekantet werden. Hierfür stehen, je nach Blendentiefe, verschiedene Rückkantungen zur Verfügung. Dies ist besonders dann sinnvoll, wenn die Dämmung mehr Platz benötigt oder wenn Insektenschutz integriert werden soll. Um den geplanten Wandaufbau mit der geplanten Fensterposition zu erreichen, können bis zu zwei Unterfütterungsprofile in den Stärken 15 oder 20 Millimeter eingesetzt werden. Da künftig alle Varianten mit der randgebördelten und pakethöhenoptimierten Lamelle 80 S ausgestattet wer-



Die neue Generation der FSR von Warema bietet nun noch mehr Möglichkeiten, um flexibel auf bauseitige Anforderungen einzugehen. / The new FSR generation from Warema now offers more options for responding flexibly to requirements at the building site.

den können, verkleinern sich auch die üblichen Blendenhöhen. Bei Stockwerkshöhen von 2650 Millimeter reduziert sie sich von 300 auf 240 Millimeter. Dies führt zu einer weiteren Verbesserung der Energiebilanz von Gebäuden.

Verschiedene Lamellenformen und neue Führungsvarianten

Auch bei der Wahl der Lamellenform kann flexibel auf die Anforderungen der Nutzer eingegangen werden. So können neben der neuen randgebördelten Lamelle 80 S, auch 80 Millimeter Flachlamellen oder Abdunkelungslamellen in den Breiten 73/90/93 Millimeter eingesetzt werden. Neben klassischen Führungsprofilen sieht das neue Programm nun auch Anlagen mit filigraner Seilführung oder einer Kombination aus Seil- und Führungsschienen vor. Damit steht optisch ansprechenden Lösungen für die Verschattung von Ganzglasecken nichts mehr im Wege. Hinzu kommen Vari-

anten mit freitragender Mitlenführungsschiene, die oben in der Blende und unten am Boden oder Fenster befestigt wird. Sie ermöglicht zum Beispiel den Einsatz von Insektenschutz-Schieberahmen bei Hebe-Schiebetüren. Auch diese neuen Führungsvarianten zeichnen sich durch einen hohen Vormontagegrad aus.

Raffstoren managen das Sonnenlicht

Seit 1955 entwickelt und produziert Warema moderne und funktionsgerechte Sonnenschutzlösungen, die ein aktives Sonnenlicht-Management ermöglichen. Raffstoren spielen dabei seit Anfang der 60er Jahre eine wichtige Rolle. In den Lösungen von Warema steckt nicht nur innovative Technik, sondern umfassendes Expertenwissen und ein hoher Anspruch. Deshalb stehen Raffstoren beim weltgrößten Raffstorenhersteller für höchste Qualität. Zehn verschiedene Lamellen-Geometrien, 30 Standard-Lamel-

lenfarben und über 500 verschiedenen Pulverfarben mit unterschiedlichsten Oberflächen lassen keine Wünsche offen. Zum umfassendsten Produktprogramm im Markt gehören Basis-Raffstoren,



In der sichtbaren Ausführung der Variante „FSR E“ (hier: FSR ES-o Eckig) werden die eckigen Blenden und Führungsprofile in die Fassade integriert, bleiben grundsätzlich aber zu sehen.

In the visible design of the „FSR E“ version (here: FSR ES-o rectangular) the rectangular cover panels and guide profiles are integrated in the façade, but in general remain visible.

Besuchen Sie uns auf der R+T!

Halle 4, Stand Do1
Halle 5, Stand Do1

RTS MAGAZIN
Rollladen · Tore · Sonnenschutz

Fenster-System-Raffstoren, Metall-System-Raffstoren, Vorbau-Raffstoren, Rundbogen-Raffstoren, Schräg-Raffstoren und freitragende Anlagen. Zahlreiche weitere Speziallösungen wie Warema vivamatic (www.vivamatic.com), geräuschoptimierte Oberschienenträger (serienmäßig – reduzieren übliche Fahrgeräusche um bis zu 10 dB), windstabile Varianten, das akkugestützte Notraff-Set für Fluchtwege oder die revolutionäre Schutzbeschichtung Reynolux EcoClea für Raffstore-Lamellen machen das Unternehmen nach eigenen Angaben zum Taktgeber im Raffstorenmarkt.

www.warema.de
Halle 3, Stand C32

Window system exterior venetian blinds (Fenster-System-Raffstoren – FSR) were developed for direct assembly on windows. They are distinguished by uncomplicated planning, a high degree of pre-assembly and low assembly effort. The systems can be integrated inconspicuously or visibly in the façade and merge seamlessly with composite thermal insulation systems, plastered facades or existing shafts. The new FSR generation from Warema now offers even more options for responding flexibly to requirements at the building site.

Invisible or visible cover panels

The flexibility of the revised product range begins with the choice of cover panels. If these are intended as far as possible to merge with the facade, they are installed cov-



Die Variante "FSR P" verfügt über eine Einputzblende.

The "FSR P" version has a plastered cover panel.

ered and are almost invisible. The "FSR P" version is available for this purpose – it has a plastered cover panel and effortlessly meets all requirements of the current EnEV. The guide profiles can be front plastered. A patented guide profile is available for flush-mounted fitting in which the plaster bearing panel is integrated directly between the window and guide profile. It is also possible to provide the exterior venetian blind cover panels with integrated lintel insulation made of polyurethane hard foam (PUR) with double-sided aluminium lamination. This enhances the energy-saving effects, thanks to effective thermal separation and compared to classic polystyrene possesses 30% superior insulating characteristics. This is an effective way of preventing thermal bridges and condensation. In the visible "FSR E" version the rectangular cover panels and guide profiles are integrated in the façade, but can in general still be seen. But plastering the guide profiles is also optionally possible here. Thanks to

the wide colour selection for slats, cover panels, guide profiles and base rails, it is possible in this way to accentuate individual colours on the building.

Variable cover panel depths and heights

Cover panels are available in the depths "S" and "L." Their size depends on the slat design. The cover panels of the two basic types, "FSR P" and "FSR E" are bent inwards in the standard design to achieve an installation depth cut by 15 mm (FSR PS-o or FSR ES-o). Here too Warema offers new flexibility. This is because the cover panels can also be bent backwards towards the window. Depending on the cover panel depth, various reversed edges are available for this purpose. This is particularly useful if the insulation needs more space or the intention is to integrate insect protection. To achieve the planned wall structure with the intended window position, up to two lining profiles can be inserted in thicknesses of 15 or 20 mm. Since in future it will be possible to fit all versions with beaded slats and with optimised package heights, the normal cover panel heights are also reduced. In the case of floor heights of 2650 mm they are reduced from 300 to 240 mm. This produces an additional improvement in buildings' energy balance sheets.

Various slat forms and new guidance versions

It is also possible to respond flexibly to the requirements of the users in the choice of the slat form. For example, apart from the new 80 S

beaded slats, 80 mm flat slats or dim-out slats in the widths 73/90/93 mm can also be used. The new product range now also makes allowance for systems with filigree cable guides or a combination of cable and guide rails. As a result, there is no longer any obstacle to attractive solutions for shading of all-glass corners. In addition, there are versions with self-supporting central guide rails, which are attached at the top in the cover panel and below on the floor or to the window. For example, they facilitate the use of insect protection sliding frames in lift-/sliding doors. These new guide versions are also distinguished by a high degree of pre-assembly.

Exterior venetian blinds manage the sunlight

Warema has been developing and producing modern, functional sun protection solutions, which facilitate active sunlight management, since 1955. Exterior venetian blinds have played an important role here since the beginning of the 1960s. Warema's solutions include not just innovative technology, but also comprehensive expert knowledge and high standards. This is why exterior venetian blinds stand for maximum quality at the world's biggest exterior venetian blind manufacturer. Ten different slat geometries, 30 standard slat colours and over 500 different powder coatings with all kinds of surfaces fulfil every wish. The most comprehensive product range on the market includes basic exterior venetian blinds, window system exterior venetian blinds, metal system exterior venetian



Neben klassischen Führungsprofilen sieht das neue Programm nun auch Anlagen mit filigraner Seilführung oder einer Kombination aus Seil- und Führungsschienen vor.

Apart from classic guide profiles the new product range now also provides for systems with filigree cable guide or a combination of cable and guide rails.

blinds, front-mounted exterior venetian blinds, round arch exterior venetian blinds, asymmetrical exterior venetian blinds and self-supporting systems. Numerous other special solutions, like Warema vivamatic (www.vivamatic.com), noise-optimised upper rail carriers (standard equipment – reduce normal travel noise by up to 10 dB), wind-stable versions, the battery-assisted emergency blind set for escape routes or the revolutionary protective coating Reynolux EcoClea for exterior venetian blind slats make the company according to its own information the pacemaker on the exterior venetian blind market.

www.warema.de
Hall 3, Stand C32



Rollladen

Raffstoren

Textilscreens

ROMA präsentiert in
Halle 5, Stand A52:
zipSCREEN.2 – die neue
Textilscreen-Generation.

roma

ROLLLADEN
RAFFSTOREN
TEXTILSCREENS

Rolltorschystem heroal RD 75 – geprüft nach der TTZ Richtlinie Einbruchhemmung für Garagentore

Roller door system heroal RD 75 – tested according to TTZ guideline for burglary prevention for garage doors

Auf der R+T 2015 präsentiert heroal das vom TÜV geprüfte Rolltorschystem heroal RD 75 – geprüft nach der TTZ Richtlinie Einbruchhemmung für Garagentore.

„Das steigende Bedürfnis nach einem sicheren Zuhause oder einer diebstahlsicheren Industriehalle wird durch die steigende Anzahl an Einbrüchen hervorgerufen“, erklärt Konrad Kaiser, Geschäftsführer von heroal. Die Lösung bietet das Rolltorschystem heroal RD 75: eine besondere Hochschiebesicherung und Arretierung sorgen für eine erhöhte Einbruchhemmung.

heroal RD 75 – geprüft nach der TTZ Richtlinie Einbruchhemmung für Garagentore

Bei dem gewaltsamen Eindringen durch Tore und Garagen wird oft der Behang nach oben geschoben oder das Tor mit einem Hebelwerkzeug aus der Führungsschiene gedrückt. Durch die heroal Hochschiebesicherung und eine zusätzliche Sturmhaken-Arretierung bei dem Rolltorschystem heroal RD 75 werden diese Art der Einbrüche erschwert. Durch diese zusätzlichen Sicherungen erhält das Rolltor so viel Stabilität, dass bei einer lichten Breite von 4800 Millimetern ein Windlastwiderstand der Klasse 4 erreicht wird. Diese Sicherung ist ähnlich dem Rollgitter heroal RG 90 aufgebaut, welches bereits über eine erhöhte Sicherheit verfügt. Die Hochschiebesicherung ist auch bei der Nothandkurbel Komfort (NHK Komfort) anwendbar.

Schadenfrei trotz Hagelschlag

Das Institut für Brandschutzsicherheit und Sicherheitsforschung Ges.m.b.H. (IBS) prüfte die Hagelwiderstandsklassen der heroal Rollladen- und Rolltorschysteme und bestätigte den getesteten Systemen Hagelwiderstands-



Rolltore von heroal: Behang und Führungsschiene erreichten mit HW 6 und HW 7 die höchsten Hagelwiderstandsklassen.

Roller doors from heroal: curtain and guide rail achieved the highest hail resistance classes with HW 6 and HW 7.

klassen (HW) zwischen 3 und 7. Bei der so genannten Hagelresistenzprüfung werden mit einer Hagelsimulationsmaschine genormte Eiskugeln pneumatisch beschleunigt und auf die Testobjekte „geschossen“. Die Geschwindigkeiten entsprechen den natürlichen Fallgeschwindigkeiten von Hagelkörnern. Getestet wird von der Klasse HW 1 mit einer Eiskugel mit einem Durchmesser von 10 Millimetern bis hin zur Klasse HW 7 mit einem Eiskugel-Durchmesser von 70 Millimetern und einer maximalen Auftreffgeschwindigkeit von 140 km/h.

Rolltorschysteme: Funktion bleibt schadenfrei

Beim Rolltorschystem heroal RD 75 wurden sowohl der Behang als auch die Führungsschiene geprüft. Beim Beschuss mit einer 156 Gramm schweren 70 Millimeter-Eiskugel erreichte die

Führungsschiene die Hagelwiderstandsklasse 7. Der Behang wurde mit einer 60 Millimeter starken und 98 Gramm schweren Eiskugel bei einer Geschwindigkeit von 121 km/h beschossen und wurde mit der Hagelwiderstandsklasse HW 6 klassifiziert.

Im Normalfall entstehen unter diesen Bedingungen hohe wirtschaftliche Schäden, die Funktion des Behangs und der Führungsschiene beim heroal System blieb jedoch schadenfrei.

Hochwertige Materialien und ausgezeichnete Technik

Individuelle Wünsche der Investoren oder Bauherren und die verschiedensten Einbausituationen erfordern ein hohes Maß an Flexibilität bei Maßen, Farben und Ausstattungen eines Tores – die langlebigen heroal Aluminium-Systeme stehen für höchste Qualität und lassen sich flexi-

bel an die unterschiedlichen Einbausituationen im gewerblichen, industriellen und privaten Bereich anpassen. Alle heroal Rolltorschysteme bestehen aus dem höchstmöglichen Anteil recycelten Materials. Zudem verarbeitet heroal ausschließlich beste Aluminiumlegierun-

gen bei optimaler Banddicke. Das Rolltorschystem heroal RD 75 zeichnet sich zusätzlich durch einen sehr ruhigen Panzerlauf für kurze Öffnungs- und Schließzeiten aus. heroal liefert seinen Partnern dieses Rolltorschystem komplett vormontiert für eine schnelle und zeit-



Test unter Echt-Bedingungen: Rolltorschysteme werden mit Eiskugeln aus einer Hagelsimulationsmaschine beschossen und auf ihre Hagelresistenz geprüft. / *Tested under genuine conditions: roller door systems are bombarded with ice pellets by a hail simulation machine and tested for their hail resistance.*

sparende Installation auf der Baustelle.

heroal Beschichtungs-technologien für höchste Qualität

Für eine optimale Witterungs- und Farbbeständigkeit werden die heroal Rolltorsysteme mit hochwertigen Beschichtungstechnologien veredelt. Mit dem witterungs- und abriebbeständigen 2-Schicht-Dicklack sind die Materialien bereits vor der Verarbeitung, in der werkseigenen Fertigung auf einem eigenen Maschinenpark, beschichtet.

Bei den stranggepressten Systemen schützt die hochwetterresistente heroal hwr-Pulverbeschichtung langfristig vor Korrosion. Sie ist in allen RAL-Farben sowie diversen Glanzgraden verfügbar. Abgerundet wird das Angebot an Oberflächenveredelung durch Folierung und Eloxal.

■ Halle 9, Stand B32

heroal will be presenting the roller door system heroal RD 75 certified by the technical standards organisation TÜV at the R+T 2015 – tested according to the TTZ door industry guideline for burglary prevention for garage doors.

“The increasing need for a safe home or theft-proof in-



Konrad Kaiser: „Das steigende Bedürfnis nach einem sicheren Zuhause oder einer diebstahlsicheren Industriehalle wird durch die steigende Anzahl an Einbrüchen hervorgerufen.“

Konrad Kaiser, “The increasing need for a safe home or theft-proof industrial hall has been produced by the rising number of break-ins.”

dustrial hall has been produced by the growing number of break-ins,” explained Konrad Kaiser, heroal’s managing director. The roller door system heroal RD 75 provides the solution: a special anti-push up device and locking feature ensure improved burglary protection.

heroal RD 75 – tested according to TTZ guideline for burglary prevention for garage doors

During violent entry through doors and in garages the cur-

tain is often forced upwards or the door is pressed out of the guide rail with a lever. Thanks to heroal’s anti-push up device and an additional stay bar locking feature, the heroal RD 75 roller door system impedes these kinds of break-ins. By means of these additional safeguards, the roller door is strong enough with a clearance width of 4800 mm to achieve class 4 wind load resistance. This safeguard feature is similar in design to the heroal RG 90 roller grille, which is already endowed with enhanced security. The anti-push up device can also be used with the emergency hand crank ‘Komfort’ (NHK Komfort).

Undamaged despite hail impact

The Institut für Brandschutzsicherheit und Sicherheitsforschung Ges.m.b.H (IBS) tested the hail resistance classes of the heroal roller shutter and roller door systems and accorded the systems tested hail resistance classes (HW) between 3 and 7. During the so-called hail resistance test standardised ice pellets are pneumatically accelerated by a hail simulation machine and “fired” at the test objects. The speeds correspond to the natural falling speed of hailstones. Tests are carried out from class HW

1 with an ice pellet with a diameter of 10 mm to class HW 7 with an ice pellet diameter of 70 mm and a maximum impact speed of 140 km/h.

Roller door systems: function remained undamaged

In the heroal RD 75 roller door system both the blind as well as the guide rail were tested. During the bombardment with a 156 g 70 mm ice pellet the guide rail attained the hail resistance class 7. The blind was bombarded with a 60 mm 98 g ice pellet at a speed of 121 km/h and was classified hail resistance class HW 6.

Normally high material damage is caused under these conditions, but in the heroal system the function of the blind and guide rail remained undamaged.

High quality materials and outstanding technology

Individual wishes of investors or building owners and all kinds of installation situations demand a high degree of flexibility when it comes to dimensions, colours and fittings of a door – the durable heroal aluminium systems stand for the highest quality and can be adjusted flexibly to the different installation situations in commercial, industrial and

private spheres.

All heroal roller door systems consist of the highest possible proportion of recycled material. Moreover, heroal processes only the best aluminium alloys with the optimal strip thickness. In addition, the heroal RD 75 roller door system is distinguished by very smooth curtain running for short opening and closing times. heroal delivers this roller door system to its partners completely pre-assembled for fast, time-saving installation at the building site.

heroal coating technologies for top quality

The heroal roller door systems are finished with high quality coating technologies for optimal weather resistance and colour fastness. The materials are already coated with the weather- and wear-resistant two-layer thick resist before processing in the company’s own plant with its own machinery.

The highly weather-resistant heroal hwr powder coating provides long term protection against corrosion for the extruded systems. It is available in all RAL colours and various gloss degrees. The product range of surface finishing is rounded off by film wrapping and anodic coating.

■ Hall 9, Stand B32

Das heroal Rolltor-Portfolio / The heroal roller door portfolio

Für jede Einbausituation die richtige Wahl:

Rolltorsystem heroal RD 55

Das besonders eng wickeln-de Rolltorsystem heroal RD 55 besteht aus Stäben mit einer Ansichtsbreite von 55 mm. Mit diesen schlanken Stäben können Elementbreiten bis 3500 mm und Panzerhöhe bis zu 3000 mm realisiert werden. Der Sturzbedarf beträgt bei dieser Höhe maximal 265 mm. Insgesamt können Kasten-größen ab 230 mm realisiert werden.

Rolltorsystem heroal RD 75

Durch die vielfältigen Ausstattungsoptionen und die Prüfung nach der TTZ Richtlinie Einbruchhemmung für Garagentore ist dieses Rolltorsystem bestens für den privaten und gewerblichen Einsatz geeignet. Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit der nachträglichen Kastenmontage: So wird

aus einer offenen schnell und wirtschaftlich eine geschlossene Montage. Elementbreiten bis zu 6000 mm und Höhen bis zu 5000 mm sind umsetzbar.

Deckentor heroal OD 75

Die Realisierung von heroal Deckentoren ist mittels Seitenantrieb oder Mittelantrieb möglich. Bei kleineren Garagen reichen 65 mm Sturzhöhe aus, um die platzsparende Antriebstechnik an der Führungsschiene unter der Decke zu installieren. Großformatige Deckentore bis zu 4000 x 4000 mm werden mit einem Mittelantrieb ausgestattet und haben eine Sturzhöhe von nur 135 mm.

Rollgitter heroal RG 90

Das Rollgittersystem heroal RG 90 eignet sich optimal für Tiefgaragen. Der Behang besteht aus vollständig stranggepressten, äußerst stabilen Profilen, welche optimale Luftzirkulation zulassen. Durch die geschlossene

ne Montage im Blendenkasten können die Rolltore elegant an die bestehende Architektur angepasst werden. heroal Rollgitter können passgenau angefertigt werden und gewährleisten eine wirtschaftliche Montage.

Rolltorsysteme im Test

Schauen Sie sich die Hagelresistenzprüfung des österreichischen Instituts für Brandschutzsicherheit und Sicherheitsforschung Ges.m.b.H. (IBS) an:

www.heroal.de/hagelschlag

The right choice for every installation situation

heroal roller door system RD 55
The especially tight-winding roller door system heroal RD 55 consists of slats with a view width of 55 mm. Elements widths up to 3500 mm and curtain heights up to 3000 mm can be realised

with these slender slats. The lintel requirement at this height is a maximum of 265 mm. As a whole, box sizes from 230 mm can be realised.

heroal roller door system RD 75

This roller door system is ideally suited for private and commercial use thanks to its versatile equipment options and testing according to the TTZ guideline burglary prevention for garage doors. Another advantage is the opportunity for retrospective box installation: as a result an open installation can be quickly and economically transformed into a closed one. Element widths up to 6000 mm and heights up to 5000 mm are realisable.

Overhead door heroal OD 75

The heroal overhead doors can be realised with lateral or centre drive. In the case of smaller garages a lintel height of 65 mm is sufficient to install the space-saving drive technology to the

guide rail beneath the roof. Large format overhead doors up to 4000 x 4000 mm are fitted with a central drive and have a lintel height of just 135 mm.

Roller grille RG 90

The roller grille system heroal RG 90 is ideally suited to underground garages. The curtain consists of completely extruded, extremely sturdy profiles, which permit optimal air circulation. Thanks to the closed installation in the panel box, the roller doors can be adjusted elegantly to the existing architecture. heroal roller grilles can be produced made-to-measure and guarantee economic installation.

Roller door systems in test

Have a look at the hail resistance test of the Austrian Institut für Brandschutzsicherheit und Sicherheitsforschung Ges.m.b.H (IBS):

www.heroal.de/hagelschlag



Hausautomation so einfach wie nie.

Jetzt erleben und mit der Becker academy
zum Experten werden.

Halle 7 / Stand 7A12

www.becker-antriebe.com



Home automation, easier than ever.

Experience it now and become an expert
with the Becker academy.

Hall 7 / Booth 7A12



Welleitmesse für Tore, Rollläden und Sonnenschutz

Leading world trade fair for roller shutters, doors/gates and sun protection systems

Halle	Legende (Änderungen vorbehalten!)
1	Stoffe, Schirme, Markisen,
3	Markisen
5	Rollläden, Sonnenschutz
7	Rollläden, Sonnenschutz
9	Rollläden, Sonnenschutz
4	Tore, Türen, Gitter, Zäune, Rollläden, Sonnenschutz
6	Tore, Türen, Gitter, Zäune
8	Fensterläden, Insektenschutz, Innenliegender Sonnenschutz, Werkzeuge und Befestigungstechnik
2	Asiatischer Pavillon
zugehörige Steuerungen und Antriebe	
Eingang Ost Rollläden, Tore, Sonnenschutz, Sonderschauen, Fachpresse	

Hall	Products (subject to change)
1	Materials, Sunshades, Awnings
3	Awnings
5	Roller shutters, Sun protection systems
7	Roller shutters, Sun protection systems
9	Roller shutters, Sun protection systems
4	Gates, Doors, Grilles, Fences, Shutters, Sun protection systems
6	Gates, Doors, Grilles, Fences
8	Window shutters, Insect screen grilles, Interior sun protection systems, Tools and fastening systems
2	Asian Pavilion
Related drive and control systems	
East Entrance Roller shutters, Gates, Sun protection systems, Special shows, Trade press	





BT
Group
ITALIAN OUTDOOR

R600 PERGOKLIMA



R+T STUTT GART
Welleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz
24. - 28. Februar 2015
Messe Stuttgart



MADE expo
Milano Architettura Design Edilizia
18_21 | 03 | 2015
Milan Fairgrounds Rho_Italy

Markisen - Pergolas - Sonnensegel . Tende da sole - Pergolati - Vele

Brianzatende s.r.l. Lesmo (MB) T. +39 039 62 84 81 . info@btgroup.it
 Bt Centro s.r.l. Cisterna di Latina (LT) T. +39 06 92 01 43 87 . btcentro@btgroup.it
 Bt Sud s.r.l. Bari T. +39 080 53 11 522 . bt sud@btgroup.it

www.btgroup.it

Chancen durch das Internet

Opportunities through the Internet

Märkte sind im Wandel, das Internet revolutioniert die klassischen Vertriebsstrukturen. Aktuelle Handelsstudien zeigen auf, dass die Zukunft des stationären Handels im Internet liegt – vorausgesetzt, die Händler werden den Nutzungsgewohnheiten und Erwartungen der Konsumenten gerecht. Statt sich im Laden beraten zu lassen und dann online zu shoppen, sucht die Mehrheit der Verbraucher gezielt vorab Informationen im Internet, um anschließend beim Fachhandel vor Ort zu kaufen. Eine aktuelle Studie von kaufDA in Zusammenarbeit mit der Hochschule Niederrhein und Unterstützung des Handelsverband Deutschland HDE zeigt, dass die Nutzung von Smartphones und/oder Ta-

blet-PCs als Informationsmedium vor dem Kauf in einem Geschäft im Vergleich zu 2013 um 150 Prozent gestiegen ist. Online ist der neue Showroom. Die Ergebnisse verdeutlichen einmal mehr, dass stationäre Händler mit einer attraktiven Website oder einem Onlineshop, der zielgerichtet mit ihrem Ladengeschäft verzahnt ist, mit Zusatzumsatz im Internet und Kaufimpulsen für das stationäre Geschäft rechnen können. Dies unterstreicht auch die kontinuierlich zunehmende Besucherfrequenz auf der Duette-Website. Unter duette.de/at/ch erfährt der Endverbraucher alles Wissenswerte zu Duette und erlebt gleichzeitig atmosphärische Wohnwelten, die inspirieren. In Kombination

mit dem Fachhandelsportal iss-portal.info sind dies innovative Marketingsysteme, die sich optimal ergänzen. Hier erhält der registrierte Duette-Fachhändler schnell und kostenlos Unterstützung für seine individuellen Marketingaktivitäten. Hierzu an dieser Stelle Einschätzung und Erfahrung von einigen erfolgreichen Raumgestaltern.

Markets are being transformed, the Internet is revolutionising classic distribution structures. Current retailing studies indicate that the future of brick and mortar business is on the Internet – provided traders satisfy the usage habits and expectations of consumers. Instead of get-

ting advice in a shop and then shopping online, the majority of consumers look for specific information in advance online before buying locally from a specialised dealer. A current study of kaufDA in cooperation with the Niederrhein University of Applied Sciences and support of the commercial association Handelsverband Deutschland HDE revealed that the use of smartphones and/or tablet PCs as an information medium before buying in a shop has increased by 150 per cent compared to 2013. Online is the new showroom. The results once again make clear that brick and mortar retailers with an attractive website or online shop, which is consistently integrated with the brick and mortar business, can expect additional

turnover on the Internet and a boost in purchases for the brick and mortar location. The continuously increasing visitor frequency on the Duette homepage emphasises this too. At duette.de/at/ch the end-consumer finds out everything worth knowing about Duette and at the same time experiences atmospheric residential worlds, full of inspiration. Combined with the specialist dealer portal iss-portal.info, these are innovative marketing systems, which supplement each other ideally. Here registered Duette specialist dealers can get fast, free support for their individual marketing activities. Below are the assessments and experience of several successful interior designers in this regard.

Norbert Berndt, Raumausstattung Vespermann, Göttingen und Präsident der EuroInterior

Norbert Berndt, Raumausstattung Vespermann, Göttingen and President of EuroInterior

1) Präsentieren Sie Ihr Unternehmen auf einer Website und was kommunizieren Sie? Wir präsentieren uns mit einer eigenen Website seit mehr als 10 Jahren. Aber wir sind nicht nur mit unserer Website online präsent. Auch auf Facebook sind wir aktiv und erreichen darüber auch neue potenzielle Kunden.
2) Was kommunizieren Sie? Auf unserer Website präsentieren wir das Unternehmen die Leistungen die wir bieten und natürlich das Produktsortiment. Hier sind wir mit den Markenanbietern ver-

linkt, so dass der Besucher sich auch schnell und unkompliziert in der jeweiligen Markenwelt informieren und inspirieren lassen kann. Über unsere monatlich aktuellen Angebote erhöhen wir die Besucherzahlen auf unserer Website bei unseren Kunden. Auf Facebook kommunizieren wir wöchentlich. Wir berichten von unseren Messebesuchen, über Trends, über erfolgreiche Projekte oder posten Schaufenstergrüße und vieles mehr. Hier erkennen wir eine wachsende Fangemeinde – das macht Spaß.

3) Haben oder planen Sie ein Online-Shop Angebot? Hier wehren wir uns gegen. Wir stehen für eine wertige, individuelle Innenraumgestaltung. Wir stehen nicht für ein Fertigprogramm, das nur über den Preis verkauft wird.

4) Nutzen Sie das Online-Angebot von Duette? Ja, das nutzen wir mehrfach. Wir bestellen über das Fachhändler-Portal ganz einfach Prospekte und andere Werbemittel, die wir dann im Kundengespräch oder auch auf unserer Website nutzen. So kann sich der Besucher unserer Website zum Beispiel über die Verlinkung zu duette.de ausführlich über die Vorzüge von Duette informieren. Wir nutzen intensiv die Fotos der Fotogalerie und den Energiesparrechner. Dieser ist auf dem iPad und in jedem Kundengespräch dabei, wenn wir vor Ort beraten. Das ist eine aktive Beweisführung und überzeugt alle von der unglaublichen Reduktion der Wärme im Sommer und der Kälte im Winter. Die Darstellung der ganz individuellen Energie-

einsparung ist immer beeindruckend.

5) Erfahren sie eine Resonanz auf Händlersuchmaschinen? Ja, wir haben eine häufige Resonanz auf die Händlersuchmaschinen von z. B. JAB, MHZ oder Duette. Auch über QR-Codes erleben wir eine Resonanz, insbesondere bei einer jungen Zielgruppe. Mittlerweile sind ca. 50 Prozent unserer Kunden vorab über unser Leistungsspektrum oder die Produkte informiert.

6) Wie schätzen sie für die Zukunft die Bedeutung von Marken ein?

Vor Ort ist unser Name, der für anspruchsvolle Raumgestaltung steht, entscheidend. Produktmarken unterstreichen die Wertigkeit unseres Sortiments. Wenn diese Marken bekannt sind, dann hilft das. Sie geben Sicherheit und ebenfalls ein Leistungsversprechen.

1) Do you present your company on a website and what do you communicate?

We have been presenting our-



Norbert Berndt, Raumausstattung Vespermann, Göttingen und Präsident der EuroInterior.

Norbert Berndt, Raumausstattung Vespermann, Göttingen and President of EuroInterior.

selves on our own homepage for over ten years. We are not just present online with our website though. We are active on Facebook too and in this way reach new potential customers as well.

2) What do you communicate? On our homepage we present the company, the services we provide and of course the product range. Here we are linked to the market providers so that the visitor can also find out about the particular brand



R+T live

„Wir sind an den ersten beiden Messetagen kaum vom Stand heruntergekommen. Das Interesse an unseren Lösungen, ganz besonders am außenliegenden Sicht- und Sonnenschutz Starscreen, ist enorm. Die Resonanz ist sehr positiv. Die R+T gibt immer Impulse.“

“During the first two trade fair days we've hardly been able to get off the stand. There's been tremendous interest in our solutions, in particular in the exterior privacy and sun protection Starscreen. The response has been extremely positive. The R+T always provides business with a real boost.”

Nikolaus Kratz,
Parà s.p.a.

world quickly and easily and be inspired. We increase the visitor numbers to our homepage among our customers via our monthly current offers.

On Facebook we communicate weekly. We report on our trade fair visits, trends, successful projects or post shop window greetings and much more besides. Here we recognise an increasing fan community, which is fun.

3) Do you have or plan an online shop facility?

We are resisting this. We stand for high quality, individual interior design. We do not stand for a ready-made programme that is only sold on a price basis.

4) Do you make use of Duette's online facility?

Yes, we use it in several ways. We order brochures and other advertising media easily via the specialist dealer portal, which we then use in customer discussions or on our homepage too. Consequently, visitors to our homepage can for example find out all about the advantages of Duette via the link to duette.de. We make intensive use of the photos in the photo

gallery and the energy-saving calculator. It is on the iPad and part of every customer discussion when we provide advice on the spot. It is an active demonstration and convinces everyone of the unbelievable reduction in warmth in summer and cold in winter. Presenting quite individual energy-savings is always impressive.

5) Do you get a response on dealer search machines?

Yes, we often get a response on the dealer search machines of e.g. JAB, MHZ or Duette. We are also experiencing a response via QR codes, especially in young target groups. About 50 per cent of our customers now find out about our range of services or products in advance.

6) How do you evaluate the importance of brands for the future?

On the spot our name, which stands for sophisticated interior design, is decisive. Product brands underline the value of our product range. If these brands are well-known, this helps. They provide security and likewise a promise of performance.

Mathias Metzler, Metzler Schönes Wohnen, Stuttgart

Mathias Metzler, Metzler Schönes Wohnen, Stuttgart

1) Präsentieren Sie Ihr Unternehmen auf einer Website?

Wir sind seit 1999 mit einer Website präsent. Mittlerweile sieht diese natürlich ganz anders aus und die Inhalte werden kontinuierlich aktualisiert. Wichtig ist, dass die Besucher sich einfach und schnell auf der Seite zurecht finden. Das kommt gut an. Und auf Facebook und Yelp sind wir ebenfalls aktiv und lassen uns auch von Kunden bewerten.

2) Was kommunizieren Sie?

Erstmal stellen wir natürlich unser Produktsortiment und unser Leistungsspektrum dar. Der Gesamteindruck ist ebenfalls wichtig – wir präsentieren uns jung, modern und zuverlässig. Über den Tipp des Monats aktualisieren wir die Seite. Hier sind Themen auf die Jahreszeiten abgestimmt oder wir berichten über Messenews. Im Moment steht natürlich das Thema Energieeffizienz im

Winter im Focus. Und wir haben das Thema Kundenbeurteilungen mit aufgenommen. Hier sind ehrliche Meinungen und Beurteilungen gefragt. Das läuft hauptsächlich über den Marktführer Yelp in diesem Bereich, was dann eine Empfehlerfunktion hat.

3) Haben oder planen Sie ein Online-Shop Angebot?

Einen eigenen Online-Shop kann man nicht on top und nebenher betreiben. Das muss dann richtig gut sein. Und hier gibt es schon viele große Anbieter. In Kooperation mit einem Anbieter im Tapetensegment haben wir gute Erfahrungen. Bei der Maßanfertigung sehe ich das nicht. Auch bei telefonischen Bestellungen von Plissees z.B. fahren wir als kostenlose Serviceleistung zum Kunden und messen alles nochmals aus. Denn in 9 von 10 Fällen stimmen die Maßangaben nicht exakt und dann ist das Ergebnis nicht zufriedenstel-



Mathias Metzler, Metzler Schönes Wohnen, Stuttgart.

Mathias Metzler, Metzler Schönes Wohnen, Stuttgart

lend. Nicht für den Kunden und nicht für uns.

4) Nutzen Sie das Online-Angebot von Duette?

Ja, das nutzen wir intensiv. Insbesondere die Rauminszenierungen der Fotogalerie. Die zeigen modernes Wohnen, atmosphärisch und in vielen Varianten und geben Anregungen. Ich schicke meinen Kunden nach dem Be-

Minimalistische Terrassenüberdachung
mit wasserabweisendem
Sonnenschutz-Screendach

 **RENSON®**
Creating healthy spaces

NEU



Lagune® Pure

- Geradlinige und elegante Tragstruktur (Pfosten) aus Aluminium ohne störende Querverbindung
- Auch Version mit einer Dachauskragung über die Pfosten hinaus, um so die Beschattung optimal genießen zu können
- Die Höhe der Pfosten ist verstellbar, um Unebenheiten der Terrasse auszugleichen



24/02 - 28/02/2015
Halle 5 - Stand C72

www.renson.de

sich vor Ort oft auch farblich passende Fotos zur Inspiration oder verschicke die Filme als Youtube-Link, lasse sie im Ladengeschäft auf dem iPad abspielen, nutze die Aufkleber außen am Eingang. Auch das Prospektmaterial setze ich gerne ein. Und die Bestellung geht ja für die Duette-Fachhändler problemlos über das ISS-Portal.

5) Erfahren Sie eine Resonanz auf Händlersuchmaschinen?

Ja, wir haben eine Resonanz auf die Händlersuchmaschinen, aber die meisten Neukunden kommen über Google auf die Website und dann ins Ladengeschäft. Was früher über die Gelben Seiten kam, geht heute über Google. Bei uns sind bei den unter 50-jährigen alle vorab informiert. Bei älteren Kunden ist der Anteil deutlich geringer aber ebenfalls wachsend. Die Vorabinformation erfolgt online, die Beratung dann im Ladengeschäft bzw. dann vor Ort beim Kunden.

6) Wie schätzen Sie für die Zukunft die Bedeutung von Marken ein?

Die Marken gewinnen insbesondere in einer digitalen Welt zunehmend an Bedeutung. Sie geben Sicherheit und Vertrauen, z. B. in saubere Produktionsprozesse, in eine langfristige Ersatzteillieferung, in eine gesicherte Qualität. Die Händlermarke ist vor Ort wichtig, auch sie steht für Qualität und Service.

1) Do you present your company on a website?

We have been represented by a homepage since 1999. In the

meantime of course it looks quite different and the contents are constantly updated. What counts is that visitors find their way around the page quickly and easily. This is well received. We are also active on Facebook and Yelp and let our customers evaluate us.

2) What do you communicate?

In the first place of course we present our product range and range of services. The overall impression is important too – we present ourselves as young, modern and reliable. We update the page via the tip of the month. The topics here are adjusted to the seasons or we report on trade fair news. At the moment the focus is naturally on the subject of energy efficiency in winter. We have also included the subject of customer evaluations. Honest opinions and evaluations are called for here. This is accomplished chiefly via the market leader Yelp in this field, which then has a recommending function.

3) Do you have or plan an online shop facility?

You can't run an online shop on top and as a side line. It has to be really good. There are a lot of big providers here anyway. Our experience with a provider in the wallpaper segment has been positive. I do not see this in made-to-measure items. When it comes to telephone orders of pleated blinds for example, we drive to the customer as a free service and measure everything out again. This is because in 9 out of 10 cases the measurements are inaccurate and then the result is not satisfactory. Neither for the customer nor for us.

4) Do you make use of Duette's online facility?

Yes, we make intensive use of it. In particular the spatial staging of the photo gallery. They show modern living, with a great atmosphere and in many different versions and provide inspiration. After a visit to the site I also often send my customers photos with matching colours as inspiration or send the films as Youtube link, let them play them in the shop on an iPad and use stickers outside at the entrance. I like to use brochure material too. For Duette specialist dealers orders can of course be handled effortlessly via the ISS portal.

5) Do you have a response on dealer search machines?

Yes, we get responses on the dealer search machines, but most of the new customers come to the homepage via Google and then to the shop. What used to come via the Yellow Pages now comes via Google. In our case all the under 50-year olds have found what they need beforehand. In the case of older customers the proportion is much lower, but likewise growing. The advance information is gathered online, advice is then provided in the shop or on the spot at the customer.

6) How do you evaluate the importance of brands for the future?

Brands are becoming increasingly important, especially in a digital world. They provide security and trust, for example in clean production processes, long-term spare parts delivery and assured quality. The dealer brand on the spot is important, it also stands for quality and service.

Martin Pötz, Pötz Raumgestaltung, Darmstadt

Martin Pötz, Pötz Raumgestaltung, Darmstadt

1) Präsentieren Sie Ihr Unternehmen auf einer Website und was kommunizieren Sie?

Ja, wir sind seit Beginn des Internets mit einer Website präsent, die inhaltlich und optisch immer wieder aktualisiert wird.

2) Was kommunizieren Sie?

Unser gesamtes Warenangebot. Vom Service, hier mit Videos zum Beispiel über das verspannen von Teppichböden und unseren Laden bis zum abgepassten Teppich. Wir setzen unsere Webpage momentan als Infoplattform ein. Zeigen auf, für was wir stehen und welche Leistungen wir anbieten.

3) Haben oder planen Sie ein Online-Shop Angebot?

Wir haben keinen Online-Shop. Das Geschehen im Markt beobachte ich jedoch intensiv. Ein Online-Shop ist allerdings finanziell in unserer Branche auch fast nicht darstellbar. Und keiner weiß genau wo die Entwicklung hin geht.

4) Nutzen Sie das Online-Angebot von Duette?

Ja, das nutzen wir zum Teil. Wir präsentieren zum Beispiel auf unserer Website Duette und das Thema Energieeffizienz beim innenliegenden Sonnenschutz. Das ist wohltuende Wärme im Winter und ein angenehmes Raumklima im Sommer. Duette schafft durch die spe-



Hunter Douglas

Martin Pötz, Pötz Raumgestaltung, Darmstadt.

Martin Pötz, Pötz Raumgestaltung, Darmstadt

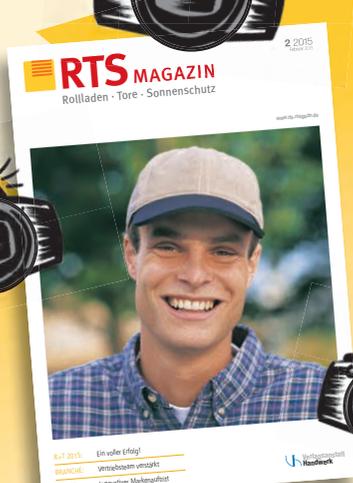
zielle Formgebung des Gewebes nicht nur eine besonders attraktive Wirkung am Fenster und im Raum, sondern sie überzeugen vor allem durch ihre energieeffizienten Eigenschaften. Es geht darum Sonnenschutz intelligent einzusetzen. Wir haben auch eine Verbindung zum Energiesparrechner, für eine Berechnung des individuellen Einsparpotenzials. Und, erlauben sie mir die Bemerkung als Textiler, zwei Schals recht uns links vom Fenster schmälern nicht die Wirkung von Duette.

5) Erfahren sie eine Resonanz auf Händlersuchmaschinen?

Es ist ganz unterschiedlich – aber nicht wirklich. Positive Resonanz auf unsere Internetsite erfahren wir dagegen oft.

6) Wie schätzen sie für die Zukunft die Bedeutung von Marken ein?

Aus meiner Sicht ist das Präsentieren von Produktmarken sehr differenziert zu sehen. Hat es der Raumausstatter geschafft sich selbst vor Ort als Marke zu etablieren, wird gut über ihn gesprochen, hat er nach wie vor Kundenfrequenz. Wenn auch momentan zu wenig. Marken können helfen aber auch abhängig machen. Und welche Information gibt es für den suchenden Kunden, wenn er auf fast allen Seiten die gleichen Marken findet? Am besten noch mit den gleichen, von der Marke übernommenen, Bildern? Des Weiteren sind einige gute



RTS-Star-Aktion:

Wir holen Sie auf den Titel!

Seien Sie in **Halle 5** am **Stand D 01** unser RTS-Titel-Motiv und sichern Sie sich so Ihr persönliches Andenken an die R+T 2015. Die besten Titel werden im RTS-Magazin veröffentlicht.



RTS MAGAZIN
Rollladen · Tore · Sonnenschutz

Marken unseren Kunden kaum bekannt. Der Händler bzw. die Händlermarke gibt Vertrauen und Orientierung. Und Orientierung zu geben ist ein wesentlicher Teil der beratenden Leistung. Beherrschen und vermindern der Komplexität, der sich der Kunde gegenüber sieht. Mit dem Ziel seinem Wunsch/Bedürfnis gerecht zu werden. Vertrauen entsteht aus Ehrlichkeit und Offenheit. Aus meiner Sicht die einzige Basis für Zukunft. Auch im Geschäft.

1) Do you present your company on a website and what do you communicate?

Yes, we have been present with a homepage since the beginning of the Internet, which is repeatedly updated in terms of content and optically.

2) What do you communicate?

Our entire product range. From service, here with videos, for example, to the laying of carpets and our shop all the way to the fitted carpet. At the moment we are using our homepage as an information platform. It shows what we stand for and what services we offer.

3) Do you have or plan an online shop facility?

We do not have an online shop. However, I follow what's happening on the market very closely. However, an online shop is practically not an option in our industry financially. And no one knows exactly what direction developments are going to take.

4) Do you make use of Duette's online facility?

Yes, we make partial use of it. For example, we present Duette on our homepage and the subject of energy efficiency with regard to internal sun protection.

This is cosy warmth in winter and a pleasant room climate in summer. Duette not only creates an especially attractive effect at the window and in the room thanks to the special design of the fabric, but it also puts in a convincing performance above all through its energy efficient characteristics. The point is to make intelligent use of sunlight. We also have a connection to the energy-saving computer to calculate individual saving

potential. And allow me to say as textile expert that two drapes to the right and left of the window do not reduce the effect of Duette.

5) Do you have a response on dealer search machines?

It differs greatly —but not really. By contrast, we often have a positive response to our homepage.

6) How do you evaluate the

importance of brands for the future?

From my point of view one has to differentiate a great deal when it comes to the presentation of product brands. If an interior decorator has managed to establish himself locally as a brand, if people speak highly of him, he will keep busy. Even if not enough at the moment.

Brands can help, but they can also create dependence. And what information does the customer who is looking for something get if he finds the same brands on almost every page? Probably with the same pictures, adopted from the brand? On top of this there are several good brands our customers hardly know. The dealer and dealer brand pro-

vide trust and orientation. And providing orientation is an important part of service advice. Mastering and reducing the complexity the customers see themselves faced with. With the goal of doing justice to their wishes/needs. Trust arises from honesty and openness. In my view the only basis for the future. In business too.

Immer perfekter Wohnkomfort im Freien.
Mit WAREMA Pergola-Markisen

warema

Ausgezeichnetes Design und überzeugende Technik sorgen für eine unbeschwertere Zeit im Freien – das ist stimmungsvoller Terrassengenuss.

Der SonnenLichtManager

Besuchen Sie uns auf der **R+T 2015 in Stuttgart**
24. - 28.02.2015, Halle 3, Stand C32

www.warema.de/freiraum

Schallabsorbierend und digital bedruckbar

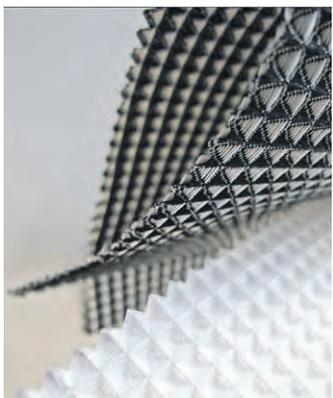
Innenliegende Sonnenschutztextilien aus Trevira CS

Sound absorbing and digitally printable

Interior sun protection textiles in Trevira CS

Der Faserhersteller Trevira GmbH stellt auf der diesjährigen R+T Messe in Stuttgart Trevira CS Textilien für den innenliegenden Sonnenschutz vor. Es handelt sich hierbei um Produktentwicklungen sowie um kommerzielle Stoffe von Trevira Partnern. Besonders herausgestellt werden die schallabsorbierende Funktion sowie die digitale Bedruckbarkeit.

Die unter der Marke Trevira CS verfügbaren Textilien bestehen aus Zwei-Kom-



Stoffentwicklung in Waffelbindung aus texturierten Trevira Hybridgarnen mit versteifender Wirkung und dreidimensionaler Struktur. / *Honeycomb-weave fabric development made from textured Trevira hybrid yarns with stiffening effect and 3-dimensional structure.*

ponenten-Polyestergarnen, von denen eine Komponente (Trevira NSK = niedrigschmelzende Komponente) bei einer niedrigeren Temperatur schmilzt. In Kombination mit permanent schwer entflammaren Polyestergarnen von Trevira lassen sich daraus versteifte Textilien fertigen, die in vielfältiger Ausführung im innenliegenden Sonnenschutz zum Einsatz kommen. Neu sind Stoffe, die einen dreidimensionalen Charakter haben und somit ideal für den Einsatz von schallabsorbierendem und gleichzeitig flammhemmendem Sonnenschutz sind.

Der Grad der Verfestigung lässt sich durch den NSK-Anteil im Gewebe steuern. Während des Ausrüstungs-

prozesses versteift diese Komponente (auch Schmelzfaser genannt) unter Temperatureinwirkung und ohne Verwendung von zusätzlichen Chemikalien die textile Fläche. Somit bietet dieser Herstellungsprozess aus ökologischer und ökonomischer Sicht enorme Vorteile; die Textilien sind sortenrein aus 100 % Polyester und recycelbar.

Raumakustikelemente basierend auf textilen Materialien gewinnen immer mehr an Bedeutung – nicht nur für den Einsatz in Großraumbüros, sondern auch in öffentlichen Einrichtungen wie z. B. Schulen, Kindergärten, Hörsälen, Foyers oder Restaurants. Neben den bekannten Elementen wie Paneelen, Trennwänden, Deckensegeln und Wandbildern kann natürlich auch schallabsorbierender innenliegender Sonnenschutz zur Verbesserung der gesamten Raumakustik beitragen und zwar besonders dann, wenn er eine dreidimensionale Struktur aufweist. Diese bewirkt, dass eine Richtungsänderung (Brechung oder Reflexion) der Schallwellen an der Oberfläche erfolgt und damit einen Beitrag zu einem besseren akustischen Raumklima leistet.

Neben den Funktionalitäten Schallabsorption und Schwerentflammbarkeit kommt beim innenliegenden Sonnenschutz dem Design eine zunehmend große Bedeutung zu. Die Textilien stellen ein Gestaltungselement dar, welches sich der vorhandenen Raumsituation maßgeschneidert anpassen lässt. Vertikallamellen, Flächenvorhänge, Rollos, Schiebepaneele können insbesondere durch Digitaldruck gestalterisch in Wohnraumkonzepte eingepasst werden. Durch die Verfügbarkeit einer Vielzahl an Farben und die hohe Brillanz gewinnen individuell gestaltete Motive auf den glatten, klaren Flächen der Sonnenschutztextilien zunehmend

an Beliebtheit. So kann eigenes Design in Form von Bildern und Schriftzügen im Privat- und Objektbereich in die Raumgestaltung einfließen. Zudem sind digital bedruckte Sonnenschutztextilien aus Trevira CS auch schwer entflammbar, was sie objektauglich macht.

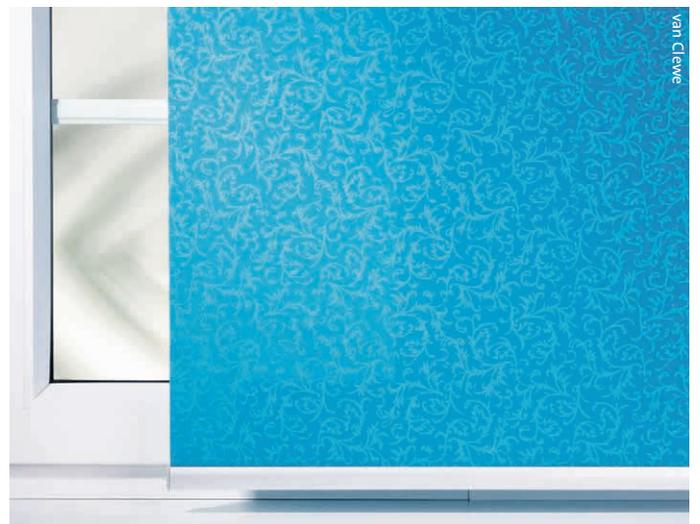
www.trevira.com
Halle 1, Stand H12

Fibre manufacturer Trevira GmbH is presenting Trevira CS textiles for interior sun protection at this year's R+T Fair in Stuttgart. The company will be showing both product developments and commercial fabrics from Trevira partners, with special focus on the sound absorbing function and on digital printability. Available under the Trevira CS brand, the textiles consist of two component polyester yarns, where one component (Trevira NSK = low-melt component) melts at a lower



Innenliegender Sonnenschutz mit Digitaldruck-Design.

Interior sun screening with digital print design.



Innenliegender Sonnenschutz mit Digitaldruck-Design.

Interior sun screening with digital print design.

temperature. When combined with permanently flame retardant polyester yarns by Trevira, it is possible to produce stiffened textiles for the application in a variety of materials for interior sun protection. The latest creations are fabrics with a three-dimensional character, which as a result make ideal sound absorbing materials and at the same time provide sun screening which is flame retardant.

The degree of stiffening can be controlled by the proportion of NSK in the material. During the finishing process this component (also known as melt fibre) stiffens the textile fabric through the effect of temperature, without the use of additional chemicals. This manufacturing process therefore offers enormous advantages from ecological and economic viewpoints: the textiles are made from a single material in 100% polyester and are recyclable.

Acoustic elements based on textile materials are taking on more and more importance in interior furnishing – not only for use in open plan offices, but in public facilities as well, such as schools, nurseries, auditoria, foyers and restaurants. Alongside familiar elements like panels, partitions, canopies and wall pictures, interior sun protection that is sound absorbing can also help to im-

prove the total acoustics of an area, especially where it has a three-dimensional structure. The effect is that a change in direction in sound waves (break or reflection) occurs on the surface, thus helping to create a better acoustic atmosphere indoors.

Alongside the functional features of sound absorption and flame retardancy, ever increasing importance is being placed on design in sun protection systems. Textiles provide a design element here which can be adapted in a customised way to the available space. Vertical blinds, curtain panels, roller shutters, sliding panels: it is possible to integrate all these in terms of design into interior concepts, particularly using digital printing. Given the numerous colours available and the high brilliance of the articles, individually designed motifs on the smooth clear surfaces of sun screening textiles are becoming more and more popular. It is thus possible in both private and contract markets to project one's own ideas in the form of images and logos in interior design. In addition, digitally printed sun protection textiles in Trevira CS are flame retardant, making them suitable for the contract sector.

www.trevira.com
Hall 1, Stand H12

Ein Mann der ersten Stunde

Über 50 Jahre in der Rollladenbranche: ein „Dinosaurier“ mit Visionen

A man of the first hour

Over 50 years in the roller shutter industry: a “dinosaur” with visions

Egon Mischler kann auf über 50 Jahre Erfahrung in seinem erfolgreichen und bewegten Berufsleben in der Rollladenbranche zurückschauen, ohne dabei den Blick für zukünftige strategische Geschäftsfelder zu verlieren. Beim 50. Jubiläum der R+T kann er ordentlich mitfeiern: Er ist nämlich seit der ersten Ausgabe der Weltleitmesse, der R65, jedes Mal mit dabei gewesen!

Den Einstieg in die Rollladenbranche bekam Egon Mischler 1964 bei der Aluminium-Walzwerken Singen GmbH. Hier war er maßgeblich bei der technischen Entwicklung von stranggepressten Aluminiumprofilen für den Sonnenschutz beteiligt. Jedoch war er nicht nur im technischen Bereich tätig, sondern knüpfte seine ersten Branchen- und Kundenkontakte durch Messeauftritte und persönlichen Beratungs- und Verkaufsverhandlungen und machte sich einen Namen – es kristallisierten sich die vertriebstechnischen Stärken von Egon Mischler heraus. 1967 wurde Egon Mischler in den Lieferantenbeirat des Bundesverbands Deutscher Rollladenhersteller berufen. Nach Zwischenstationen in der Rollladenbranche stieg er

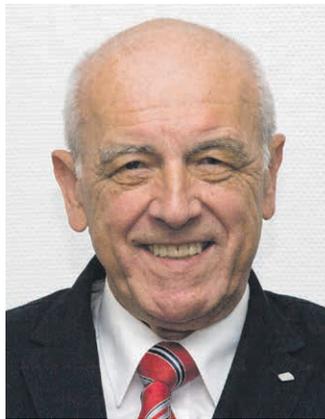
1974 als Gesellschafter und Geschäftsführer in die Firma Rieko in Pliezhausen ein. Rieko produzierte bis zu diesem Zeitpunkt Kunststoffprofile für Rollläden. Egon Mischler erweiterte die Produktpalette um den Aluminiumsektor und erschloss neue strategische Märkte der Möbel, Maschinenbau und Fahrzeugindustrie. Schnell expandierte das Unternehmen und baute eine neue Produktionsstätte am Standort.

Egon Mischler bewegte durch sein Engagement viel und setzte neue Maßstäbe in der Branche. Regelmäßige Auftritte auf Fachmessen, wie auf der R+T, Brandschutz Hannover etc. spiegeln die Professionalität des Unternehmens wider. Rieko zählt heute zu den wichtigsten Lieferanten der Möbel-, Maschinen- und Feuerwehrfahrzeugbranche von Rollabschlüssen, Rollgittern, E-Antrieben und Zubehör.

1979 gründete Egon Mischler zudem die Firma MKU und baute 1996 eine Produktionshalle mit modernem Maschinenpark in Unterbreizbach, Thüringen. MKU ist spezialisiert auf die Blechbearbeitung zu Profilen und Fassaden sowohl im Standard als auch im Individualbereich. Sowohl bei maßgeschneiderten Nischenprodukten als auch in der Serienfertigung ist Flexibilität und hohe zertifizierte Qualität die Stärke des Unternehmens.

2001 gingen sämtliche Firmenanteile sowohl von Rieko als auch von MKU an die Familie Mischler über. Egon Mischler und sein Sohn Sven Mischler, bereits langjähriger Mitarbeiter, übernahmen gemeinsam die Geschäftsführung beider Firmen und sind bis heute gemeinsam erfolgreich tätig.

Der Name Egon Mischler steht für Qualität, Innovation und Tradition als Geschäftsführer eines Familienunternehmens, der bis heute Kopf des Vertriebs und gemein-



Auch heute noch ist Egon Mischler aktiv im Geschäft.

Egon Mischler is still active in the business today.

sam mit seinem Sohn Sven Mischler erfolgreich strategische Ziele weiter verfolgt. Auch in diesem Jahr freut sich Egon Mischler darauf, Sie auf der R+T 2015 auf dem Stand Halle 5 C20 zu begrüßen.

Egon Mischler can look back on over 50 years of experience in his successful and varied professional career in the roller shutter industry without losing sight at the same time for future strategic fields of business. He can really join in the celebrations for the 50th anniversary of the R+T, given that he has been present every time since the first staging of the leading world fair, the R65!

He entered the roller shutter industry at the Aluminium-

Walzwerken Singen GmbH in 1964. Here he had an important share in the technical development of extruded aluminium profiles for sun protection. However, he was not only active in the technical field, but also made his first industry and customer contacts through attending trade fairs and personal consultation and sales negotiations, making a name for himself – his sales-related strengths took shape. In 1967 Egon Mischler was appointed to the Suppliers' Advisory Committee of the German Association of Roller Shutter Manufacturers.

After various positions in the roller shutter industry, Egon Mischler joined Rieko in Pliezhausen as partner and managing director. Up to this time Rieko had been producing plastic profiles for roller shutters. Egon Mischler expanded the product range with the aluminium sector and developed new strategic markets in the furniture, mechanical engineering and vehicle industry. The company quickly expanded and built another production facility at the location. Egon Mischler accomplished a lot through his commitment and set new standards in the industry. Regular attendance of trade fairs, such as the R+T, Brandschutz Hannover, etc. reflected the professionalism of the

company. Today Rieko is one of the most important suppliers of the furniture, mechanical engineering and fire brigade vehicle segment for roller shutters, roller grilles, e-drives and accessories.

In addition, in 1979 Egon Mischler established the company MKU and in 1996 built a production hall with modern plant in Unterbreizbach, Thüringen. MKU is specialised in sheet metal processing for profiles and facades both in the standard as well as in the tailored area. Flexibility and high certified quality are the strengths of the company both in custom-made niche products as well as in serial production.

In 2001 all company shares of Rieko as well as of MKU passed to the Mischler family. Egon Mischler and his son Sven Mischler, already a member of the companies for many years, assumed the joint management of both companies, and are in successful operation to this day. The name Egon Mischler stands for quality, innovation and tradition as managing director of a family company, who to this day is the head of sales and together with his son Sven Mischler continues to pursue strategic goals successfully. Egon Mischler is also looking forward to welcoming you at his stand in Hall 5 C20 at the R+T 2015.



Egon Mischler ist seit über 50 Jahren in der Branche aktiv. Hier arbeitet er 1965 an seinem Zeichenbrett. / Egon Mischler has been working in the industry for over 50 years. Here he is working at his drawing board in 19XX.



Eva Krepstekies, Rademacher Geräte-Elektronik GmbH

„Die große Resonanz auf unseren Messeauftritt zeigt: Das Thema Smart Home ist in der Branche angekommen. Insofern ist es folgerichtig, dass wir auf der R+T mit unserem System ‚HomePilot 2‘ den nächsten Schritt gehen und die Verbindung zwischen Smart Home und Multimedia herstellen.“

“The great response to our trade fair presence shows that the subject of the smart home has well and truly arrived in the industry. In view of this it's only logical that we take the next step at the R+T with our system ‘HomePilot 2’ and establish a connection between the smart home and multimedia.”

R+T live

Panovista: Neue Senkrechtmarkise für Glasecken

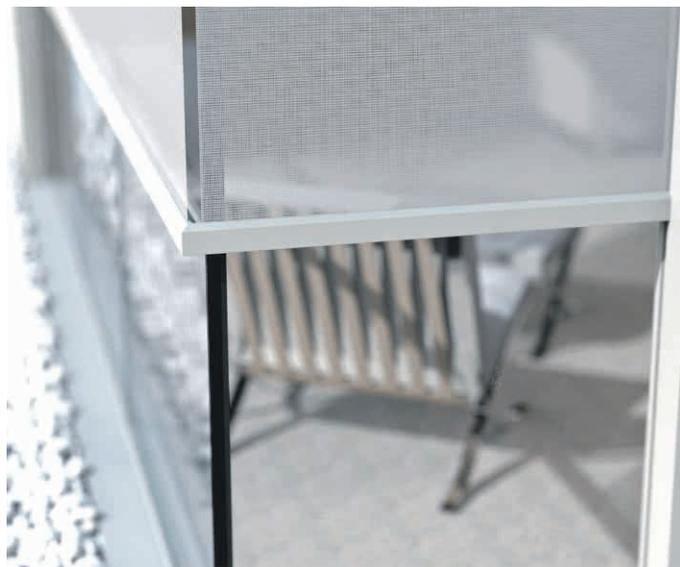
Panovista: new vertical awning for glass corners

Bei Renson ist ein 60-köpfiges Entwicklungsteam täglich damit beschäftigt, neue und innovative Lösungen zu entwickeln sowie wertvolle Optimierungen an bestehenden Produkten voranzutreiben. Nun präsentiert das Unternehmen den Panovista – eine neue Senkrechtmarkise für Glasecken.

Panovista ist die Lösung für Glasecken, für die ein konventioneller Sonnenschutz keine Option ist. Es ist ein Textil-Sonnenschutz für Glasecken, bei dem beide Seiten gleichzeitig hoch- bzw. runtergefahren werden können. Mit dieser Senkrechtmarkise wird eine optimale Beschattung erzielt, auch ohne Führungen oder Seilführungen in der Ecke.

Durchdachtes Design

Bei der Entwicklung des Panovistas wurde der einfachen Integration und dem optischen Aspekt viel Aufmerksamkeit gewidmet. Die



Die Kassette und die Seitenführungen der Senkrechtmarkise lassen sich hervorragend integrieren. / *Optical integration of the box and side guide rails of the vertical awning is possible.*

Kassette und die Seitenführungen der Senkrechtmarkise lassen sich hervorragend integrieren. Zudem gibt es eine dezente Abschlussleiste, die völlig in der Kassette verschwindet, wenn der Sonnenschutz vollständig aufgerollt wird. Das System basiert

auf Glasfaser-Tüchern mit sehr hohem Sonnenschutzkoeffizient. Die Profile und Tücher sind in unterschiedlichen Farben lieferbar. Der Panovista eignet sich für Glasecken mit einer maximalen Breite von 4000 Millimetern an jeder Seite und

einer maximalen Höhe von 2700 Millimetern. Die Lösung ist sowohl für den Neubau als auch für die Renovierung von privaten und öffentlichen Gebäuden geeignet.

www.renson.eu
Halle 5, Stand C72

At Renson there is a 60-man development team occupied daily with developing new and innovative solutions and spurring on valuable optimisations to existing products. The company has now presented Panovista - a new vertical awning for glass corners. Panovista is the solution for glass corners, for which conventional sun protection is not an option. It is textile sun protection for glass corners in which both sides can be raised or lowered simultaneously. Optimal shading is achieved with this vertical awning even without guide rails or cable guides in the corner.

Well thought-out design

During the development of the Panovista a lot of attention was devoted to simple integration and the optical appearance. Optical integration of the box and side guide rails of the vertical awning is possible. Moreover, there is discreet banding which disappears completely into the box when the sun protection is completely rolled up. The system is based on fibre glass sheets with a very high sun protection coefficient. The profiles and sheets are available in different colours.

The Panovista is suitable for glass corners with a maximum width of 4000 mm on each side and a maximum height of 2700 mm. The solution is suitable both for the new construction as well as for the renovation of private and public buildings.

www.renson.eu
Hall 5, Stand C72

„Mehr als Licht + Schatten!“

ift-Sonderschau auf der R+T 2015

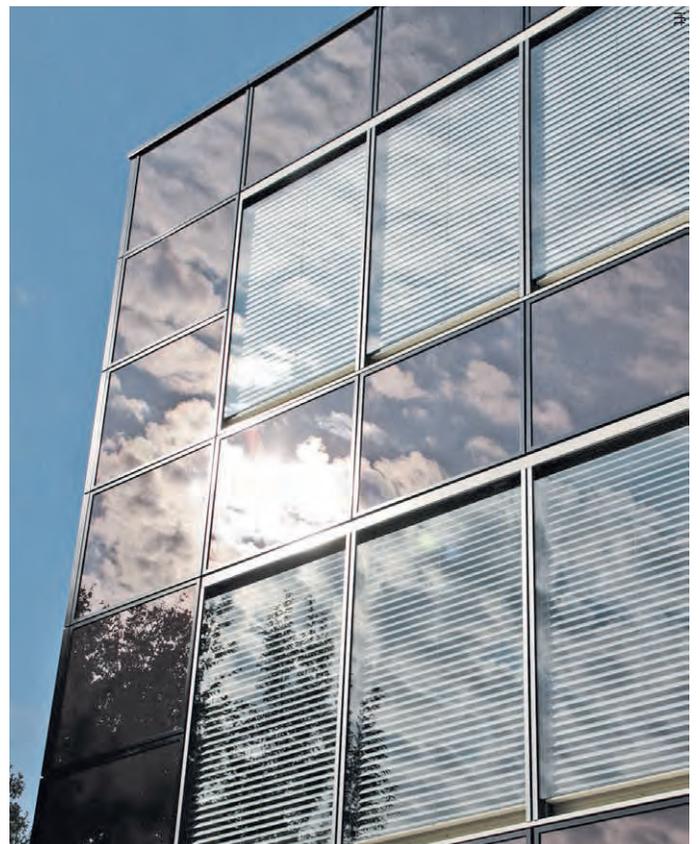
“More than light + shadow!”

ift special exhibition at the R+T 2015

Moderne Gebäude kommen heute nicht länger ohne leistungsfähige Sonnen-/Blendschutz und Tageslichtsysteme aus. Die Systeme spielen für die Nutzung von natürlichem und gesundem Tageslicht sowie für Wohnkomfort, Sicherheit und Gesundheit eine herausragende Rolle und müssen in Verbindung mit Fenster- und Fassadensystemen zum integralen Bestandteil einer modernen Gebäudehülle werden. Die vom ift Rosenheim und der Messe Stuttgart veranstaltete ift-Sonderschau „Mehr als Licht und Schatten!“ stellt auf der R+T 2015 in Stuttgart in Halle 9/B52 vom 24. bis 28. Februar die relevanten technischen

Kenngrößen sowie die technisch/wissenschaftlichen, normativen und gesetzlichen Anforderungen anhand leistungsfähiger Produkte vor. Durch die Weiterentwicklung der Fenster-, Fassaden- und Glassysteme wird die Integration von Sonnen-/Blendschutz und Tageslichtsystemen besser, aber auch anspruchsvoller. Für kompetente Hersteller bieten sich hier gute Chancen für nachhaltige Geschäfte. Für die Planung und Errichtung von energieeffizienten Gebäuden, aber auch bei der energetischen Sanierung sind die Anforderungen an die bauphysikalischen Eigenschaften von Sonnenschutz-

produkten gestiegen. Auch die EnEV fordert in § 3 und § 4 einen Nachweis für den sommerlichen Wärmeschutz. In der neuen Produktnorm für äußere Abschlüsse EN 13659 werden deshalb neben dem Widerstand gegen Windlasten auch der Gesamtennergiedurchlassgrad g_{total} für die Kombination Verglasung und Sonnenschutz sowie der zusätzliche Wärmedurchlasswiderstand ΔR neu als mandatierte Eigenschaften definiert. Diese müssen geprüft und nachgewiesen und dann in der Leistungserklärung und im CE-Zeichen angegeben werden. Der g_{total} -Wert ist keine alleinige Eigenschaft des Son-



Durch die Weiterentwicklung der Fenster-, Fassaden- und Glassysteme wird die Integration von Sonnen-/Blendschutz und Tageslichtsystemen besser, aber auch anspruchsvoller.

As a result of the further development of the window, façade and glass systems the integration of sun-/privacy protection and daylight systems has become better, but also more demanding.

nenschutzes, sondern er muss immer zusammen mit der Verglasung gesehen werden. Dies gilt übrigens auch für den Abminderungsfaktor F_c . Die Hersteller sollten deshalb den g_{total} -Wert mit der zugehörigen Glaskombination angeben, um eine vernünftige Gebäudeplanung zu ermöglichen. Dies gilt speziell für komplexe Verglasungen mit großflächigen Mustern und Strukturen. Hierfür kann der g_{total} -Wert am besten mit dem kalorimetrischen Messverfahren ermittelt werden. Das ift Rosenheim verfügt über alle notwendigen Mess-, Prüf- und Simulationsverfahren, um die Hersteller bei der Ermittlung der geforderten Kenngrößen für Windlast, g_{total} und ΔR zu unterstützen. Dies gilt auch für die Eingangsdaten, die für die Berechnung notwendig sind, beispielsweise der solare Strahlungstransmissions- und Reflexionsgrad sowie der Lichttransmissions- und Lichtreflexionsgrad.

Auf der Sonderschau werden innovative Produkte von leistungsfähigen Herstellern präsentiert, mit denen Sonnen-/Blendschutz und Tageslichtlenkung gut realisiert werden können. Hierzu gehören der innenliegende Blendschutz Screenline von Durach, flüssigkeitsgefüllte Lamellen im Isolierglas von Erfis, ein transparentes innenliegendes Folienrollo mit reflektierender Beschichtung von Multifilm, Jalousien im Scheibenzwischenraum, Isolierglas von Pellini, Tageslichtlenkjalousien mit Retro-Technik von Retrosolar, ein Kastenfenster Softline/Multi-box mit Lichtlenkmodulen, Sonnen-/Blendschutz von Veka sowie ein innerer, halbtransparenter Blendschutz von Warema, der bei Bürogebäuden durch die Einbindung in die Lüftungsanlage die Klimabelastungen reduziert.

An allen Messetagen stehen ift-Experten mit ihrem Know-how zur Verfügung, um die Fragen rund um die Ermittlung der notwendigen Kenngrößen und Nachweise sowie der CE-Kennzeichnung zu beantworten. Damit leistet die gemeinsame Sonderschau von ift Rosenheim und der Landesmesse Stuttgart einen wichtigen Beitrag für die praktische Umsetzung normativer Anforderungen,

die Präsentation innovativer Produktlösungen sowie für den Stellenwert von Sonnen-/Blendschutz und Tageslichtlenkung für energieeffiziente und komfortable Gebäude.

■ www.ift-rosenheim.de

Today modern buildings can no longer manage without efficient sun-/privacy protection and daylight installations. These systems play a decisive role in the use of natural and healthy daylight as well as in living comfort, security and health and need to become an integral component of a modern external envelope in combination with window and facade systems. The special exhibition "More than light and shadow!" staged by the ift Rosenheim and Messe Stuttgart will present the relevant technical factors and technical/scientific, regulatory standard and statutory requirements on the basis of efficient products at the R+T 2015 in Stuttgart in Hall 9/B52 from 24 to 28 February.

As a result of the further development of the window, façade and glass systems, integration of sun-/privacy protection and daylight systems has become better, but also more demanding. There are good opportunities here for sustainable business for expert manufacturers. The demands on the construction characteristics of sun protection products have increased for the planning and erection of energy efficient buildings as well as for energy efficient renovation. The German Energy Saving Ordinance (EnEV) also requires proof of summer heat protection in § 3 and 4. Consequently, in the new product standard for shutters EN 13659, apart from the resistance to wind loads, the total energy transmittance g_{total} for the combination of glazing and sun protection as well as the additional thermal conduction resistance ΔR factor have also been redefined as mandatory properties. These now have to be tested and proved and then stated in the efficiency declaration and CE mark.

The g_{total} -value is not an isolated property of the sun protection, but instead always has to be considered in combination



Auf der Messe wird u.a. die sog. Ulbrichtkugel gezeigt, mit der auch veranschaulichende Prüfungen durchgeführt werden. Sie misst Lichttransmissions- und -reflexionsgrad.

Among other things, a so-called Ulbricht integrating sphere will be on show with which illustrative tests can be conducted. It measures the degree of light transmission and reflection.

with the glazing. Incidentally, this also applies to the reduction factor F_c . Consequently, manufacturers should state the g_{total} -value together with the associated glass combination in order to facilitate proper building planning. This applies in particular to complex glazing with large area patterns and structures. For this purpose the g_{total} -value can be best determined using calorimetric measuring procedures. The ift Rosenheim has all the measurement, testing and simulation procedures required to support manufacturers in determining the factors demanded for wind load, g_{total} and ΔR . This also applies to the input data needed for calculation, such as the solar radiation transmission and reflection degree and the light transmission and light reflection degree.

Innovative products from capable manufacturers will be on show at the special exhibition with which effective realisation of sun-/privacy and daylight control is possible. These will include the internal glare protection Screenline from Durach, liquid-filled slats in insulating glass from Erfis, transparent internal film roller blinds in the space between panes of insulating glass from Pellini, daylight guidance Venetian blinds with "Retro-" technology from Retrosolar, a box window Softline/Multi-

box with light guidance modules, sun-/privacy protection from Veka as well as internal semi-transparent glare protection from Warema, which reduces the air conditioning loads through integration with the ventilation system. Ift experts with their know-how will be available at the trade fair every day to answer questions about determining the factors and proof required as well as on CE marks. In this way the special joint

exhibition of ift Rosenheim and the Landesmesse Stuttgart will make an important contribution to the practical implementation of regulatory standard requirements, the presentation of innovative product solutions and the status of sun-/privacy protection and daylight guidance systems to energy efficient and comfortable buildings.

■ www.ift-rosenheim.de



MHZ KLEBE-SET | *Genial einfach!*

Das dezente MHZ Klebe-Set ermöglicht eine einfache Montage von MHZ Sonnenschutz-Produkten in die Fensterglasleiste – ganz ohne Bohren und Schrauben. Speziell für die MHZ Produkte Horizontal-Jalousie TwinLine, Plissee-Vorhang 11-8220 und Raffrollo AREO entwickelt, wird es einfach auf die Glasscheibe geklebt, die MHZ Anlage in die Halterung eingeklipst, fertig.

**Besuchen Sie uns auf der R+T 2015, Halle 5 Stand B 71.
Wir freuen uns auf Sie!**

MHZ Hachtel GmbH & Co KG
Sindelfinger Straße 21 • 70771 Leinfelden-Echterdingen • www.mbz.de

ES-SO stellt Sonnenschutz-Studie vor

ES-SO presents study on solar shading

ES-SO ist gemäß Belgischem Recht eine gemeinnützige Organisation (ES-SO vzw) mit Sitz in Brüssel. Sie fungiert als Dachverband für die professionellen Fachverbände in den Mitgliedstaaten der EU und einigen Nicht-EU-Mitgliedern. Aus Ländern ohne entsprechende Fachvereinigung können einzelne herausragende Unternehmen als assoziierte Mitglieder der ES-SO beitreten. Obgleich die europäische Branche für Sonnen- und Blendschutz in der Regel aus Kleinbetrieben und mittelständischen Unternehmen besteht, weist sie eine Beschäftigungsrate von mehr als 400.000 Personen in 27 Mitgliedstaaten auf und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von mehr als 35 Milliarden Euro. ES-SO's Sitz in Brüssel bietet ein ideales Fo-

rum um sicherzustellen, dass die Stimmen der Industrie Gehör finden und einen positiven EU-Beitrag bei der Bewältigung der ehrgeizigen

Verpflichtungen im Bereich der Energieeffizienz liefern. ES-SO ist sowohl in mitwirkender wie auch in beratender Funktion an diversen EU-Projekten beteiligt. Die Europäische Organisation für Sonnenschutz wurde 2005 gegründet. Die ursprünglich sechs Gründungsmitglieder umfassen gegenwärtig 18 europäische Länder. ES-SO besteht aus einer Generalversammlung und einem Vorstand. Die Ak-

tivitäten des Verbandes werden aus den jährlichen Mitgliedsbeiträgen finanziert. Die Organisation wird unterstützt durch ein Sekreta-

riat und einen Ausschuss für Technik und Marketing. Während der R+T 2015 lädt ES-SO am 26. Februar zu einem ganztägigen Seminar ein (Raum C4). Bei dieser Veranstaltung präsentiert die Organisation die neueste und bisher kompletteste Studie zu den energetischen und gesundheitlichen Vorteilen, die moderne Sonnenschutzsysteme mit sich bringen. Ebenfalls stellt ES-SO ein neues Positionspapier der

europäischen Sonnenschutzbranche vor.

ES-SO: Europäische Organisation für Sonnenschutz vzw
 Vilvoordelaan 192
 1930 Zaventem, Belgium
 tel +32 (0)2 719 91 06
 e-mail: info@es-so.com
 www.es-so.com



ES-SO is a not-for-profit organization to Belgian Law (ES-SO vzw) established in Brussels. It is the umbrella organization of the professional solar shading associations in the various Member States of the EU and includes some non-EU members. In countries no professional trade association is in existence, prominent individual companies are invited to join as associate members. While the solar shading industry in Europe consists typically of small to medium-sized

companies, it does employ more than 400,000 people across the 27 Member States and generates annual sales of over € 35 billion. ES-SO's location in Brussels means that it is ideally placed to ensure that the industry's voice is heard and that it can make a positive contribution towards the EU meeting its ambitious energy efficiency commitments. ES-SO is also involved in various EU projects and acts in both a contributory and advisory capacity. On February 26th ES-SO organizes a seminar day which is open in the morning session to all (Room: C4). On this occasion ES-SO presents the newest and most complete study ever on the solar shading energy and health advantages, together with a new position paper for the Solar Shading industry.

Sonnenschutzreinigung wird als Service immer wichtiger

Sun protection cleaning as service becoming increasingly important

Die Reinigung von Sonnenschutztechnik ist im modernen Gebäudemanagement ein fester Bestandteil in der Unterhaltsreinigung geworden. Aber auch der Privatkun-

de erwartet heute erstklassigen „Service nach Verkauf“. Dazu gehört neben Wartung und Reparatur natürlich auch die Reinigung.

Vor dem Hintergrund einer immer größeren Vielzahl unterschiedlichster Sonnenschutz-Systeme, Materialien und Beschichtungen stellt die Reinigung heute allerdings hohe Anforderungen. Modernste Technik und Materialkenntnis sind daher Voraussetzungen, die ein Fachbetrieb mitbringen muss. Der VDS – Verband Deutscher Sonnenschutzreiniger e.V. setzt hier schon seit vielen Jahren auf die Kooperation mit dem Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Handwerk, und das mit Erfolg. Auch die Kooperation zwischen dem VDS und dem Bundesverband Rollläden + Sonnenschutz e.V. (BVRs) wurde in den vergangenen Jahren immer weiter ausgebaut. Der VDS bietet dem Fachhandel heute ein Gesamtpa-

ket aus Dienstleistung und Fachwissen an, auf das er zurückgreifen kann. Durch den Service der regelmäßigen Reinigung wird auch die Kundenbindung verbessert. Das wirkt sich natürlich positiv auf das Kerngeschäft, also den Verkauf, die Wartung und Reparatur von Sonnenschutztechnik aus.

www.vds-sonnenschutz.de
 Stand Eingang OST, EO 334

Cleaning sun protection technology has become a permanent feature of maintenance cleaning in modern building management. But today private customers also expect first class after-sales service. Apart from maintenance and repair, this naturally also includes cleaning. However, against the background of an ever greater number of all kinds of sun protection systems, materials and coatings, cleaning is very demanding. Consequently, the

latest technology and material knowledge are preconditions for a specialist company. The VDS Association of German Sun Protection Cleaners has for many years already been relying on cooperation with the roller shutter and sun protection technician skilled trade and this successfully. The cooperation between the VDS and Federal Association Roller Shutters + Sun Protection (BVRs) has been constantly expanded in recent years. Today the VDS provides specialist dealers with a complete package of services and expert knowledge which it can fall back on. Thanks to the regular service cleaning, customer retention is also improved. Naturally this also has a positive



Der 1. Vorsitzende des VDS – Verband Deutscher Sonnenschutzreiniger e. V. ist Thomas Ehmann. *Thomas Ehmann is the First Chairman of the VDS Association Sun Protection Cleaners.*

effect on the core business, i.e. sales, maintenance and the repair of sun protection technology.

www.vds-sonnenschutz.de
 Stand entrance east, EO 334



Vor dem Hintergrund einer immer größeren Vielzahl unterschiedlichster Sonnenschutz-Systeme, Materialien und Beschichtungen stellt die Reinigung heute hohe Anforderungen. *Against the background of an ever greater number of all kinds of sun protection systems, materials and coatings, cleaning today is very demanding.*

Vortrag: „Sonnenschutzreinigung professionell“
Talk: “Professional sun protection cleaning”

Zeit:	Donnerstag, 26.02.15 15:00 – 16:00 Uhr	Time:	Thursday, 26.02.15 3.00 p.m. – 4.00 p.m.
Raum:	Pressezentrum	Room:	Press centre
Referent:	Werner Gräf, VDS	Speaker:	Werner Gräf, VDS

50 Jahre Messe R+T in Stuttgart – 80 Jahre ITRS

50 years R+T trade fair in Stuttgart – 80 years ITRS

Einige Leser werden erstaunt fragen, wieso 80 Jahre ITRS? Den gibt es doch erst seit 2009. Das ist richtig, denn in dem Jahr beschlossen die Hersteller von Rollläden, Raffstoren und Automation, sich zu organisieren. Nur wo? Angefragt wurde schließlich beim Bundesverband Konfektion Technischer Textilien – BKTex –.

Dieser vertrat zu diesem Zeitpunkt seit fast 40 Jahren erfolgreich die Branche des außenliegenden Sonnenschutzes mit allen namhaf-

ten Produzenten. Auch war er 2005 eines der Gründungsmitglieder des europäischen Dachverbands European Solar-Shading Organization – ES-SO –.



TECHNISCHE TEXTILIEN – ROLLADEN – SONNENSCHUTZ e.V.

ten Produzenten. Auch war er 2005 eines der Gründungsmitglieder des europäischen Dachverbands European Solar-Shading Organization – ES-SO –. Der Spiegelausschuss zu ES-SO wurde 2005 als Fachgruppe AES ebenfalls in den BKTex integriert.

Wichtig für die Hersteller der Rollläden-, Raffstoren- und Automationsbereiche war ein weiterer Aspekt: Unser Verband nimmt bereits seit 2000 an der R+T teil. Als fachlicher Träger sind wir Mitglied im Messe-Beirat der R+T und vertreten engagiert die Interessen unserer Mitglieder. Außerdem bringen wir uns mit weiteren Aktivitäten ein.

Nach den Erfolgen der vergangenen Jahre bietet der europäische Dachverband ES-SO mit seinem Präsidenten Peter Winters auch in diesem Jahr ein Seminar auf der R+T in Stuttgart an: Der ES-SO Workshop findet am 26.02.15

von 10-12.30 h sowie von 14-17 h im ICS, Raum 4C, statt.

Die Geschichte des ITRS

1935 vereinigten sich Unternehmen aus der Sack- und Juteindustrie als Fachuntergruppe Sack- und Planherstellung der Fachgruppe Reichsbastfaser-Industrie. 1950 gründeten sie den Verband Deutscher Sack- und Segeltuchwarenfabriken e. V. mit Sitz in Düsseldorf. Nach nochmaliger Umbenennung in 1966 als Bundesverband Kunststoff- und Schwere-

webeindustrie e.V. wurde daraus 1997 der Bundesverband Konfektion Technischer Textilien e.V., in 2009 der heutige ITRS e.V.

Zurzeit sind ca. 180 Unternehmen in sieben Fachgruppen organisiert: Bautechnik mit Textiler Architektur, Digitale Druck- und Textile Werbetechnik, IV RSA – Industrievereinigung Rollläden-Sonnenschutz-Automation, Säcke und Juteerzeugnisse, Sonnenschutz Innenliegend, Textile Flächen sowie Transport- und Schutztechnik.

Weiterhin gehören zu uns Hersteller von Fasern, Garnen, Zubehör, Gerüsten, Gestellen, Schweißmaschinen, Farben, Lacken, Folien sowie Unternehmen aus den Bereichen Webereien und Beschichtungen.

Verschiedene Arbeitskreise befassen sich zusätzlich u. a. mit aktuellen Themen wie Einsprüche zu Normungsvor-

haben, Umsetzung von Normen, Erarbeiten von Richtlinien und Empfehlungen, Marktdaten.

Ausgliedert wurden in 1997 die Bereiche der Aus- und Weiterbildung in den Förderverein KTex e.V. Das Berufsbild des Verbandes stammt aus der Technischen Konfektion. Ursprünglich als Lehrberuf Zeltmacher entwickelt, 1981 in Kunststoff- und Schwergewebekonfektionär umbenannt, ist der heutige Technische Konfektionär ein staatlich anerkannter Ausbildungsberuf mit dreijähriger Lehrzeit. Die Fortbildung zum Industriemeister Textilwirtschaft, Fachrichtung Technische Konfektion, ist möglich.

Der Förderverein veranstaltet in unregelmäßigen Abständen Weiterbildungen für an- und ungelernete Kräfte in den Mitgliedsunternehmen. Somit ist eine fachspezifische Unterweisung gewährleistet. Wie sieht die Zukunft des ITRS aus? Wir finden, sehr gut! Engagierten Mitgliedern verdanken wir, dass bisher kein Ehrenamt unbesetzt blieb.

Und wenn wir im ITRS vom „Ehrenamt“ reden, dann ist es wörtlich zu nehmen: Alle Engagierte in den Gremien erbringen ihre Aktivitäten auf eigene bzw. Firmenkosten. Nur so sind u. a. die moderaten Mitgliedsbeiträge zu halten.

Kontinuität herrscht auch im Hauptamt: Seit 19 Jahren bringen sich Geschäftsführerin Gertrud Müller und Assistent Daniel Klein für den Verband ein und werden seit dem Herbst 2014 von Sascha Eickels dabei unterstützt.

www.itrs-ev.com

ciation Technical Textiles Manufacture – BKTex.

At this time the latter had been successfully representing the industry for external sun production with all well-known producers for almost 40 years. In 2005 it was also one of the founding members of the European umbrella association European Solar-Shading Organization – ES-SO. The mirror committee to ES-SO was likewise integrated in 2005 as the trade group AES in BKTex.

Another aspect was important to the manufacturers of the roller shutter, external Venetian blind and automation sectors: our association had already been participating in the R+T since 2000. As trade sponsor we were a member of the trade fair advisory committee of the R+T and represented the interests of our members with devotion. Moreover, we contributed with other activities. Following the successes of the past years, the European umbrella association ES-SO will also be offering a seminar this year at the R+T in Stuttgart with its President Peter Winters: the ES-SO workshop will take place on 26.02.15 from 10 – 12.30 and from 2.00 – 5.00 p.m. in ICS, Room 4C.

The history of the ITRS

In 1935 companies from the sack and jute industry united as the trade sub-group sack and cover manufacturing of the national bast fibre industry. In 1950 they set up the Association German Sack and Canvas Goods Plants, based in Dusseldorf. After being renamed once again in 1966 as the Federal Association Plastic and Heavy Fabric Industry, the organisation then became the Federal Association Technical Textile Manufacture in 1997, in 2009 the current ITRS.

Currently about 180 companies are organised in seven specialist groups: building technology with textile architecture, digital printing and textile advertising technology, IV RSA industrial association roller shutter-sun protection automation, bags and jute products, interior sun protection, textile surfaces and trans-

port and protection technology.

In addition, we have manufacturers of fibres, garn, accessories, scaffolds, frames, welding machines, paints, varnishes, films and companies from the areas weaving mills and coatings belong to the association. Various working groups in addition also deal among other things with current topics such as objections to standardisation projects, the implementation of standards, preparation of guidelines and recommendations, market data.

The areas of education and further training were outsourced in 1997 to the Support Association KTex e.V. The professional profile of the association comes from the area technical textile manufacture. Originally developed as the training profession tent maker, renamed in 1981 as plastic and heavy fabric textile manufacturer, the current technical textile manufacturer is a state-recognised training profession with a three-year training. Further training as industrial master textile business, technical textile manufacturing specialisation, is possible.

The Support Association stages training courses at irregular intervals for semi-skilled and unskilled employees in the member companies. In this way technically specialised training is guaranteed.

What does the future of the ITRS look like? In our view, very good! We have committed members to thank for no honorary office to date remaining unoccupied.

And when we speak of “honorary offices” in the ITRS, this has to be taken literally: all those active in the committees work at their own or company expense. Only in this way can the moderate membership fees, among other things, be maintained.

There is also continuity in the head office: the managing director Gertrud Müller and assistant Daniel Klein have been working for the association for 19 years and have been supported since autumn 2014 by Sascha Eickels.

www.itrs-ev.com

IMPRESSUM

R+T Messezeitung
Tageszeitung zur R+T 2015

Herausgeber

Verlagsanstalt Handwerk GmbH (VH)
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-0
Fax: 0211/390 98-39

Redaktion

Maren Meyerling (Vi.S.d.P., VH), Jochen Smets (VH)

Anzeigen

Elke Schmidt (VH)

Produktion

herzog printmedia, Wuppertal

Druck

Pressehaus Stuttgart Druck GmbH



Einfach. Besser. Effizient zum perfekten Ergebnis.

Entdecken Sie die heroal Innovationen im Rolladen und Sonnenschutz, mit denen der Wunsch Ihrer Kunden nach effizienter und individueller Tageslichtnutzung optimal erfüllt werden kann.

Mit heroal neue Märkte erschließen:

- Produkt-Innovationen im Sonnenschutz: heroal LC und heroal VS Z auf der R+T 2015
- Höhere Wertschöpfung für Ihr Unternehmen: heroal bietet Längenware im Sonnenschutz
- Ausgezeichnete heroal Qualität und Systemtechnik



R+T 2015 in Stuttgart
Halle 9 / Stand B32
24. – 28. Februar 2015

Rolläden | Rolltore | Sonnenschutz | Fenster | Türen | Fassaden | Service

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

