



FORUM

Wintergärten

4 2017
November 2017

www.forum-wintergaerten.de



Weltleitmesse
für Rollladen,
Tore und
Sonnenschutz

27. Februar - 3. März 2018
Messe Stuttgart

www.rt-expo.com

mit Verbandsnachrichten



WiGA AKTUELL
INFORMATIONEN DES
BUNDESVERBANDES WINTERGARTEN E.V.

OBJEKT: Panoramaaussicht mit Sonnenschutz

TECHNIK: Etablierte Wintergarten-Software

PRODUKT: Integrierbare Terrassenüberdachung

 Verlagsanstalt
Handwerk

DER KALENDER FÜRS HANDWERK!

JETZT IM NEUEN LOOK!

Nur
9,80 €*

Jetzt bestellen:
vh-buchshop.de



* Ab 5 Expl. 9,30 €, ab 25 Expl. 8,80 €, ab 50 Expl. 8,30 € – zzgl. Versandkosten

Innovative Produkte und Services

Auch, wenn wir uns alle noch auf eine Weihnachts-Pause freuen dürfen: Anfang 2018 steht der Messe-Marathon vor der Tür! Ganz weit vorne ist ohne Frage die R+T in Stuttgart – Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz – die vom 27. Februar bis zum 3. März 2018 ihre Pforten öffnet.

Was erwartet Sie dort? Grundsätzlich ein hochmodernes Messegelände, was um eine zusätzliche Halle erweitert wurde. Somit steht nun noch mehr Fläche zur Verfügung, auf denen Aussteller aus der ganzen Welt ihre innovativen Produkte und Services präsentieren werden. Die Fachbesucher können eine Vielzahl an außen und innen liegenden Sonnenschutzsystemen live erleben, mit denen sich Wintergärten den jeweiligen Ansprüchen entsprechend ausstatten lassen.



Besonders interessant ist für die Beteiligten rund um das Thema Wintergärten mit Sicherheit das Messekonzept der R+T 2018, welches aufgrund der zusätzlichen Halle modifiziert werden konnte. So wird die

Oskar Lapp Halle (Halle 06) zum „Mekka“ für den Bereich Gastronomie und Hotellerie. Schließlich sind in diesem Segment Außenbereiche ein maßgeblicher Faktor für Wirtschaftlichkeit und Kundenzufriedenheit: Sie tragen erheblich zum Umsatz bei, indem sie wertvolle zusätzliche Sitzplätze ermöglichen. Zudem legen Nutzer viel Wert darauf, möglichst viel Zeit im Freien verbringen zu können. Moderne Sonnen- und Wetterschutzsysteme können hier einen wertvollen Beitrag leisten, um den Aufenthalt auf Außenflächen so komfortabel wie möglich zu gestalten. Mit diesem Konzept werden neben den klassischen R+T-Besuchern zusätzlich auch noch gezielt alle Entscheider rund um die Investition und den Ausbau von Gastronomieflächen angesprochen. Namenhafte Aussteller konnten gewonnen werden, die das Bild der neuen Halle wesentlich durch ihre Messe-Auftritte auf der R+T 2018 mitprägen werden.

Komplettiert wird dieser Bereich durch die Sonderschau „Outdoor. Living. Ambiente.“, bei der im Rothauspark innovative Produkte für diesen Bereich präsentiert werden. Das Angebot für den Outdoor-Bereich reicht hierbei von Markisen, über Schirme bis hin zu Terrassendächern mit vielfältigem Zubehör. Die hochwertigen Produkte können live vor Ort erlebt werden, im Gespräch mit Branchenexperten kann man sich von dem direkten Mehrwert überzeugen lassen, den diese bieten: So verlängern und optimieren sie die Freiluftsaison, indem sie zuverlässig vor Sonne, Wind und Regen schützen. Neben ansprechendem Design und technischer Raffinesse punkten die Systeme besonders mit ihrer Flexibilität, durch die sie sich an jede Bausituation anpassen lassen. Außenflächen können auf diesem Weg bestmöglich und komfortabel genutzt werden – und das 365 Tage im Jahr.

Ich freue mich auf ein Treffen in Stuttgart mit Ihnen!

Beste Grüße

Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de

DIE INNOVATION DES JAHRES – LUMERA 3D

PERFEKTES NOCH BESSER ZU MACHEN WAR UNSER ZIEL!

Das haben wir mit **LUMERA 3D** umgesetzt und mit der Design Linie **LUMERA 3D SURFACE** damit die Welt der Sattler Stoffe um eine absolute Neuheit erweitert.

Fühlbare Strukturen, der Natur nachempfunden, von uns auf Stoff gebannt. Erfreuen Sie sich an einer neuen Dimension der Qualität.



THE WORLD OF SATTLER

* Halten Sie Ausschau nach diesem Zeichen - es kennzeichnet die Stoffe aus der neuen Linie Lumera 3D!

Noch näher am Puls der Branche.

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



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

Neugierig?

www.forum-wintergaerten.de

Inhalt



Editorial

Innovative Produkte und Services	3
----------------------------------	---

Objekte

Einfamilienhaus, Goes: Panoramaaussicht mit Sonnenschutz	6
Privater Wintergarten, Oslo: Wiederaufbau nach Stand der Technik	8
Grand Café PK Bar & Kitchen, Biltoven: Ganzjährige Terrassenatmosphäre	10

Technik

Etablierte Wintergarten-Software	11
Online-Werkzeug mit BIM-Erweiterung und 3D-Modul	12
Mit ersten BIM-Objekten online	13
Bandbeschichtet ist nicht gleich pulverbeschichtet	14
Durchblick mit Güte	16
Regelwerke für Jalousienisiererglas	16

Produkte

Ganzjahres-Wohlfühlklima im Wintergarten	17
Die Solar-Pergola	18
Integrierbare Terrassenüberdachung	18
Aufgelöste Fassade	19

Markt

Viel Lifestyle, viel Farbe	22
Innovation und exklusives Design	23
Dialog auf Augenhöhe	24
Partnerschaften leben vom gekonnten Zusammenspiel	25
Hochregaltechnik als Sonderbau	26



WiGA AKTUELL

INFORMATIONEN DES BUNDESVERBANDES WINTERGARTEN E.V.

Die Branche trifft sich in Seligenstadt

Wintergartentage 2018 des Bundesverbandes Wintergarten e.V.	39
---	----

Anmeldung

Wintergartentage 2018 des Bundesverbandes Wintergarten e.V.	40
---	----

Solarlux: Doppelt ausgezeichnet beim German Design Award	41
--	----

TS Aluminium: Forum von „Sonne am Haus“ trifft sich in Leipzig	42
--	----

TS Aluminium wächst	42
---------------------	----

Impressum	41
-----------	----

Titelbild: Messe Stuttgart

German Design Award erhalten	27
Prognose für 2017 geht von leichten Mengenzuwächsen aus	28
Digitale Chancen für Betriebe	29
Transparenz ohne Grenzen	30
Dreiteilige Flyer-Reihe zum Thema Automation	30
Engagement verstärkt	31
Lüftungsspezialisten übernommen	31

Veranstaltungen

Innovationen und Expertenaustausch	32
Blick in die Glas-Zukunft	33
Fachwissen aus erster Hand	34
Fachverband zu Besuch	35
Rosenheimer Fenstertage	36
Sonderschau „Fenster + Türen 4.0“	38

Rubriken

Inserenten- und Unternehmensverzeichnis	37
Impressum	38



17



18

DER WINTERGARTEN - MODERNER RAUMGEWINN.



 **SOLARLUX®**

DIE PERFEKTE LÖSUNG

Beste Qualität,
einfache Montage,
Service rundum: Solarlux –
Ihr verlässlicher Partner.

solarlux.de



Einfamilienhaus, Goes:

Panoramaaussicht mit Sonnenschutz

Direkt am Wasser, mit einer unverbaubaren Aussicht in die Natur, liegt der Atriumbungalow in Goes unweit von Rotterdam. Zu der einmaligen Wohnsituation entwarf Architekt Levien De Putter, von der Architekten Alliantie, Goes, ein rahmenloses Über-Eck-Fenster das die ganze Schönheit dieser Lage nochmals hervorhebt.

Damit die Idee des Über-Eck-Fensters ungestört erhalten blieb, bestand der Architekt darauf, die Fensterecke ohne Eckstütze und ohne jedwede außenliegende Störung durch Halterungen oder Führungsschienen zu realisieren. Für einen möglichst ungestörten Panoramablick sind die großen Scheiben rahmenlos in der Ecke miteinander verklebt.

Ersehnte Sonnenschutz-Lösung

Die Wohnsituation und die dazu passende Fensterlösung waren perfekt, lediglich den angemessenen Sonnenschutz gab es zur Bauzeit 2014 noch nicht. Zum geradlinigen kubischen Bauwerk wollte eine klassische Ausfallmarkise optisch wie bautechnisch einfach nicht passen. Doch die Bewohner merkten schnell, dass sich das Haus über die großen Eckfenster im Sommer aufheizte. Bauherr Tom Schraven: „An heißen Tagen war es vor Hitze innen einfach nicht



Beim Herunterfahren des Sonnenschutzes fahren beide Tuchteile in der Ecke in einen Reißverschluss ein und sind somit miteinander verbunden.

mehr auszuhalten. Wir haben es auch mit einem Sonnenschutz an der Innenseite des Fensters versucht, aber das hat überhaupt nichts gebracht, denn die Hitze war bereits im Haus und damit der Schaden schon angerichtet.“

Erst 2016, auf einer belgischen Baumesse in Gent, entdeckten die Bauherren die passende Sonnenschutzlösung. Die Über-Eck-Senkrechtmarkise Panovista Max von Renson passte perfekt zum ursprünglichen Entwurf des Architekten. Die Bauherren ließen sich von Renson ausführlich beraten. Das Unternehmen empfahl ein Glasfasertuch in der Farbe Charcoal 3030. Es ist farbneutral und passt perfekt zur Klinkerfassade des Bungalows. Das Tuch bietet eine zu 95 Prozent geschlossene Oberfläche. Nur 3,6 Prozent des Sonnenlichts scheinen hindurch, was einem sehr hohen Sonnenschutzgrad verspricht. Besonderheit dieser Lösung und überraschend für die Bauherren ist, dass trotz des hohen Sonnenschut-



Renson (5)

Ein Blick in das robuste Kegelradgetriebe des Systems.



Der Eck-Reißverschluss sichert eine perfekte Tuchspannung und hohe Windfestigkeit.

zes die Tücher von innen angenehm durchsichtig sind.

Panovista Max besteht aus zwei Tuchteilen, die von einem Motor angetrieben werden. In der Ecke greifen die Enden der Tuchwellen mit zwei Kegelrädern ineinander. So werden beide Tücher immer perfekt gleichzeitig nach oben und unten gefahren. Beim Herunterfahren des Sonnenschutzes fahren beide Tuchteile in der Ecke in einen Reißverschluss ein und sind somit miteinander verbunden. Der Reißverschluss sorgt nicht nur für eine perfekte Optik der Über-Eck-Markise, sondern auch für die hohe Windbeständigkeit bis zu einer Windgeschwindigkeit von 90 km/h. Durch die Kopplung der Tücher erreicht die Übereckmarkise die höchste Windklasse gemäß DIN-EN 13561. Die Bewertung gilt für Panovista Max mit maximalen Größen von beidseitig 6000 Millimeter Breite und 3400 Millimeter Höhe. Die maximale gemeinsame Fläche darf bis zu 30 Quadratmeter betragen.

Robuste Montage

Die Über-Eck-Senkrechtmarkise ist im Standard für eine unsichtbare versenkte Montage konzipiert. Im Fall eines nachträglichen Einbaus wie in Goes lieferte Renson eine Panovista-Version mit Vorbaukassetten, die im 90-Grad-Winkel unter die Tragwerke des weit auskragenden Fenstergesimses geschraubt wurden. Die Tuchwellen wurden in die ausgerichteten Vorbaukassetten eingesetzt und die am Ende der Wellen montierten Kegelräder beim Einbau passend miteinander verzahnt. Nach dem Einbau der Endschienen und der Beschwerungen folgte die Montage des Reißverschluss-systems. Nach der exakten Positionierung und Einstellung der seitlichen Führungen und des Motorantriebes konnte die Über-eck-Markise in Betrieb genommen werden. Heute präsentiert sich der Atriumbungalow so, als wäre er immer schon so geplant gewesen. www.renson.de





Privater Wintergarten, Oslo:

Wiederaufbau nach Stand der Technik

Um optimale Wärmedämmung und witterungsunabhängigen Wohnkomfort ihres Wohnwintergartens sicher zu stellen, wählte eine Familie aus Oslo eine konstruktiv hochwertige Schüco Wintergartenlösung. Die Besonderheit: Als eines der ersten privaten Objekte überhaupt stattete man dort den Dachbereich mit dem dynamischen Sonnenschutzglas SageGlass aus. Es entstand ein ganzjährig nutzbarer, transparenter Wohnraum mit windunabhängigem Blend- und Sonnenschutz durch elektrochrome Funktionsgläser.

In Fürstlia, einer Wohnsiedlung auf der Halbinsel Snaroya westlich von Oslo, ist es vorteilhaft, einen Wohnwintergarten zu besitzen. Der traumhafte Blick auf bewaldete Inseln und Uferzonen und der Sonnenuntergang über dem Oslofjord motivieren Bauherren, ihren Wohnraum um eine transparente, ganzjährig nutzbare Komfortzone zu erweitern.

Klimaabhängige Planungsparameter

Die Region um Oslo liegt auf dem gleichen Breitengrad wie Alaska, wenn auch der Einfluss des Golfstroms für gemäßigteres Klima sorgt. Dennoch: Nur zwischen Mai und September erreicht die

durchschnittliche Temperatur zweistellige Werte, Extremtemperaturen im Plus- und Minusbereich sind ganzjährig möglich, und maximal zehn Tage mit Niederschlag pro Monat garantieren zahlreiche Sonnenstunden

über das gesamte Jahr hinweg. Hinzu kommen die für den Küstenbereich typischen erhöhten Windlasten.

Bei der Suche nach einer komfortablen Balance zwischen Wärmedämmung, Sonnenschutz, Windlasten und ungehinderter Sicht stellten derartige klimatische Rahmenbedingungen die Wintergartenplanung bis vor kurzem noch vor Probleme, die technisch nicht vollständig lösbar waren. Hochisolierte Rahmenprofile in Verbindung mit Dreifach-Isolierverglasungen haben



Der dynamische Sonnenschutz ist individuell steuerbar. Entweder automatisch über Lichtsensor, manuell über ein Bedienfeld oder mit einer Wireless-Verbindung via App.



Der Wintergarten ist vor das 1. OG des Haupthauses gesetzt. Die Lasten werden über schräge Stützen auf die Grundmauer abgetragen.

die Energieverlust-Problematik mittlerweile vollständig gelöst. Anders sieht es beim Sonnenschutz aus. Als einzig wirksam galt bislang nur der wind- und temperaturabhängig gesteuerte, außen liegende Sonnenschutz. Er schränkt allerdings im ausgefahrenen Zustand die Sicht ein, ist nur bis zu bestimmten Windstärken einsetzbar und muss auch bei Schneelasten passen.

Wiederaufbau in High-Tech

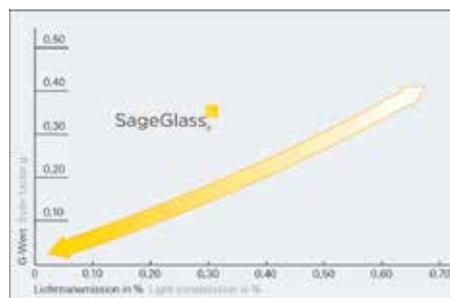
Bei dem Wohnhaus in Fürstlia ließen sich die Bauherren von den Vorteilen selbsttönender Funktionsglas-Elemente für das Pultdach ihres Wohnwintergartens überzeugen. Durch eine Kooperation mit Saint-Gobain bietet Schüco für ausgewählte Tür-, Fenster- und Fassadensysteme das elektrochrom beschichtete SageGlass an. Der Fassadenspezialist Glassteam AS kombinierte diese innovative Sonnenschutzlösung mit dem Wintergartensystem Schüco CMC 50, dessen hohe statische Werte und herausragenden thermischen Eigenschaften eine ideale Konstruktion zur Aufnahme der Dreifach-Isolierglaselemente darstellten.

In Bauform und Abmessungen musste der Wintergarten-Neubau aufgrund strenger örtlicher Bauvorschriften exakt dem zuvor am 1. OG des Hauses befindlichen Wintergartens entsprechen. Das breite Angebot an Komponenten innerhalb des Systems Schüco CMC 50 ermöglichte u. a. die Lastabtragung über schräg auf die Außenwand des Haupthauses zulaufende Stützpfiler. Die Integration eines komplexen Fußbodenaufbaus mit Heizung erfolgte nach Montage der Profilkonstruktion und der anschließenden Verglasung. Aufgrund des

hohen Gewichts der dreischaligen Glaselemente und der Lage im 1. OG setzte der Fassadenbauer bei der Verglasung einen Montagekran ein. So konnten die hochwertigen, individuell gefertigten Multi-Funktionsgläser schnell, sicher und schadenfrei eingesetzt werden.

Konkurrenzlos in Komfort und Nutzwert

„Es ist eine hochwertige High-End-Lösung“, bestätigt der Planer und Produktionsleiter von Glassteam AS, Henrik Sogaard Karlsen. Vom Nutzen sei sie konkurrenzlos, speziell in Regionen mit verstärktem Windaufkommen: „Ein sensorisch gesteuerter, außen liegender Sonnenschutz müsste ab einer gewissen Windstärke und bei Schneefall aus Sicherheitsgründen eingefahren bleiben“, erklärt Henrik Sogaard Karlsen. „Und damit ist an schönen und zugleich windreichen Tagen, die es in dieser und anderen Küstenregionen häufig gibt, mit herkömmlichen Anlagen der Sicht- und Sonnenschutz nicht oder nur einge-



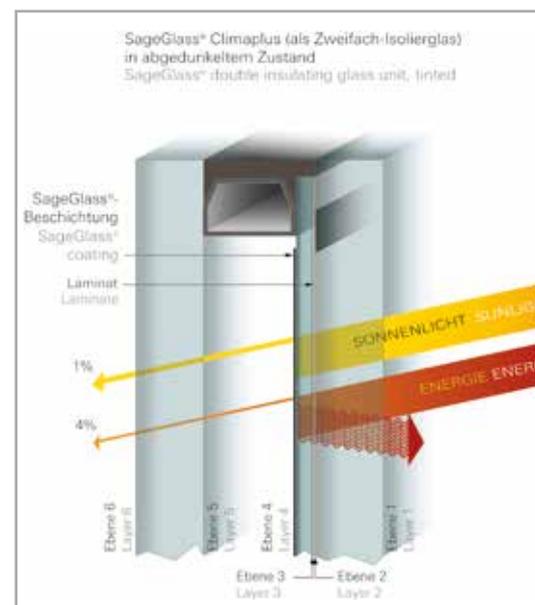
Dynamischer Blendschutz: Mit äußerst geringem Energieaufwand wird die Lichttransmission reguliert.

schränkt möglich. Bei der hier realisierten Lösung gibt es keinerlei Einschränkungen beim Sonnenschutz – egal ob es stürmt oder schneit.“

Ganzjährig behaglich

Wer einen Wintergarten ganzjährig als erweiterten Wohnraum nutzen will, stellt heute die Anforderung, dass sich die Temperaturen darin innerhalb der „Behaglichkeitsgrenzen“ bewegen lassen. Das bedeutet zwischen 18 und 21 Grad Celsius während der Heizperiode und maximal 27 Grad Celsius in der Kühlperiode. Durch die Kombination des hoch isolierten Profilsystems mit Dreifach-Isolierglas (Pultdach zusätzlich SageGlass) konnte dieses Klimaprofil zuverlässig erreicht werden – ohne Beeinträchtigung der Durchsicht und ohne Klimatisierung. Was die Wärmedämmung angeht, wird die als „Kriechkälte“ bekannte Luftbewegung nahe der Verglasung eliminiert. Die Bauherren in Fürstlia können ihren neuen Wintergarten nun auch mit Kerzen illuminieren, die in dem alten Wintergarten flackerten und von den Luftbewegungen oftmals ausgelöscht wurden. Und auch auf eine thermische Abtrennung zwischen Haupthaus und Wintergarten konnte verzichtet werden – der neue Wohlfühlraum mit Aussicht ist thermisch nahtlos in den Wohnbereich integriert.

➔ www.schueco.de/dynamisches-glas
➔ www.sageglass.de



Schutz vor dem für Wintergärten typischen „Treibhauseffekt“: Der Eintrag der Wärmeenergie kann auf bis zu 4 Prozent reduziert werden (Beispiel für ein Zweifach-Isolierglas in abgedunkeltem Zustand).

Grand Café PK Bar & Kitchen, Bilthoven:

Ganzjährige Terrassenatmosphäre

Von vielen Einwohnern in Bilthoven wird das Grand Café PK Bar & Kitchen gerne noch das „Postamt“ genannt. Der neue Name verneigt sich bewusst vor der Vergangenheit des Gebäudes, so steht PK für Post Kantoor – Postamt auf Holländisch. Bereits vor der Neuausrichtung zeichnete sich ab, dass die bisherige Innenfläche des alten Postamtes eigentlich zu klein ist, um es in ein wirkliches „Grand Café“ zu verwandeln. Gelöst wurde das Problem jedoch mit einem gläsernen Anbau.



Mit dem Anbau des Wintergartens konnte 85 Quadratmeter mehr tageslichtdurchflutete Gastronomiefläche gewonnen werden.

Mit einem außergewöhnlich großen Wintergarten auf der Gebäuderückseite konnte eine wirklich prägnante Raumerweiterung geschaffen werden. Dieser lässt nicht nur den Gastbereich um ganze 85 Quadratmeter wachsen, sondern zeichnet sich durch eine puristische und offene Terrassen-Ästhetik aus, die für die Gäste auch das ganze Jahr über attraktiv bleibt.

Ganzjährige Nutzung

Das Konzept zum Grand Café stammt vom Designbüro Hopmann Kersten aus Bilthoven: „Wir wollten ein richtiges Stadtcafé schaffen, einen Ort, an dem man sich zu jeder Tageszeit gerne aufhält.“ Viele der alten Elemente fügen sich in das neue Konzept und blieben erhalten: die hohen Decken, große Fenster sowie die Säulen und

antiker Raumschmuck. Sie dienen heute als Basis für einen wesentlich moderner gehaltenen Ausbau und schaffen den Kontrast zum transparenten Wintergarten.

Herzstück Wintergarten

Mit dem 85 Quadratmeter großen Glasanbau wurde nicht nur erreicht, dass das Café zu jeder Tageszeit ein beliebter Aufenthaltsort wird, sondern auch über das ganze Jahr ein attraktiver Ort bleibt. Ein Blick auf den wärmegeprägten Wintergarten SDL Akzent Vision von Solarlux lohnt sich: Er ergänzt das Backstein-Sujet um ein außergewöhnliches und extravagantes Design sowie um hohe Funktionalität. Die Statik des Dachsystems ist innenliegend. Durch die integrierten Stahlseile und Knotenbleche mit Edelstahlverschraubungen wird der

Kraftfluss im System sichtbar. Für Tageslicht-Gastronomie pur steht das gläserne Dach, die filigranen Profillinien und gelochten Tragprofile sind die Basis für die äußerst hohe Transparenz. Der Wintergarten ist für alle Jahreszeiten bestens gewappnet: Das eingesetzte HR++-Glas ist hochwärmegeklämt und besitzt einen integrierten Sonnenschutz für die warmen Tage.

Tageslicht im Innenraum

Der neue Glasanbau sorgt für einen unheimlich offenen Eindruck: Für die Gäste entsteht so das Gefühl, wie im Freien zu sitzen. Die schmalen Profile werfen kaum einen Schatten in den Innenraum. In der Nachbarschaft sind einige Neubebauungen geplant, die bald einen direkten Einfluss auf den Tageslichtanteil des Cafés haben werden. Mit der hohen Transparenz des Wintergartens treten die Designer der bald bevorstehenden Schattigkeit lösungsorientiert gegenüber.

www.solarlux.de



Auch von außen ist der neue Gastbereich im Wintergarten zugänglich.

Etablierte Wintergarten-Software

Auf mittlerweile 15 Jahre Unternehmensentwicklung kann die Firma Soft.-Ing. Team im ostfriesischen Südbrookmerland zurückblicken. Bekannter als die Firmenbezeichnung und der Firmenstandort ist in der Branche sicherlich das Produkt: die KKP-Software. Hinter den Buchstaben verbirgt sich die ursprüngliche Aufgabenstellung hinsichtlich Softwarelösungen zum Konstruieren, Kalkulieren, Planen von Wintergärten und Überdachungen. Rückblickend nach eineinhalb Jahrzehnten hätte man jetzt wahrscheinlich eine andere Bezeichnung gewählt, da die jetzige Software ein wesentlich umfangreicheres Aufgabengebiet abdeckt.

Das Soft.-Ing. Team startete mit der Zielsetzung, dem Wintergarten-Fachbetrieb ein Werkzeug in die Hand zu geben, mit dem er schnell ein Angebot erstellen konnte. Dafür wurden die Wintergärten in Segmente zerlegt, die man aneinandersetzen kann und zu denen ein Preis auf Materialbasis ermittelt wird, damit schnell ein Angebot unterbreitet werden kann.

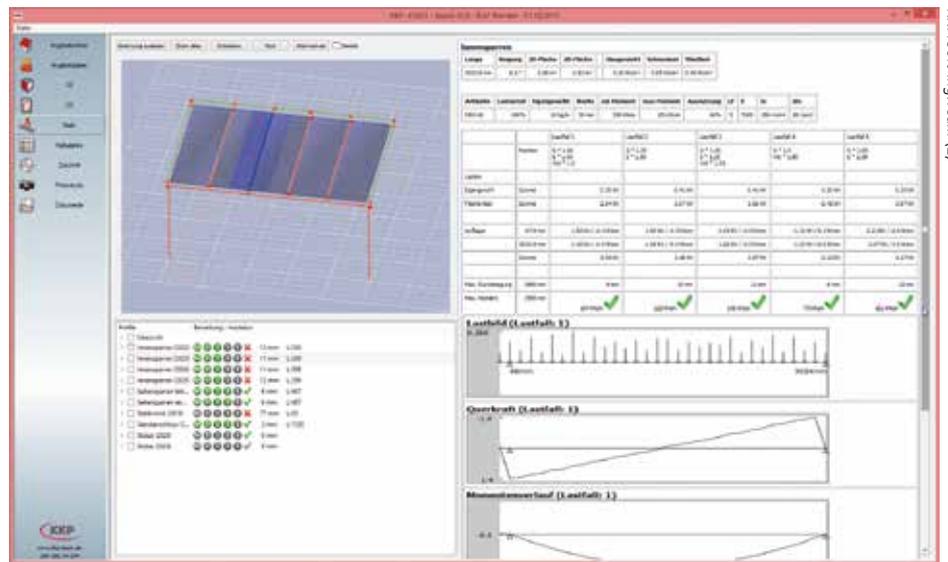
Hinzu kam die Möglichkeit, Sondermodelle frei zu zeichnen. Nachdem diese Daten hinterlegt waren, kam von den Kunden die Forderung, nach Fertigstellung der Zeichnung die Materialmengen daraus zu ermitteln. Der folgerichtige weitere Schritt lag in der Ermittlung der Zuschnittmaße der einzelnen Profile. Als Rolf Warnke als Statiker zum Team kam, wurde als nächste Ausbaustufe eine statische Vorbemessung der Profile integriert.

Ab dem Jahr 2007 begann dann, gemeinsam mit der Firma Orgadata zusammen, die Programmierung zur Maschinenansteuerung für die CNC-Stabbearbeitung.

In der aktuellen Version lassen sich alle Profilquerschnitte 3D-mäßig konstruieren und darstellen.

Auf Knopfdruck wird zu allen Profilen angezeigt, inwieweit die zulässige Spannung erreicht oder vielleicht bereits überschritten ist. Ebenso zeigt eine Grafik die Durchbiegung an, die durch Profilalternativen optimiert werden kann. Dadurch kann das Profil mit den geringsten Kosten und der schmalsten Profilsicht gewählt werden. Profil-Systemgeber und Konstrukteur sind also effektiv eingebunden.

Für den Berater im Vertrieb bietet die KKP-Software umfangreiche Visualisierungsmöglichkeiten. Von der reinen Wintergarten-Konstruktion, über mit dieser Software gezeichneten Haus-Darstellungen bis zum Einfügen von Vor-Ort-Fotos stehen alle Möglichkeiten zur Verfügung. Features, wie das Freistellen von vor dem Wintergarten befindlichen Fotobestandteilen, runden diesen Bereich ab.



KKP-Soft.-Ing. Team (2)

Parallel läuft immer auch die Kalkulation einschließlich Verschnitt-Analyse, Arbeitszeit-Zuordnung und Lagerlängen-Optimierung mit. Es werden nicht nur Bestelllisten für die Aluminium-Profile, sondern auch vermaßte Skizzen für Glas und Elemente generiert.

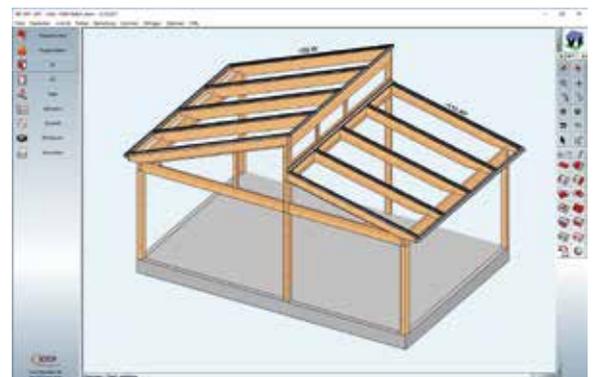
Für den Verarbeiter lassen sich alle Profildetails einschließlich Bohrungen, Ausklinkungen und Fräsungen in 3D darstellen. Mittels dieser in der EDV hinterlegten Daten lassen sich auch CNC-Stabbearbeitungszentren verschiedener Hersteller ansteuern.

Seit 2016 werden neben der Materialgruppe Aluminium in gleicher Weise Konstruktionen der Materialgruppe Holz bzw. auch Holz/Aluminium mit der KKP-Software bearbeitet.

Das Soft.-Ing. Team pflegt alle Profilquerschnitte vom firmeneigenen Team in die KKP-Software ein. Hierdurch wird viel Verantwortung für die Profildaten übernommen, entbindet den Nutzer aber auch von der sehr zeitaufwendigen Datenpflege.

Geschäftsführerin Ellen Warnke: „Schon jetzt nutzen 800 Kunden in 14 Ländern unsere Software. Auf der schon bald bevorstehenden Fensterbau Frontale in Nürnberg können wir nach gelungenem Einsatz der Vorab-Versionen die KKP-Software für einen weiteren Nutzerkreis vorstellen. Damit können dann alle am Wintergartenbau Beteiligten, nicht nur Branchenfachleute, in die Nutzung dieser Software eingebunden werden.“

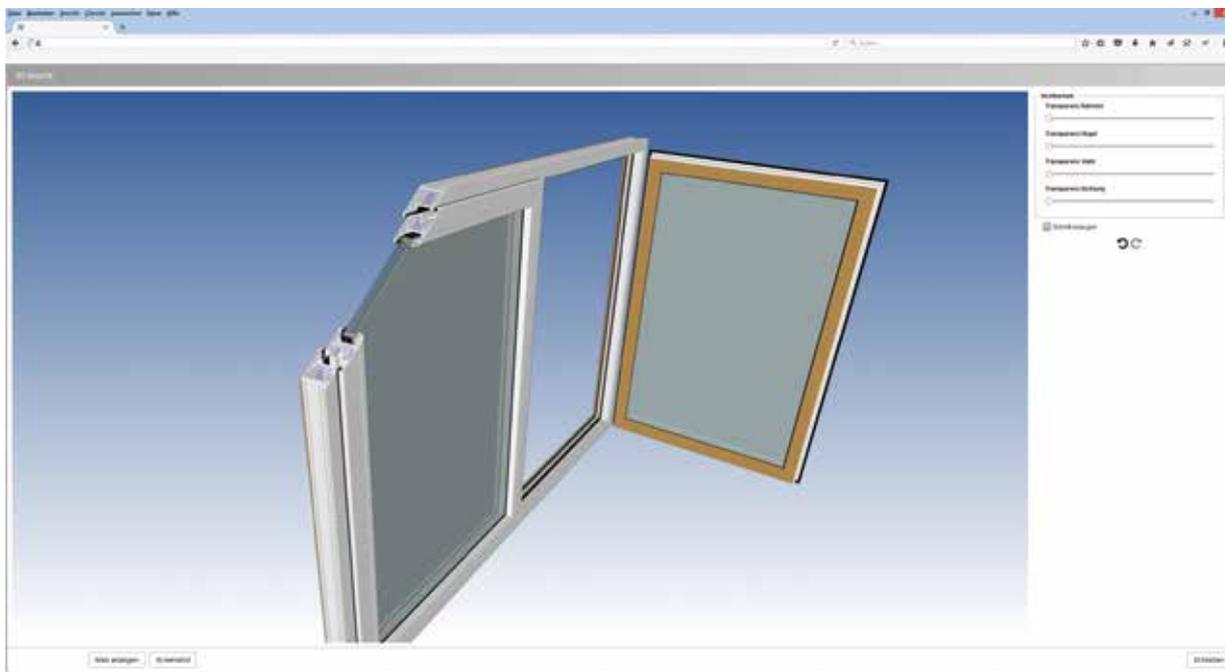
➔ www.kkp-team.de



Seit dem vergangenen Jahr werden neben der Materialgruppe Aluminium in gleicher Weise Konstruktionen der Materialgruppe Holz bzw. auch Holz/Aluminium mit der Software bearbeitet.

Online-Werkzeug mit BIM-Erweiterung und 3D-Modul

Schon mehr als 900 registrierte Nutzer arbeiten mit WinDoPlan von Veka, dem leistungsfähigen Online-Werkzeug für die Planung von Fenstern und Türen, das erst im vergangenen Herbst eingeführt wurde. Die schnelle Durchsetzung des neuen Tools ist ein Beleg dafür, dass bei der Entwicklung alles richtig gemacht wurde: WinDoPlan verbindet die Vorteile aller bisherigen Services des Systemgebers zu einem modernen, hocheffizienten Planungsinstrument. Mit der Freischaltung weiterer wichtiger Funktionen stellt VEKA jetzt als Erster in der Branche eine BIM-Erweiterung und ein integriertes 3D-Modul zur Verfügung.



Mit dem 3D-Modul können hochwertige und aussagekräftige Bilder erzeugt werden.

In Ländern wie den Niederlanden und Großbritannien ist es längst Standard, auch bei kleineren Bauvorhaben mit dem Building Information Modeling (BIM) zu arbeiten. Alle relevanten Bauwerksdaten werden mithilfe einer Software erfasst, so dass ein virtuelles Modell entsteht. Eine kontinuierliche Synchronisation ermöglicht allen Beteiligten die unmittelbare Verfügbarkeit aller aktuellen Daten. Dadurch wird nicht nur die Planung und Ausführung inklusive sämtlicher Änderungsschritte, sondern auch die Bewirtschaftung des Gebäudes deutlich erleichtert und optimiert.

In Deutschland ist vorgesehen, dass öffentliche Ausschreibungen ab fünf Millionen Euro in Zukunft nur noch auf BIM-Ebene erfolgen sollen. Mit Hilfe von WinDoPlan und der neuen BIM-Erweiterung können sich Fensterfachbetriebe, Architekten und Planer schon jetzt auf diesen Standard vorbereiten – ein handfester Vorteil nicht nur

im Kontakt mit der öffentlichen Hand, denn auch auf Seiten der gewerblichen und privaten Auftraggeber ist mit einer raschen Zunahme von BIM-gestützten Projekten zu rechnen.

Die neue BIM-Erweiterung von WinDoPlan bietet mehrere praktische Funktionalitäten und verschiedene Möglichkeiten, mit Veka Produkten zu planen. Zentraler Bestandteil ist das Modul zum Generieren von 3D-Bauteilen, mit dem sich auf Basis einer Elementkonfiguration ein vollständiges 3D-Modell inklusive aller Dichtungen, Verstärkungen, Bohrungen und weiterer Details erzeugen lässt. Das Modul erlaubt es darüber hinaus, hochwertige räumliche Ansichten des Elements zu generieren, die für aussagekräftige Präsentationen genutzt werden können. Ein weiteres Modul bewerkstelligt den Export der Konfigurationsdaten im IFC-Format, einem der wichtigsten Austauschformate für BIM-fähige Programmpakete. Neu

ist außerdem ein Add-in zur komfortablen Anbindung der verbreiteten BIM-Software Revit an WinDoPlan.

Um auch in Zukunft allen Entwicklungen in der Fensterbranche immer einen Schritt voraus zu sein, wird WinDoPlan ständig weiter verbessert. In Gesprächen mit Architekten und Planern wird unter anderem der planerische Komfort evaluiert und optimiert. Auf diese Weise kann der Service noch gezielter auf die Bedürfnisse der Zielgruppe zugeschnitten werden.

„Veka ist auch in diesem Bereich ein Pionier und Vorreiter in der Branche“, sagt der Vorstandsvorsitzende Andreas Hartleif. „Für uns hat die Vorbereitung auf die digitale Zukunft höchste Priorität. Der Online-Service WinDoPlan ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg in diese Zukunft, denn er macht die Fensterplanung wesentlich einfacher und effizienter.“

www.veka.de

Mit ersten BIM-Objekten online

Mit vier Objekten für den Sonnenschutz (Soltis 86/88/92/99) startet Serge Ferrari, eines der führenden Unternehmen im Bereich flexibler Compositmaterialien, sein BIM Engagement. Als wichtiger Partner für zahlreiche mittlere aber auch große, internationale Bauprojekte möchte der französische Hersteller mit seiner BIM-Strategie Architekten, Fachplaner und Unternehmen noch effizienter in der Planung und Ausführung begleiten sowie die Digitalisierung der Branche aktiv unterstützen.



Mittels digitalem Modeling können nachhaltige, energieeffiziente Lösungen mit Sonnenschutz-Materialien in den Planungsprozess eingebracht werden.

Dem aktuellen Trend zum BIM folgend, ist auch Serge Ferrari fest davon überzeugt, dass eine Digitalisierung von Produkteigenschaften und Prozessen heute unumgänglich ist, um Planung, Ausführung und das Facility Management der Gebäude noch effizienter und fokussierter zu gestalten. „Wir verfolgen hier ein klares Ziel“, erklärt der Projektleiter Pascal Nordé, „nämlich die Qualitätssteigerung unserer Produkte und Services. So reflektiert auch dieses Angebot an BIM Objekten unseren kontinuierlichen Ausbau von überzeugenden und praktikablen Serviceleistungen.“

Es gibt gute Gründe dafür, auf BIM umzusteigen. Mit dieser digitalen Entwicklung kann aktiv am starken Trend der Digitalisierung und somit an der im Bausektor unerlässlichen Produktivitätssteigerung mitgewirkt werden. Es können nachhaltige, energieeffiziente Lösungen mit Sonnenschutz-Materialien von Serge Ferrari mittels digitalem Modeling in den Planungsprozess eingebracht werden: von der Entwicklungsphase bis hin zur Fertigstellung oder auch im Nachgang, also während des gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes. Zudem lassen sich technische Informationen von Serge Ferrari Produkten an die verschiedenen Projektakteure reibungslos, schnell und präzise übermitteln. Darüber hinaus kann der Einsatz von Soltis-Produk-

ten für bestimmte Anforderungen auf Basis der digitalen Daten untermauert werden.

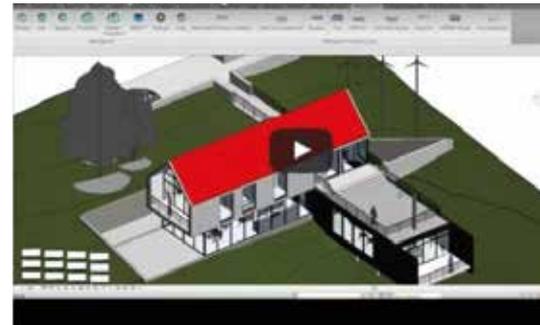
Vier Produktreihen zum Start

Damit Soltis Screens innerhalb eines digitalen Modelings visualisiert werden können, und um die Arbeit mit Soltis Produkten zu



Serge Ferrari (3)

Alle wichtigen Eigenschaften der Sonnenschutzmaterialien können von der Webseite oder direkt von den wichtigsten CAD-Softwares durch die von Bimobject entwickelten Plugins heruntergeladen werden.



Das Unternehmen hat sein BIM Engagement mit der Bereitstellung von 4 BIM Objekten gestartet.

erleichtern und in Echtzeit zu ermöglichen, stellt Serge Ferrari ab sofort die technischen (optische, lichttechnische und thermische Faktoren, technische Eigenschaften, Brand-schutzverhalten usw.) und wirtschaftlichen Daten im BIM Format für die Produkte Soltis 86, Soltis 88, Soltis 92 und Soltis 99 zur Verfügung. Alle wichtigen Eigenschaften der Serge Ferrari Sonnenschutzmaterialien können von der Webseite www.bimobject.com oder direkt von den wichtigsten CAD-Softwares (Revit, ArchiCAD und SketchUp) durch die von Bimobject entwickelten Plugins heruntergeladen werden.

Durch die von Serge Ferrari angebotenen BIM Objekte wird die Informationsübertragung erleichtert und die Qualität des Lösungsangebots verbessert.

Die technische Entscheidungsfindung im Rahmen eines Projekts wird beschleunigt und gleichzeitig die Fehlerquote bei der Zusammenstellung technischer Beschreibungen für Planung und Ausführung reduziert. Die Zusammenarbeit unter den Akteuren eines Projekts wird insgesamt entscheidend verbessert.

In naher Zukunft wird die Serge Ferrari Gruppe in weitere BIM-Objekte investieren, um Verarbeitern, Planern und Architekten ein Maximum an digitaler Information zu ermöglichen, wie z.B. für akustische Lösungen, Fassadensysteme oder transparente und lichtdurchlässige Dachkonstruktionen.

➔ www.sergeferrari.com

Bandbeschichtet ist nicht gleich pulverbeschichtet

Visuelle Eigenschaften von Bauteilen innerhalb der Fassade sind häufig Gegenstand von Streitigkeiten zwischen Auftraggeber und Fassadenbauer. Farbabweichungen vom vereinbarten Soll-Zustand gefährden den Baufortschritt und können den Austausch von bereits eingebauten Bauteilen rechtfertigen oder zumindest eine Minderung des Werklohns nach sich ziehen.

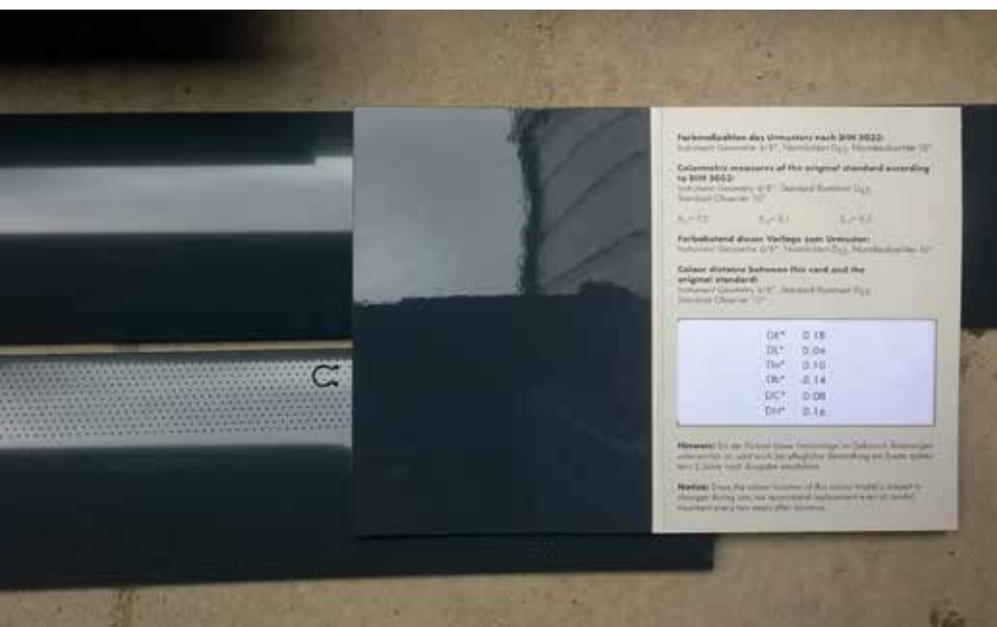
Bei Raffstoreanlagen ist der Farbton der Lamellen nicht selten auch Gegenstand derartiger Streitigkeiten. Jedenfalls spätestens dann, wenn bei der Bemusterung unterschiedliche Farbtöne zwischen Aluminium-Lamellen und angrenzenden Bauteilen aus dem gleichen Werkstoff festgestellt werden.

nis häufig enttäuschend, wenn bei Aluminium-Produkten mit verfahrenstechnisch unterschiedlichen Beschichtungssystemen die gleiche Optik hergestellt werden soll. Am Ende des Tages muss sich die gewünschte Farbgleichheit technisch erst realisieren lassen.

Warum lässt sich ein Farbunterschied nicht vermeiden?

Ein Farbtonunterschied zwischen einem bandbeschichteten Bauteil (Raffstorelamelle) und einem stückbeschichteten bzw. pulverbeschichteten Bauteil aus stranggepresstem Aluminium lässt sich verfahrens- und herstellungsbedingt aus den unten genannten Gründen nicht ausschließen:

- Verfahrensbedingt handelt es sich um unterschiedliche Applikationen und Lackformulierung.
- Die Dicke der Beschichtung ist bei der Sonnenschutzlamelle verfahrensbedingt wesentlich geringer als bei dem stranggepressten Bauteil aus Aluminium.
- Selbst beim gleichen Beschichtungsverfahren, was technisch nicht möglich ist, wären Farbabweichungen aufgrund unterschiedlicher Chargen/Lieferanten/Hersteller nicht auszuschließen.
- Die Geometrie der Raffstorelamellen (gebogen) verursacht unterschiedliche Lichtreflektionen und Farbabweichungen gegenüber einem flachen stranggepressten Bauteil. Bei perforierten Lamellen wird der Effekt der reflektionsbedingten Farbabweichung zusätzlich begünstigt.
- An die Sichtflächen der angrenzenden Bauteile aus stranggepresstem Aluminium werden höhere Anforderungen gestellt als an die Raffstorelamellen selbst. Die Beschichtung der Raffstorelamelle darf demnach optisch etwas schlechter ausfallen als die des benachbarten Strangpressprofils.
- Sichtflächen von Strangpress-Profilen sind gemäß VFF Merkblatt AL.02 Flächen mit hoher Anforderung hinsichtlich der Oberflächenbeschichtung und -beschaffenheit. Bei Sichtflächen der Raffstorelamellen (Ober- und Unterseite der Lamelle) handelt es sich gemäß Richtlinie zur Beurteilung der Produkteigenschaften von Raffstoren/Außenjalousien um Flächen mit lediglich üblicher bzw. mittlerer Anforderung.



KD Fassadenplanung (2)

Die Kontrolle des Farbtons anhand einer zertifizierten GL-Einzelkarte aus dem RAL 841 GL Farbbregister.

Unrealistische Erwartungen bei der gewünschten Optik

Die Vorstellung, dass durch Vorgabe eines Standard-RAL-Tons bei zwei Produkten aus Aluminium mit einer industriell beschichteten Oberfläche ein einheitlicher Farbton möglich sein sollte, mag zunächst gar nicht abwegig erscheinen. Schließlich geht es dabei nicht um eloxierte Oberflächen oder gar um handwerklich hergestellte Leistungen wie Malerarbeiten, die aufgrund ihrer Natur und Eigenart eine absolut gleichmäßige Bearbeitung der Oberfläche nicht zulassen. Soweit jedenfalls die Theorie. In der Praxis ist das Ergeb-

Was wird häufig beanstandet?

Erfahrungsgemäß sind die häufigsten Streitigkeiten bei pulverbeschichteten Aluminiumprodukten vorzufinden, die in gleichem RAL-Ton beschichtet werden sollen. Dies ist in aller Regel auf veredlerspezifische Einflüsse zurückzuführen, wenn die Produkte von unterschiedlichen Veredlern beschichtet werden müssen. Nicht selten wird aber auch der Farbunterschied zwischen Raffstorelamellen und angrenzenden im Strangpressverfahren hergestellten Aluminiumprofilen beanstandet, obwohl es sich hier um zwei verschiedene paar Schuhe handelt.

Vor diesem Hintergrund ist ein direkter Vergleich zwischen den beiden Produkten nach den anerkannten Regeln der Technik kaum möglich.

Die Herstellungsverfahren im Einzelnen

Beim Coil Coating bzw. Bandbeschichtung (Raffstorelamelle) werden die Aluminium-Lamellen-Bänder im sogenannten Coil-Coating-Verfahren gemäß ECCA (European Coil Coating Association) oberflächenveredelt. Bei der Bandbeschichtung durchläuft das Aluminiumband in einer kontinuierlich arbeitenden Anlage nacheinander alle Oberflächenbehandlungsstufen. Der Auftrag des Flüssiglacks erfolgt über Walzen. Die Dicke der Beschichtung beträgt bei der Bandbeschichtung 25 bis 28 µm und ist damit wesentlich geringer als bei der Stückbeschichtung. Nach der Vorbehandlung wird die Grundierung beidseitig aufgebracht und eingebrannt. Bandbeschichtetes Aluminium hat den Vorteil, dass es nach der Beschichtung noch verformt zu werden kann (Raffstorelamelle).

Im Gegensatz zur Coil Coating Beschichtung handelt es sich bei der Stückbeschichtung bzw. Pulverbeschichtung (Strangpressprofil) um eine Stücklackierung. Bei der Pulverbeschichtung werden die Werkstücke mit Pulverlack beschichtet. Die für die Pulverbeschichtung verwendeten Pulverlacke bestehen aus trockenen Partikeln. Farbe, Effekt, Glanz und Struktur der Pulverbeschichtung werden nicht durch das Pulverbeschichten, sondern durch die Auswahl des passenden Pulverlacks bestimmt. Mit diesem Verfahren können in der Regel alle RAL-, NCS-, Pantone- und sämtliche andere Sonderfarben pulverbeschichtet werden.

Unterschiedliche Verbände - unterschiedliche Regelwerke

Bei den Verbänden hinter den beiden Beschichtungsverfahren handelt es sich um unterschiedliche Organisationen mit unterschiedlichen Interessen. Hinter der Coil Coating-Industrie steht die ECCA Gruppe (European Coil Coating Association). Für die industrielle Beschichtung von Aluminium mit Pulverlack sind die Richtlinien der GSB International maßgeblich. Jeder Verband hat seine eigenen Qualitätsrichtlinien für das eigene Herstellungsverfahren.

Ein Blick in die Richtlinie „VFF Merkblatt AL.02“ des Verbands Fenster + Fassade, welche für die visuelle Beurteilung von pulverbeschichteten Aluminiumoberflächen (Stranggepresstes Aluminium) maßgeblich

ist, lässt den Unterschied deutlich erkennen. Hier wird nämlich ausdrücklich darauf hingewiesen, dass in dieser Richtlinie bandbeschichtete Oberflächen (Coil-Coating) nicht erfasst sind.

Auch hier wird schnell offensichtlich, dass ein Vergleich zwischen den beiden Produkten defacto zu keinem Ergebnis führt. Eine gemeinsam erarbeitete Richtlinie hinsichtlich der Oberflächenbeschaffenheit wird es auch in Zukunft von den beiden Verbänden vermutlich eher nicht geben.

Welche Regelwerke im Zweifelsfalle heranziehen?

Einige Hersteller haben bereits aus Eigeninteresse - da bei ihren Produkten beide Beschichtungsverfahren zum Einsatz kommen - auf diese Lücke im Regelwerk reagiert und ihre eigenen Richtlinien veröffentlicht. Für die Raffstorelamelle und sonstige Einzelteile einer Sonnenschutzanlage gelten die Vorgaben der „Richtlinie zur Beurteilung der Produkteigenschaften von Raffstoren/Außenjalousien“. Diese wird vom ITRS (Industrieverband Technische Textilien – Rollläden – Sonnenschutz e.V.) herausgegeben.

In dieser Richtlinie wird unter Ziffer 3.2.7 „Glanzunterschiede“ im Hinblick auf Farbunterschiede folgendermaßen hingewiesen:

- „Ursachen sind oft herstellungs- und materialbedingt und dann nicht zu beanstanden. Beispiel: Raffstorelamellen werden aus bandbeschichtetem Aluminium hergestellt, die Führungsschienen sind aus Aluminium stranggepresst mit Pulver- oder Nasslackbeschichtung. Vergleiche können nur bei gleichem Herstellungsverfahren vorgenommen werden.“

Unter Ziffer 3.2.8 „Farbabweichungen“ werden ergänzend folgende Beispiele aufgezählt:

- „Bei Bandlackierungen gibt es keine RAL-Farbtöne, diese sind nur angenähert (Bleche, rollgeformte Teile wie Lamellen oder Blenden).“
- „Die Bauteilformgebung (z.B. der Lamellen) führt zu unterschiedlichen Farbeindrücken.“
- „Diese Punkte stellen aus den in diesem Abschnitt genannten Gründen den Stand der Technik dar.“

Empfehlungen des Autors

Ein Farbtonunterschied zwischen bandbeschichteten Raffstorelamellen und angrenzenden Bauteilen aus stranggepressten Profilen oder aus Aluminium-Blech stellt keinen Widerspruch zu den anerkannten

Regeln der Technik dar und kann nicht beanstandet werden. RAL-Farbtöne können bei bandbeschichteten Produkten zudem nur annähernd hergestellt werden.

Alle Beteiligten sollten daher im Vorfeld, bevor der Soll-Zustand bei den Farben vereinbart wird, die gewünschten Oberflächen gründlich überprüfen. Eine Auseinandersetzung mit der Thematik erst nach der Auftragsvergabe sollte naturgemäß möglichst vermieden werden.

Zur Vermeidung von inakzeptablen Farbunterschieden und Metamerie empfiehlt sich, die Kombination von gleichen Farbtönen, die unter unterschiedlichen Applikationsbedingungen beschichtet werden bzw. die von unterschiedlichen Lieferanten oder aus verschiedenen Produktserien stammen, generell zu vermeiden.

Dipl.-Ing. Karan Djalaei

➔ www.kd-fassadenplanung.de



Karan Djalaei ist Gründer des auf Fassadentechnik spezialisierten Büros KD Fassadenplanung. Er berät als Fassadenplaner private Investoren, Projektentwickler, Architekten, Generalunternehmer und die öffentliche Hand in allen Fragen rund um die Gebäudehülle. Ein Lehrauftrag für Fassadentechnologie an der TH Köln und Fachveröffentlichungen und -vorträge gehören zu seiner nebenberuflichen Tätigkeit.

Durchblick mit Güte

Die Fensterscheibe ist blind, der Rahmen aber noch in Ordnung? Dann reicht oft der Austausch der Verglasung! Aber Obacht: Es sollte nicht am falschen Ende gespart werden. Besser, man investiert sein Geld gleich in Glas mit dem RAL Gütezeichen „Mehrscheiben-Isolierglas“.

Dann hält das neue, alte Fenster oder beispielsweise die Verglasung des Wintergartens oder der Fassade wieder für viele Jahre und sogar Jahrzehnte. Bevor ein Glashersteller sein Produkt mit dem RAL Gütezeichen „Mehrscheiben-Isolierglas“ bewerben darf, wird von neutralen Prüfinstituten eine Reihe von Qualitätsprüfungen vorgenommen – sowohl vor als auch während der Produktion. Ein wesentlicher Prüfungspunkt ist dabei die Funktionsbeschichtung auf dem Glas. Von der

Beschichtung hängt die Ermittlung des U- und des g-Wertes des Isolierglases maßgeblich ab. Die Werte bestimmen die mit dem Glas zu erzielende Wärmedämmung sowie den nutzbaren, kostenlosen solaren Energieeintrag – beide Faktoren helfen beim Sparen von Heizenergie. „Zusätzlich werden die funktionsrelevanten Eigenschaften des fertigen Isolierglases geprüft. Dazu zählt im Schwerpunkt die für die dauerhafte Haltbarkeit des Glases wichtige Dichtigkeit des Randverbundes“, erklärt Jochen Grönegräs,



Geschäftsführer der Gütegemeinschaft Mehrscheiben-Isolierglas (GMI). Seit diesem Jahr hat die Gütegemeinschaft außerdem separate Anforderungen an die Vorprodukte für den Randverbund des Isolierglases definiert –



Verlaufen alle Prüfungen positiv, wird dem Glashersteller jährlich eine Urkunde und das Gütezeichen „Mehrscheiben-Isolierglas“ verliehen.

wie Abstandhalterprofile und Dichtstoffe. Nur solche Materialien, die diesen hohen Anforderungen genügen, dürfen zur Produktion von Isolierglas mit dem RAL-Gütezeichen verwendet werden. Verlaufen alle Prüfungen positiv, wird dem Glashersteller jährlich eine Urkunde und das Gütezeichen „Mehr-

scheiben-Isolierglas“ verliehen. „Das damit ausgezeichnete Mehrscheiben-Isolierglas bietet Planern und Modernisierern ein hohes Maß an Sicherheit für die häufig recht hohe Investition in das Eigenheim oder in öffentliche Bauten“, schließt Grönegräs.

www.gmiev.de

Regelwerke für Jalousienisolierglas

Wenn es darum geht, einheitliche Standards und Richtlinien für Isolierglas im Allgemeinen heranzuziehen, dann wird man insbesondere mit der Richtlinie vom Bundesverband Flachglas zur „Beurteilung der visu-

ellen Qualität von Glas für das Bauwesen“ schnell fündig. Des Weiteren helfen zahlreiche Toleranzhandbücher der einzelnen Basisglashersteller direkt weiter. Derweil gestaltet sich die Suche nach Regelwerken für Jalousienisolierglas zwar produktspezifischer, aber keinesfalls komplizierter. Analog zur Isolierglasrichtlinie hat der Bundesverband auch für Jalousienisolierglas eine Richtlinie zur „Beurteilung der visuellen Qualität der Systeme im Mehrscheibenisolierglas“ (BF-Merkblatt 007) aufgestellt. Mit den „Einbauempfehlungen für integrierte Systeme im Mehrscheibenisolierglas“ (BF-Merkblatt 008) gibt der Verband speziell den Planern ein ziemlich umfangreiches Werk zur Projektierung der Spezialgläser mit an die Hand. Über allem steht die bereits seit 2005 gültige Richtlinie VE07-2

des Institutes für Fenstertechnik (ift) in Rosenheim in der, durch umfangreiche Produkttests, einheitliche Standards für den Gebrauch der Produkte definiert werden. Die oben genannten Regelwerke sind die allseits anerkannte Basis bezüglich Planung, Vertrieb, Einbau und Nutzung von Jalousienisoliergläsern.

Die Richtlinien des Bundesverbandes und des ift Rosenheim sind in Druckversion oder zum Download in den jeweiligen Onlineshops erhältlich. Für Detailplanungen einzelner Bauvorhaben sowie Informationsbedarf bezüglich diverser Komponenten, Standards oder Kriterien steht seitens der Hersteller umfangreiches Material in Form von Architektenmappen, Produkthandbüchern, Einbauempfehlungen, Datenblättern, Elektroinstallationsplänen,



ift Rosenheim

Die Richtlinie steht in Druckversion und als Download zur Verfügung.

Regelwerken und Ausschreibungstexten zur Verfügung. Mit diesem umfangreichen Material wird die Planung und Verwendung des Multifunktionsproduktes mit der Jalousie im Isolierglas wesentlich erleichtert und vereinfacht.

www.isolette.de



Faltblättriger Jalousiebau

Die Planung und Verwendung mit der Jalousie im Isolierglas wird erleichtert.

Ganzjahres-Wohlfühlklima im Wintergarten



Rollladen (2)

weiteren Farben, um sie genau an das Haus und den persönlichen Geschmack anzupassen. Die stranggepressten Lamellenprofile machen das Modell sehr langlebig und unempfindlich bei extremen Witterungseinflüssen. Spielende Kinder im Garten, rasenmähende Nachbarn: Manchmal will man auch im Wintergarten ganz für sich sein und Ruhe und Abgeschiedenheit genießen. Auf Knopfdruck ist dann der Rollladen heruntergefahren. Clevere Lösungen helfen dabei, dass es im Raum jetzt nicht zu dunkel wird. Die „Select Profile“ von Schanz etwa sind mit zwei Millimeter großen Löchern versehen, die das Tageslicht hereinlassen. Wie viel Licht einfällt, kann der Hausbesitzer übrigens selbst bestimmen, denn die Profile sind frei kombinierbar. Bei Glasdächern bietet es sich an, jede vierte bis sechste Lamelle mit dem Select-Profil auszustatten. Das Ergebnis ist ein sehr angenehmes Licht- und Schattenspiel, vergleichbar mit dem Platz unter einem schattigen Baum an einem sonnigen Tag.

➔ www.rollladen.de

Richtig temperiert ist ein Wintergarten in jeder Jahreszeit ein Ort der Entspannung.

Lichtdurchflutet, offen, gemütlich und ein freier Blick nach draußen: Ein Wintergarten ist der Traum vieler Hausbesitzer. Kein Wunder, schließlich wird die Wohnfläche vergrößert und zum Garten hin geöffnet. Bei der Planung müssen allerdings einige Punkte beachtet werden, damit der Traumanbau nicht zum Sorgenkind wird. Zentrales Thema ist dabei immer ein richtiger Sonnenschutz. Scheint die Sonne stärker, kann es in dem Glasbau schnell ungemütlich oder gar unerträglich werden. Im Winter gilt es, die teure Wärme drinnen zu behalten. Wintergärten heizen sich im Sommer bei starker Sonneneinstrahlung schnell stark auf, auch in den angrenzenden Räumen wird es dann immer wärmer. An einem guten Sonnenschutz führt also kaum ein Weg vorbei. Am effektivsten ist es, wenn er außen angebracht wird. So werden die Sonnenstrahlen abgefangen, bevor sie auf die Glasflächen treffen. Wintergartenbesitzer können zwischen Lösungen aus textilen Material, Kunststoff und Aluminium wählen. Letzteres vereint besonders

viele Vorteile. Aluminium reflektiert bis zu 92 Prozent der einfallenden Sonnenstrahlen und kühlt so den Raum effektiv herunter. Im Gegensatz zu Varianten aus Stoff lässt es auch kein schädliches UV-Licht einfallen und anders als Kunststoff verformt sich Aluminium nicht, wenn es bei starker Sonneneinstrahlung erhitzt wird. Im Frühjahr und Herbst schützt Aluminium gegen Hagel, im Winter verbessert es die Isolierung des Wintergartens und hilft Heizkosten zu sparen. Und ganz nebenbei schreckt das robuste Material Einbrecher ab, die bevorzugt nach leichten Zugängen ins Haus suchen. Jeder Wintergarten ist anders und stellt ganz eigene Anforderungen an den Rollladen. Ecken und Winkel stellen die meisten herkömmlichen Systeme vor unlösbare Probleme. Der schwäbische Hersteller Schanz hat sich auf ungewöhnliche Formen spezialisiert und mit dem Modell „Wiga Star“ ein echtes Allround-Talent im Programm. „Das System wird ganz individuell an jede Dachform und Neigung angepasst

und lässt sich auch bei bestehenden Wintergärten ohne Probleme nachträglich einbauen“, erklärt Steffen Schanz, kaufmännischer Leiter des Unternehmens. Neben der klassischen Alu-Optik gibt es die Rollläden auf Wunsch in vielen



Auch für ausgefallene Wintergarten-Konstruktionen gibt es die passenden Alurollläden.

Die Solar-Pergola

Überall wo eine Fläche verschattet wird, ist viel Sonnenlicht. Aber anstatt die Kraft der Sonne einfach auszublenden, sammelt Solavinea die Sonnenstrahlen ein und wandelt sie mit ihren drehbaren Solarpaneelen in nutzbare elektrische Energie um. Die gewonnene Energie kann ins Netz eingespeist, selbst verbraucht oder in Akkus gespeichert werden.

Das Team um Erfinder Jürgen Grimmeisen hat eine Pergola mit integrierter Photovoltaikanlage entwickelt, die technisch, funktional und ästhetisch höchsten Ansprüchen genügt. Die PV-Module mit bester Materialgüte bestehen aus monokristallinen, dunklen und somit unauffälligen Solarzellen, die unter einem speziellen

Solarglas einlaminiert sind. Das sieht nicht nur sehr edel aus, sondern ermöglicht auch einen höchstmöglichen Wirkungsgrad.

Solavinea macht aus der Terrasse ein zweites Wohnzimmer und fügt sich durch ihr schlankes, zeitloses Design aus der Feder der international renommierten Stuttgarter Agentur Schweizer Design Consulting wahlweise in das gegebene Umfeld ein oder macht freistehend eine gute Figur. Durch die Möglichkeit zur freien Größen-Skalierung und optionale Sonderfarben lässt sich Solavinea perfekt an jeden Haus- und Terrasentyp anpassen.

Aber auch die anspruchsvolle Technik überzeugt: So kann ein spezielles System aus Temperatur-, Licht- und Regensen-



Solavinea (4)

Auch freistehend macht das System eine gute Figur.

soren die optimale Ausrichtung der Lamellen bestimmen, wahlweise für eine angenehme Temperatur, kühlende Beschattung oder dank der Sonnennachführung zugunsten eines

hohen Energieertrages. Dabei kann Solavinea entweder per Funkfernbedienung oder Smartphone gesteuert werden. Bei einem Wetterumschwung schließen sich die Solarlamellen automatisch und leiten den Regen unauffällig im Inneren der Struktur ab. Im Winter hält Solavinea Schnee und Eis draußen, um so viel Wärme wie möglich unter dem schneelastoptimierten Hightech-Aluminium-Dach zu halten. Zusätzlich können auch Features wie Infrarot-Wärmestrahler, Ambiente-Beleuchtung oder ein wetterfestes Audio-System integriert werden.

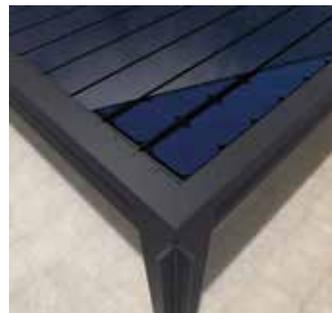
➔ www.solavinea.de



Sonnenstrahlen werden durch die drehbaren Solarpaneelen in nutzbare elektrische Energie umgewandelt.



Das Steuern ist entweder per Funkfernbedienung oder Smartphone möglich.



Die Solarzellen sind unter einem speziellen Solarglas einlaminiert.

Integrierbare Terrassenüberdachung



Renson

Das System eröffnet große gestalterische Möglichkeiten.

Mit Skye Eclipse präsentiert Renson zur R+T 2018 eine große, in die Architektur eines Gebäudes integrierbare, Terrassenüberdachung aus Aluminiumlamellen. Das in einem Stück bis 11,75 mal 4,5 Meter große Dachelement mit kipp- und aufschiebenden Lamellen kann unsichtbar in alle gängigen Dachstrukturen aus Beton, Holz oder Stahl integriert werden. Skye Eclipse eröffnet Architekten und Gestaltern viele Möglichkeiten, eine Terrasse als zusätzlichen über das ganze Jahr nutzbaren Außenraum auf höchstem Niveau zu gestalten.

Dank der kippbaren Lamellen ist ein perfekter Schutz vor Sonne als auch vor Regen sichergestellt.

Bereits auf der R+T 2015 stellte Renson die Skye-Terrassenüberdachung mit kippbaren Aluminiumlamellen vor. Die Dachlamellen konnten erstmals auch aufgefahren werden. Neben freistehenden und angebauten Ausführungen ist das neue Skye Eclipse ein in die Dachkonstruktion integrierbares großes und zu beiden Seiten auffahrbares Aluminium-Lamellendach. Ohne Pfosten und Hilfskonstruktionen lässt sich diese Konstruk-

tion ästhetisch in Dächer oder Vordächer eines Gebäudes integrieren. Dazu sind alle seitlichen Anschlüsse für die Entwässerung und sämtliche Befestigungen, Verdrahtungen oder Verankerungen unsichtbar konstruiert.

Patentierte Technologie

Die patentierte Kipp- und Schiebetechnologie, die Renson speziell für diese Terras-

senüberdachung entwickelte, sorgt dafür, dass sich die Lamellen problemlos, zuverlässig und dauerhaft öffnen und schließen lassen. Die Aluminiumdachlamellen kippen beim Öffnen um 145 Grad und fahren dann zur Seite auf. Einmalig auf dem Gebiet von Lamellendächern ist, dass dabei in der Mitte kein störender Zwischenbalken vorhanden ist, was in geöffnetem Zustand eine kom-

plett freie Sicht auf den Himmel ermöglicht. Ein synchroner Antrieb sorgt dafür, dass sich das Dach auch bei asymmetrischer Belastung in einer flüssigen Bewegung gleichmäßig öffnet und schließt. Dies gelingt mit einer präzisen und verlässlichen Spindeltechnik. Das gesamte System ist neben einer Fernsteuerung auch mit einer App bedienbar. Dies App erlaubt neben den Basisfunktio-

nen auch die Speicherung von verschiedenen Öffnungssituationen. Eine dimmbare LED-Beleuchtung sorgt für die passende Stimmung und auch der Einbau von Lautsprechern und einer Strahlungsheizung ist vorgesehen. Das Lamellendach ist in allen RAL-Farben lieferbar.

www.renson.de

Aufgelöste Fassade

Die Glas-Faltwand von Solarlux bietet als Fenster- und Fassadensystem größte Gestaltungsfreiheit. Integriert in eine Pfosten-Riegel-Fassade ergänzt sie die hochtransparente Glas-Konstruktion und sorgt für eine großflächige Öffnung. Doch vor allem überzeugt sie mit einem gehörigen Plus an Funktion und Performance.

Die Glas-Faltwand von Solarlux fügt sich mit Flügelhöhen bis 3,5 Meter sowohl optisch als auch praktisch perfekt in das Fassadensystem ein. Mit dem systemeigenen Anschlussprofil lässt sie sich fugenfrei in ein Pfosten-Riegel-Profil integrieren. Die schmalen Profilansichten und die verdeckt liegenden Bänder unterstützen die hohe Transparenz. Dabei bewegt sich die Glas-Faltwand auf höchstem Ausstattungs-Niveau: Herzstück ist der neue BionicTurtle – der multifunktionale Isoliersteg, der trotz der minimalen Ansichtsbreite von 99 Millimeter im Flügelstoß hervorragende Statik- und U-Werte bietet. Mit einem U_w -Wert von 0.8 ist die Glas-Faltwand von Solarlux laut Hersteller die einzige passivhaustaugliche Variante auf dem Markt.

Neue Einsatzmöglichkeiten

Die Glas-Faltwand von Solarlux ist nicht nur wegen ihrer schlanken Ansicht und der hohen Wärmedämmung die passende Verglasung für Pfosten-Riegel-



Konstruktionen. Ebenso überzeugend ist das Zusammenspiel der unterschiedlichen Details: So lassen die leichtgängigen Edelstahlauflagen auch bei sehr großen Glaselementen immer ein einfaches Bedienen per Hand zu und sorgen zugleich für die Langlebigkeit des Systems. Geschlossen bleibt die Glas-Faltwand hochtransparent: Ausführungen mit Oberlichtern, Fest-, Dreh-Kipp- und Eckelementen werden in nur einem Rahmen kombiniert. Dabei entfallen konstruktive

Kopplungsprofile, die schmalen Ansichtsbreiten werden nicht beeinflusst. Die verdeckt liegende Flügelzentrierung sorgt für die homogene Integration der Glas-Faltwand in die Pfosten-Riegel-Fassade. Sie zentriert die Flügel zueinander und schafft einen konstanten Dichtungsdruck sowie gleichmäßigen Fugenverlauf.

Große Bewegungsfreiheit

In puncto Barrierefreiheit bietet die Glas-Faltwand einen

hohen Spielraum: Die minimale Bodenschiene ist ohne Höhenversatz mit 0 Millimeter ausführbar. In der Variante mit 14 Millimeter Höhenversatz ist sie wohnraumtauglich und barrierefrei nach DIN 18040. Fünf verschiedene Bodenschienen-Varianten sorgen für ein Optimum an Individualisierung im Gewerbe-, Wohn- oder Objektbau. Mit der Einbruchhemmung RC2 wird eine hohe Sicherheit ausgewiesen.

www.solarlux.de



Messebesuch leicht gemacht - alles auf einen Blick:
www.rt-expo.com/messe

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

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

Auf 120.000 m² in zehn Messehallen erleben Sie wegweisende Neuheiten live. Sie tauschen sich intensiv mit den wichtigsten Experten aus und knüpfen wertvolle Kontakte. Die R+T schafft damit die langfristige Basis für gute Geschäfte. Wir freuen uns, wenn Sie in Stuttgart dabei sind – das können Sie erwarten:



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

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



www.becker-antriebe.com
Halle 7, Stand 7A12



www.elero.com
Halle 3, Stand 3A12



www.gfa-elektromaten.com
Alfred Kärcher Halle (Halle 8), Stand 8C41



www.hunterdouglas.com
Halle 7, Stand 7B32



www.roma.de
Halle 5, Stand 5A52



www.somfy.com
Halle 5, Stand 5A32



www.warema.com
Halle 3, Stand 3B24
Oskar Lapp Halle (Halle 6), Stand 6D11



www.weinor.com
Oskar Lapp Halle (Halle 6), Stand 6C22
Oskar Lapp Halle (Halle 6), Stand 6C32



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



Das volle Programm: Darum lohnt sich die R+T



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

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

2. Praxistipps und Wissen für Ihre Arbeit:

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

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

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

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

Werden Sie Teil unseres Netzwerks

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

 www.rt-expo.com/newsletter

 www.facebook.com/rt.stuttgart

 www.twitter.com/rt_tradefair



Weltleitmesse
für Rollläden,
Tore und
Sonnenschutz

27. Februar - 3. März 2018
Messe Stuttgart

www.rt-expo.com

Viel Lifestyle, viel Farbe

Markisenspezialist Markilux präsentiert ab 2018 seine neue Kollektion an Sonnenschutztüchern. Textildesignerin Annette Busch gibt einen Einblick in den vielfältigen Prozess, der einer neuen Kollektion vorausgeht. Sie arbeitet seit 12 Jahren als Textilingenieurin und Designerin beim Markisenhersteller Markilux in Emsdetten. Im Interview erzählt sie, wie die neue Markisentuch-Kollektion, die im kommenden Jahr auf den Markt kommt, über einen Zeitraum von eineinhalb Jahren gewachsen ist, was heutige Dessins ausmacht und worauf man ab 2018 gespannt sein darf.

Die „Markilux Collection 2018“ ist die dritte Tuchkollektion, die Sie als Textildesignerin begleiten: Wie haben sich die Kollektionen im Laufe der Zeit entwickelt?

Annette Busch: Da hat sich in den vergangenen Jahren eine Menge getan: Früher musste ein Markisentuch einfach nur Schatten spenden. Heute dagegen sind zudem Dessins und Farbe wichtig. Denn mit ihnen kann eine Markise Akzente auf Terrasse und Balkon setzen. Markisen haben sich ganz klar zu modischen Lifestyle-Produkten entwickelt. Deshalb ist es uns wichtig, in unseren Kollektionen aktuelle Trends abzubilden.

Was sind Ihres Erachtens die größten Herausforderungen bei einem Kollektionswechsel?

Annette Busch: Es ist die Kunst, beim Entwurf einer Kollektion, Dessins, Farbkompositionen und Farbangebote so zu wählen, dass sie die kommenden fünf Jahre attraktiv bleiben. Bei den heute schnell wechselnden Farbtrends ist dies nicht einfach. Hinzu kommt, dass wir versuchen, wichtige Einrichtungs- und Geschmacksstile in die Kollektion fließen zu lassen. Denn jeder soll sich in unserer Kollektion wiederfinden: der Traditionalist genauso, wie der Purist, der Farbenfreudige oder der Avantgardist. Die Dessins müssen dafür breit gefächert angelegt sein.

Eine Tuchkollektion zu gestalten ist ein kreativer Prozess: Wie sieht dieser Prozess aus und wie lange haben Sie dafür gebraucht?

Annette Busch: Eine Kollektion zu entwerfen, geht nicht von jetzt auf gleich. Von der ersten Idee bis zur fertigen Kollektion brauchen wir gut eineinhalb Jahre. Dabei gehen wir Schritt für Schritt vor. Um in einen kreativen Fluss zu kommen, ist es wichtig, sich zunächst inspirieren zu lassen. Als nächstes skizziert man erste Ideen, aus denen sich konkrete Entwürfe für Markisenstoffe entwickeln. Zum Prozess gehören aber auch eher nüchterne Arbeiten wie Trend- und

Markt-Analysen oder das Vorbereiten des Produktionsprozesses. Es ist zu klären, ob die Ideen bei den Fachhändlern ankommen. Zudem gibt es eine Menge Meetings mit dem Vertrieb, der Technik und Geschäftsleitung. Dieser Austausch ist wichtig, um sich im kreativen Prozess nicht zu verlieren. Stehen die Entwürfe, dann wird eine Musterkollektion gewebt und wenn diese über-



Annette Busch arbeitet seit 12 Jahren als Textilingenieurin und Designerin bei dem Markisenhersteller in Emsdetten.

zeugt, folgt schließlich die Produktion. Viele gute Ideen oder Entwürfe entstehen allerdings oft erst zum Schluss, wenn man richtig im Fluss ist. Doch es gibt ein festes Zeitfenster, in dem die Kollektion fertig sein

muss. Da heißt es, sich manchmal zu bremsen.

Gibt es besondere Inspirationsquellen die Sie nutzen, um eine Kollektion mit Leben zu füllen?

Annette Busch: Der Klassiker in puncto Inspiration sind natürlich Messen, auf denen es um Themen wie Einrichten, Mode, Stoffe, Farben, Lifestyle und Architektur geht. Außerdem lasse ich mich von kreativen Impulsen auf Internetplattformen wie Pinterest oder auf Blogs inspirieren. Kunst und Ausstellungen sind ebenfalls gute Quellen, um Ideen zu sammeln. Und es hilft, sich mit Kunden, Kollegen oder generell mit Menschen auszutauschen. So kann man die vielen Eindrücke verknüpfen und bekommt ein erstes Feedback auf seine Ideen.

Welche Rolle spielen heute Trends aus der Mode- und Einrichtungswelt für das Design von Markisentüchern?

Annette Busch: Mode ist etwas, über das sich viele Menschen definieren. Sie hat großen Einfluss auf andere Produktwelten – unsere Branche eingeschlossen. Das heißt, sich immer wieder textilen Trends und Farbkombinationen zu nähern und sie für das Produkt Markisentuch anzupassen. Auch die Einrichtungswelt ist von der Mode inspiriert und für uns eine wichtige Inspirationsquelle. Ebenso wie die Architektur, deren optische Strukturen schon seit Jahren Einfluss auf unsere Dessins haben. Letztlich wirkt die gesamte uns umgebende Welt auf den Prozess des Kollektionsentwurfs ein. Da ist es manchmal schwierig zu sagen, wo man eine Farbe oder Farbkombination zum ersten Mal gesehen hat und warum sie einem so gut gefällt.

Das braun-orangefarbene gestreifte Tuch war lange Zeit tonangebend auf Balkon und Terrasse. Das sieht heute anders aus: Wie hat sich der Geschmack in den vergangenen Jahren gewandelt?

Annette Busch: Früher hat kaum jemand darüber nachgedacht, ob ein Markisenstoff

schön aussieht. Er musste seine Funktion erfüllen und das reichte. Heute gestalten immer mehr Menschen Garten und Terrasse nach eigenen Vorstellungen. Sie möchten sich damit genauso von anderen Menschen abgrenzen, wie durch Kleidung oder den eigenen Einrichtungsstil. Viele Kunden legen heute auch beim Markisenstoff großen Wert auf trendige Dessins und ausgewählte Farben, mit denen sich die persönliche Note unterstreichen lässt.

Vorlieben für Farben und Dessins sind nicht in allen Ländern gleich. Wie gehen Sie gestalterisch vor, um auch international mit Ihren Dessins zu punkten?

Annette Busch: Je globaler die Märkte, desto mehr nähern sich auch Trends und Geschmäcker an. Trotzdem gibt es noch in vielen Ländern eigene Vorlieben für Muster und Farben. Das stimmen wir mit den Kollegen vor Ort ab oder auf internationalen Messen und Ausstellungen. Unsere Kollektion ist jedoch in den vergangenen Jahren Stück für Stück internationaler geworden. Und mit der neuen Markilux Collection gehen wir vor allem farblich noch einen großen Schritt weiter.

Sie lassen in jede Kollektion auch immer wieder technische Verfahren aus anderen textilen Branchen einfließen. Was reizt Sie daran?

Annette Busch: Als Textildesignerin und Ingenieurin bin ich von Natur aus daran interessiert, gutes Design mit ausgefeilter Technik zu kombinieren. Ein so spezielles Produkt wie ein Markisenstoff ist dabei besonders herausfordernd. Deshalb probieren wir im Textilwerk viel aus, um Effekte und Optiken von Dekostoffen und Möbelstoffen oder von Kleidung auf Markisentücher zu übertragen. Den Experimenten sind aber enge Grenzen gesetzt. Denn Sonnenschutzstoffe müssen wetterfest, reißfest sowie lichtecht sein und sich gut konfektionieren lassen. Das schließt manche neue Garne, Gewebebindung oder Muster von vornherein aus. Dafür bauen wir seit Jahren unsere Farbkompetenz weiter aus. Sowohl in der Vielfalt als auch in der Art und Weise wie wir Farben kombinieren. So gibt es in unserer neuen Kollektion eine Menge überraschender Effekte und spannender Dessins.

Was gefällt Ihnen persönlich an der neuen „Markilux Collection“ am besten?

Annette Busch: Es gibt in der neuen Kollektion einen speziellen Garntyp, der den Tüchern eine Art changierenden Effekt verleiht. Diese Dessins sind meine absoluten Favoriten! Gelungen finde ich zudem die farbige Harmonie der Dessins, die vielfältigen Farbabstufungen und Farbeffekte. Ich denke, die Kollektion ist so ausgewogen und gleichzeitig so speziell, dass für jeden etwas dabei sein wird.

Es heißt ja: „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel“. Haben Sie bereits Ideen für die nächste Kollektion?

Annette Busch: Zunächst einmal bin ich sehr zufrieden, dass wir wieder eine attraktive, moderne Kollektion auf die Beine gestellt haben. Nun heißt es, die Markilux Collection für 2018 gut an den Start zu bringen. Doch im Grunde könnte ich eigentlich gleich weitermachen, denn es sprudeln noch so viele Ideen in meinem Kopf. Das ist in jedem Fall eine gute Basis, um das Markisentuch auch in Zukunft noch in vielen neuen Facetten zu zeigen.

Vielen Dank für das Gespräch!

➔ www.markilux.com

Innovation und exklusives Design

Corradi weiß, wie wichtig Innovation, technologische Verbesserungen und Design sind, um sich weiterzuentwickeln, führende Lösungen anzubieten und in Synergie mit dem Markt arbeiten zu können. Das ist der Grund, weshalb Corradi seit seiner erstmaligen Teilnahme an der R+T 2009 diese grundlegende Vision ausgearbeitet hat und hieraus trendsetzende Designlösungen entwickelt hat, die Ästhetik und technische Sorgfalt miteinander verbinden.

Seit der Erfindung der Pergotenda 1998 – die den Grundstein für ein brandneues Marktsegment legte – entwickelte Corradi mehr als 35 Patente und erweiterte in der Zwischenzeit den Markt mit der Einführung von bioklimatischen Pergolen (Lamellendächern) und Sonnensegeln aus der Nautik.

Das Unternehmen legt Wert darauf, innovative Lösungen und Wahrung der Tradition des Designs „Made in Italy“ zusammenzubringen. So hat Corradi seine Manufaktur immer noch in Bologna, während die Produkte auf der ganzen Welt vertreten sind. In den vergangenen anderthalb Jahren wurden drei vollkommen neue Produkte entwickelt und in Forschung und Entwicklung



Corradi

investiert. Der Erwerb eines neuen und größeren Hauptsitzes von 58000 Quadratmetern ermöglicht die Steigerung des Produktionsvolumens, so dass der Nachfrage des Marktes Rechnung getragen werden kann. Die R+T 2018 ist für Corradi die wichtigste

Veranstaltung des Jahres, bei der das Unternehmen seine Innovationen und die italienische Leidenschaft für Design Fachleuten auf der Suche nach Outdoor-Lösungen näher bringen kann.

➔ www.corradi.eu

Dialog auf Augenhöhe

Beste Ergebnisse garantiert: Für den perfekt abgestimmten und hochfunktionalen Sonnenschutz bietet Warema seinen Partnern einen besonderen Service. Im persönlichen Gespräch beraten die Experten der Architekten-Hotline sowie der Hotline Bauphysik und nachhaltiges Bauen interessierte Fachplaner und Architekten rund um den energieeffizienten Sonnenschutz. Dabei sind die Angebote zur Unterstützung so vielfältig wie die Fragen der Anrufer.

Welche Sonnenschutzprodukte eignen sich für windige Küstenregionen? Wie lassen sich Raffstoren in die Fassade integrieren? Und was kann ein Steuerungssystem zur Energieeffizienz beitragen? Die Bandbreite reicht von allgemeinen Angaben bis zu komplexen Sachverhalten. Dank wertvoller Planungshilfe und technischer Klärung können Fachplaner und Architekten ihre Projekte gut informiert und zielorientiert umsetzen. Die Experten der Hotlines erarbeiten im persönlichen Austausch mit den Anrufern bauvorhabenbezogene Lösungen. Ob es sich um ein digital vernetztes Smart Home handelt oder ein Gebäude mit übergroßen Glasfassaden, für jede Herausforderung haben die Profis konkrete Tipps und Empfehlungen.

„Die meisten Anrufer benötigen Hilfe bei der Auswahl der passenden Produkte für die jeweilige Einbausituation“, sagt Nikolas Dupont, Produktmanager Beratung & Dienstleistung. „Dabei kann es um die Auswahl des Behanges oder der Lamellenfarbe in Bezug auf den Energieeintrag gehen oder um technische Besonderheiten. Die Architekten mailen ihre Baupläne und der für sie zuständige Architektenberater ruft sie zurück. Neben der Beratung erstellt er auch Einbauskizzen und versorgt den Fachplaner mit CAD-Dateien sowie Ausschreibungstexten. Gerne können Fachhändler auch die Architekten, mit denen sie zusammenarbeiten, an uns verweisen. Wer Hilfe zum Sonnenschutz an seinem Projekt benötigt, kann auf unsere Hotline zählen.“

Wärmeschutz und thermischer Komfort

Auch bei der Hotline Bauphysik und nachhaltiges Bauen erhalten die Architekten Unterstützung auf Augenhöhe. Ein wichtiges Thema ist unter anderem die Bewertung des sommerlichen Wärmeschutzes. Hierfür berechnen die Profis der Hotline den Gesamtenergiedurchlassgrad g_{tot} , also die Energie, die durch Glas und Sonnenschutz in den Innenraum dringen kann, sowie den



Die Experten-Hotlines bieten ein vielfältiges Beratungsangebot rund um den effizienten Sonnenschutz.

Warema

Abminderungsfaktor F_{Cv} der die Wirksamkeit des Sonnenschutzes beziffert. Zudem erhalten die Anrufer auf Wunsch strahlungsphysikalische Angaben wie den Transmissions-, Reflexions- und Absorptionsgrad der Produkte. Die Experten der Hotline assistieren ihnen bei Wärmebrückenberechnungen, thermischen Simulationen sowie Angaben zu Schallschutz und beraten zu gängigen Nachhaltigkeitszertifikaten wie DGNB, LEED und BREEAM.

Nikolas Dupont: „Unsere Mitarbeiter sind Profis in ihrem Fach. Die Architekten-Hotline wird von Technikern besetzt, die aus der Entwicklung oder Anwendungstechnik kommen und sich im gesamten Produktsortiment bestens auskennen. Bei der Bauphysik-Hotline unterstützt eine ausgebildete Bauphysikerin die Anrufer mit ihrem Expertenwissen. Wir wollen Architekten einen professionellen Service bieten, der ihnen im Tagesgeschäft eine spürbare Arbeitserleichterung bringt.“

Vielfältige Infos per Mausclick

Wer selbst recherchieren und sich umfassend informieren möchte, kann sich auch auf der Warema Website im Architektenbereich umsehen. Hier gibt es für jede Leis-

tungsphase von Entwurf über Detailplanung bis Ausführung passende Inhalte. Insbesondere die unterschiedlichen Tools wie Schattensimulator, Kollektionsberater und Pakethöhenberechnung lohnen einen Blick auf die Seite. Besonders nützlich und nachgefragt ist der Sonnenschutzplaner mit integrierter CAD-Bibliothek. Mit diesem Online-Instrument lassen sich Schnitte und Ansichten generieren und auf die baulichen Gegebenheiten abstimmen. Zudem finden Architekten BIM-Modelle der wichtigsten Produkte auf der Warema Website sowie auf BIMobject und Polantis, mit denen sich in 3D zeitgemäß digital planen und bauen lässt.

Mehr zu den Architekten-Angeboten von Warema, aktuelle Referenzen und Produktinfos sowie Lifestyle-Themen finden Interessierte im neuen Online-Magazin Licht-Gestalten. Es erscheint sechsmal jährlich und gibt den Lesern einen informativen Überblick zum Themenbereich Architektur und Sonnenschutz. Das Magazin steht zum Download auf der Website bereit und kann dort auch kostenfrei und unverbindlich abonniert werden. Wer keine wichtige Neuigkeit und keinen Trend verpassen möchte, ist damit stets auf dem Laufenden.

➔ www.warema.de

Partnerschaften leben vom gekonnten Zusammenspiel

Partnerschaften brauchen Balance, Mut zur Entwicklung und immer wieder neue Impulse, damit sie langfristig funktionieren. Das gilt für das Private ebenso wie für das Geschäftsleben. Gerade in einer globalisierten Welt ist das gekonnte Miteinander von Partnern entscheidender denn je, will ein Unternehmen am Markt bestehen. Dieser Meinung ist auch Markilux. Denn seit mehr als 40 Jahren arbeitet der Markisenexperte eng mit ausgewählten Fachbetrieben zusammen, um seine Markisen zum Endkunden zu bringen.

„Wir haben uns darauf spezialisiert, individuelle Designmarkisen und exquisite Markisentücher herzustellen. Auf diesem Gebiet sind wir absolute Experten. Es ist unser Kerngeschäft. Deshalb setzen wir für den Verkauf und die Montage der Produkte seit Jahren ebenfalls auf Experten – unsere Partner im Fachhandel. Das ist Teil unseres Erfolgsrezeptes“, sagt Klaus Wuchner, Leiter für Vertrieb und Marketing bei Markilux. Für ihn ist eine gut funktionierende Partnerschaft im Geschäftsleben immer eine Win-Win-Situation, die es gilt, im Gleichgewicht zu halten. Jeder Partner bringe sein Portfolio in die Beziehung ein. Doch nur, wenn beide Anteile miteinander harmonierten, könne daraus langfristig ein tragfähiges Geschäftsmodell wachsen.

Technik und Design

Klaus Wuchner sieht die Rolle von Markilux in diesem Zusammenspiel vor allem darin, sich mit seinen Qualitätsmarkisen als Marke für Kunden etabliert zu haben, die guten Service und Beratung schätzen. „Darüber hinaus bieten wir unseren Partnern eine Menge: Hierzu zählen prämierte Designs, professionelle Unterstützung am Point of Sale, kontinuierlicher technischer Vorsprung sowie repräsentative Schau-räume und hochwertige Schulungen“, beschreibt Klaus Wuchner das Engagement in die Kooperation mit dem Fachhandel. Entscheidend sei aber für ihn vor allem, den Endkunden mit maßgefertigten, verlässlich funktionierenden und optisch überzeugenden High-End-Produkten Made in Germany zu begeistern. Dabei spiele smarte Technologie, mit der sich Produkte per Tablet oder Handy steuern lassen, eine immer größere Rolle. All das sichere durch zufriedene Kunden ebenso den Erfolg der Fachpartner.

Geschultes Personal

Auch diese müssten aber ihren Teil dazu beitragen, damit der Endkunde nach dem Kauf zufrieden mit seiner Wahl sei und bleibe. Geschultes Personal, das im Verkaufsgespräch die Wünsche des Kunden sofort erkennt und individuell berät, ist



Markilux

Das Unternehmen arbeitet seit Jahren mit qualifizierten Fachhändlern als Partnern zusammen. „Beide Seiten bringen ein sich ergänzendes Portfolio an Produkten und Leistungen in die Geschäftsbeziehung ein, die immer eine Win-Win-Situation sein sollte“, so Klaus Wuchner.

hierbei genauso wichtig wie präzise und zuverlässig arbeitende Monteure. Schließlich will der Endkunde nach dem Kauf eine perfekt montierte Markise an der Wand vorfinden. Und das möglichst, ohne Zeit

hierfür investieren zu müssen oder viel von der Installation mitzubekommen. Dies erfordert einen herausragenden, sensiblen Kundenservice, der ein Rundum-Sorglos-Paket einschließt und sofort zur Stelle ist, wenn ein Produkt doch einmal gewartet werden muss.

Neue Impulse

Klaus Wuchner und sein Team gehen bei der Auswahl ihrer Partnerbetriebe mit Augenmaß vor und verlassen sich auf ihre jahrelange Erfahrung. „Die Fachbetriebe, mit denen wir zusammen arbeiten, sind selbst im Markt gut positioniert. Sie machen regelmäßig durch Werbung auf sich und ihr Produktportfolio aufmerksam. Und sie haben in einen eigenen attraktiven Händler-Schauraum investiert, der die Produkte optimal präsentiert und der sich im besten Fall auf unsere Markisen konzentriert“, sagt Klaus Wuchner. Im Wechselspiel all dieser Faktoren ist ein gut laufendes Partnerschaftsmodell gewachsen, bei dem jede Partei sich ihrer Aufgabe und Verantwortung bewusst ist. Man darf allerdings auf diesem gemeinsamen Weg nicht stehenbleiben. Vielmehr braucht es immer wieder neue Ideen und Impulse, um sich gegenseitig weiter zu bringen, sowie das Bestreben, stets das Beste zu wollen. „Wir arbeiten heute mit rund 1200 Handwerksbetrieben in ganz Europa zusammen, die die Partnerschaft mit uns schätzen und auch die Zukunft mit uns gestalten möchten. Darauf sind wir stolz und es motiviert uns, für dieses gemeinsame Ziel weiter viel zu tun“, betont Klaus Wuchner.

Hochregaltechnik als Sonderbau

Das Unternehmen VGS Automatisierungstechnik aus Schloss Holte-Stukenbrock bietet im Bereich Hochregaltechnik moderne Lösungen, um Waren, Materialien und Produkte sicher und platzsparend zu lagern. Spezielle Hochregallösungen, die selbst auf kleinen Grundflächen effizient betrieben werden können, sind eine Kernkompetenz von VGS. Dazu gehören Pufferlager für Paletten, Profile, Körbe, Kartons und Kästen oder Kragarmlagersysteme, die individuell an bestehende Kundensysteme angepasst werden. In vielen Fällen ist es nötig, auch Fördertechniken zu berücksichtigen, die auf spezielle Anforderungen zugeschnitten ist.



und Kettenförderer zum Einsatz. Das Automatiklager arbeitet dreidimensional, horizontal, vertikal und seitlich. So lassen sich Ladungen einfach in den Regalgassen hin- und her befördern und in einem bestimmten Regalplatz seitlich ablagern.

Maßgeschneiderte Lösungen

Wenn es darum geht, Produkte und Waren auf kleiner Grundfläche kurzfristig oder dauerhaft zu lagern oder zu verteilen, ist Hochregaltechnik gefragt. Die VGS Automatisierungstechnik GmbH ist ein Sondermaschinenbauer und hat sich unter anderem auf dieses Gebiet spezialisiert. Das Team rund um die beiden Geschäftsführer Reinhard Siek und Jan von Gescher stellen individuelle Hochregaltechnik für normalhohe Industriehallen zur Verfügung.

Ist-Analyse und Beratung

Dabei gehen die erfahrenen Ingenieure und Maschinenbautechniker analytisch vor: Wie sehen die Anforderungen des Kunden genau aus? Welche Ist-Situation besteht heute und wie sollen die Aufgaben in Zukunft gelöst werden? Nach Klärung dieser und weiterer Fragestellungen, erarbeitet VGS ein Konzept mit verschiedenen Lösungsansätzen, die dem Kunden in persönlichen Gesprächen umfassend erklärt werden. Oft spielen der Zeitfaktor und das Budget eine nicht unerhebliche Rolle bei der endgültigen Auswahl der neuen Techniklösung.

Spezifikationen in der Hochregaltechnik sind beispielsweise Regalbediengeräte, Hubbühnen sowie einzeln ansteuerbare Teleskope für eine optimale Lagerausnutzung. Sogenannte Automatiklager sichern die reibungslose und schnelle Ein- und Auslagerung von Produkten und Waren – hier kommen auch Paletten-Bediengeräte

VGS Geschäftsführer Jan von Gescher: „Seit mehr als 20 Jahren beschäftige ich mich mit dem Themenbereich Regalbediengeräte und Lager. Dies auch schon vor meiner Zeit bei VGS, denn damals war ich bei einem namhaften und sehr großen Hersteller im Ruhrgebiet tätig. Noch immer finden die häufigsten Lager und Bediengeräte ihren Einsatz im Palettentransport, weniger im Bereich Langgut oder ähnlichen Sonderanwendungen. Doch gerade diese Aufgabenstellungen und Umsetzungen interessieren unsere Kunden zunehmend. VGS als Sondermaschinenbauer entwickelt und konstruiert deshalb auch hauptsächlich Anlagen, die nicht von der sprichwörtlichen Stange kommen.“

Moderne Anlagen können mehrere Funktionen miteinander verbinden, wie zum Beispiel das Vereinzeln von Ladungen, eine Verwendung von zwei Hubbühnen übereinander oder es lassen sich, mit Hilfe von zusätzlichen Greifern, direkt auf dem Fahrzeug Kommissionierungsarbeiten ausführen. „Unsere Flexibilität in der Konstruktion, also die Bereitschaft vom Standard abzuweichen, sorgt bis heute für viele interessante Aufgabenstellungen, die wir dann erfolgreich umsetzen konnten“, so Jan von Gescher.

Experten für Sondermaschinenbau

VGS bietet moderne Lösungen für Lager, die sich bequem in komplexe Fertigungs- und Distributionsprozesse und bestehende Lagerverwaltungen integrieren lassen. Das Ostwestfälische Unternehmen arbeitet seit 2010 für unterschiedliche Branchen und kombiniert bestehende Systeme mit den entsprechenden Steuerungen, der passenden Hochregaltechnik und Fördertechnik oder konzipiert neue Sondermaschinenbaulösungen.

➔ www.vgs-web.de



Das Unternehmen aus Schloss Holte-Stukenbrock bietet im Bereich Hochregaltechnik moderne Lösungen.

German Design Award erhalten

Die neue Glas-Schiebewand w17 easy von weinor wurde neben dem Red Dot Design Award nun auch mit dem renommierten German Design Award ausgezeichnet.

Die w17 easy hat die German Design Award-Auszeichnung „Winner“ in der Kategorie „Building & Elements“ erhalten. Damit gehört die Glas-Schiebewand von Weinor zu den wenigen Produkten, die von einer internationalen Experten-Jury unter 5000 Einreichungen prämiert wurde.

Vergeben wird der German Design Award vom Rat für Formgebung, einer deutschen Marken- und Designinstanz, die seit 1953 das deutsche Designgeschehen repräsentiert. Ausgezeichnet werden ausschließlich innovative Produkte und Projekte, die in der deutschen und internationalen Designlandschaft wegweisend sind und sich nachweislich durch ihre gestalterische Qualität im Wettbewerb differenzieren. Der German Design Award ist nach dem Red Dot Design Award nun schon die zweite exklusive Prämierung, welche die w17 easy in diesem Jahr erhalten hat.

Modernes, klares Design

Die Auszeichnung kommt nicht von ungefähr: Denn das Design der w17 easy folgt konsequent dem Trend nach einer modernen, klaren Linienführung und schraubenlosen Optik. Die Glas-Schiebewände lassen sich mit hochwertigen Griffvarianten, pulverbeschichtet oder aus Edelstahl, einem Zirkelriegelschloss sowie einer Standardverriegelung ausrüsten. Damit die komplett geschlossenen Glasflügel zuverlässig in der



Die Glas-Schiebewand wurde mit dem renommierten German Design Award ausgezeichnet.

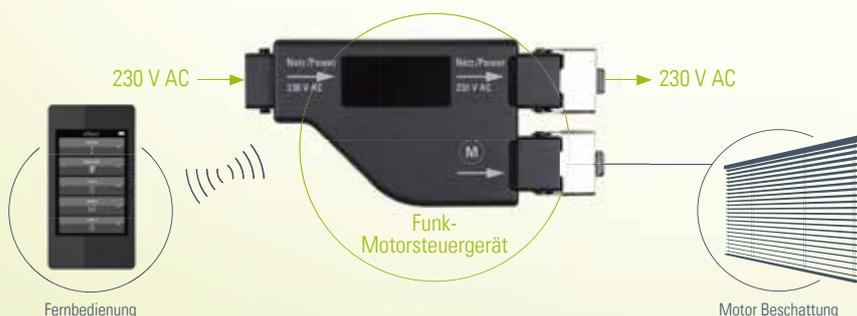
gewünschten Position bleiben, hat Weinor eine einfache und robuste Verriegelung entwickelt. Ein kleiner Druck mit dem Fuß genügt, und schon ist die w17 easy sicher arretiert und auch wieder geöffnet. Egal ob Griffe, Schloss oder Profile: Die gesamte

Anlage kann in über 200 Farben einheitlich beschichtet werden und lässt sich so optisch bestens auf die vorhandene Architektur abstimmen.

➔ www.weinor.de

F-Con®

FAST CONNECT by Elsner Elektronik



Reduzieren Sie Ihren Aufwand für die Elektroinstallation von Sonnenschutzanlagen!

Funk-Motorsteuergeräte und vorkonfektionierte Leitungen zusammenstecken und starten!

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

Jetzt F-Con-Programm anschauen ➔



elsner
elektronik

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

Prognose für 2017 geht von leichten Mengenzuwächsen aus

Laut einer im Auftrag des Bundesverbandes Flachglas (BF) frisch aktualisierten Studie der Bonner B+L Marktdaten GmbH stieg der Umsatz der Flachglasbranche mit circa 2,56 Milliarden Euro im Jahr 2016 gegenüber 2015 (2,51 Milliarden Euro) leicht um 2,1 Prozent. Für 2017 rechnet die Branche mit einem gleichbleibenden Umsatz von rund 2,56 Milliarden Euro. „Trotz florierender Baukonjunktur kommen Steigerungen damit kaum bei den deutschen Herstellern an“, so der Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Flachglas (BF), Jochen Grönegräs. Die Branche stellt Float-, Guss-, Sicherheits- sowie Isolierglas für den Bau her und beschäftigt damit ca. 26.000 Mitarbeiter.

Die von den Unternehmen der Flachglasbranche hergestellten Produkte entwickelten sich etwas uneinheitlich. So stieg der Absatz des Basisproduktes Floatglas, aus dem die anwendungsfertigen Glaserzeugnisse durch weitere Verarbeitungsschritte gefertigt werden, von rund 133,1 Millionen Quadratmetern in 2015 auf rund 133,8 Millionen Quadratmeter in 2016. Das entspricht einem Plus von rund 0,5 Prozent. Für 2017 wird hier mit einer weiteren Steigerung auf rund 135,3 Millionen Quadratmeter gerechnet, ein Zuwachs von rund 1,2 Prozent. Der Umsatz von Floatglas legte von 605 Millionen Euro in 2015 auf rund 610 Millionen Euro in 2016 zu, eine Steigerung von rund 0,7 Prozent. Bei Gussglas ging der Absatz von rund 8,3 Millionen Quadratmetern in 2015 um rund 4,8 Prozent auf rund 7,8 Millionen Quadratmeter in 2016 zurück. Der Umsatz lag 2016 bei rund 60 Millionen Euro (2015: Minus 5,4 Prozent).

Leicht bessere Aussichten

Der Absatz von beschichtetem Glas, wie es in den heutigen hochwertigen Isoliergläsern zum Einsatz kommt, stieg von rund 42,1 Millionen Quadratmetern in 2015 auf rund 42,7 Millionen Quadratmeter in 2016. Das entspricht einer Zunahme von rund 1,4 Prozent. Für 2017 wird mit einer weiteren leichten Steigerung von geschätzt 1,7 Prozent auf rund

43,4 Millionen Quadratmeter gerechnet. Die Produktion stieg leicht: Rund 46,7 Millionen Quadratmeter waren es 2015 und rund 47,4 Millionen Quadratmeter waren es im vergangenen Jahr. Beim Umsatz konnte beschichtetes Glas von 291 Millionen Euro in 2015 auf rund 296 Millionen Euro in 2016 zulegen, eine Steigerung von rund 1,6 Prozent. Gut 16,3 Prozent des beschichte-

Unterschiedliche Entwicklung

Leichte Rückgänge musste im vergangenen Jahr der Bereich Einscheiben-Sicherheitsglas (ESG) verkraften. Hier sanken die Absätze von rund 17,8 Millionen Quadratmetern in 2015 um rund 0,9 Prozent auf ca. 17,6 Millionen Quadratmeter in 2016. Für 2017 erwartet der Verband allerdings wieder

DE: Ergebnisübersicht 2013 – 2016 und Prognose 2017

		2013	2014	2015	2016	2017 Prognose	2015	2016	± %
		in 1.000 m ²					Umsatz in Mio. EUR		
Floatglas	Absatz	132.129	133.910	133.889	133.762	135.138	605	610	0,7%
Gussglas	Absatz	9.435	8.871	8.255	7.801	7.489	64	60	-5,4%
Beschichtetes Glas	Produktion	45.994	46.724	46.720	47.380	48.190	291	296	1,6%
	Export	5.817	5.802	5.899	6.045	6.141			
	Import	1.280	1.322	1.285	1.350	1.378			
	Absatz	41.657	42.405	42.107	42.684	43.427			
Einscheibensicherheitsglas	Produktion	16.072	15.700	15.378	15.679	15.775	210	210	0,4%
	Export	6.272	5.543	5.780	6.012	6.193			
	Import	7.224	7.763	8.160	7.964	8.151			
	Absatz	17.024	17.959	17.765	17.600	17.716			
Verbundstehfestglas	Produktion	15.457	16.484	16.838	17.358	17.963	218	221	1,3%
	Export	7.209	7.397	7.152	7.239	7.454			
	Import	5.524	5.612	5.606	5.462	5.626			
	Absatz	13.772	14.099	13.492	13.799	14.132			
Isolierglas	Produktion	30.282	29.678	29.250	29.652	30.141	1.223	1.250	2,1%
	Export	3.489	3.474	3.519	3.676	3.796			
	Import	390	482	513	559	582			
	Absatz	27.183	28.686	28.245	28.534	28.938			
MA Flachglasbranche		26.761	26.727	26.516	26.411	26.279			
Umsatz FG-Branche (Mio. EUR)		2.563	2.540	2.506	2.559	2.559			

B+L

B+L Marktdaten/BF

(Quelle: B+L Brand 04/2017)

Dabei stiegen die Umsätze leicht von rund 210 Millionen Euro in 2015 um 0,4 Prozent auf gerundet knapp über 210 Millionen Euro in 2016. Verbund-Sicherheitsglas (VSG) entwickelt sich dagegen insgesamt weiter positiv. Der Absatz stieg von rund 15,5 Millionen Quadratmetern in 2015 um rund 2 Prozent auf rund 15,8 Millionen Quadratmeter in 2016. Die Prognose für 2017: Plus 2,1 Prozent auf rund 16,1 Millionen Quadratmeter. Die Produktion von VSG stieg um gut 3,1 Prozent von rund 16,8 Millionen Quadratmetern in 2015 auf rund 17,4 Millionen Quadratmeter in 2016 an. Der positiven Mengenentwicklung stehen entsprechende Zuwächse beim Umsatz gegenüber: Sie stiegen von 213 Millionen Euro in 2015 auf rund 221 Millionen Euro in 2016, ein Plus von 3,9 Prozent. „Treiber der Entwicklung beim Sicherheitsglas ist unter anderem die Förderung für einbruchhemmende Fenster“, erklärt Grönegräs. „Die Anforderungen an ESG werden bauaufsichtlich gerade neu geordnet, und wir kämpfen dafür, dass es auch in Zukunft noch bei Fassaden ver-

wendet werden kann. Im Innenausbau hat es ohnehin seinen Markt gefunden.“

Isolierglas wächst leicht

Ebenfalls gut im Rennen liegt das Isolierglas. 2015 konnten 26,3 Millionen Quadratmeter abgesetzt werden, 2016 waren es rund 26,5 Millionen Quadratmeter – nach Rückgängen in den Vorjahren wieder ein leichtes Plus von rund 1,1 Prozent. Für 2017 wird in diesem Bereich mit einer Zunahme von rund 1,5 Prozent auf rund 26,9 Millionen Quadratmeter gerechnet. „Die Importquote bei Isolierglas liegt immer noch bei lediglich ca. 2 Prozent. Aber bei Fenstern – die komplett mit Glas nach Deutschland kommen – wächst der Importdruck weiter“, bekräftigt Jochen Grönegräs. Auf der Produktionsseite gab es einen leichten Zuwachs von 1,4 Prozent von rund 29,3 Millionen Quadratmetern in 2015 auf rund 29,7 Millionen Quadratmeter im Jahr 2016. Für das kommende Jahr wird auch hier wieder mit einem Plus gerechnet, in Höhe von rund 1,6 Prozent.

Der Anteil an modernen Dreischeiben-Gläsern am Isolierglas stieg nur noch leicht auf jetzt gut 59 Prozent. Mit „Warmer Kante“, dem hochwertigen Randverbund zur Verbesserung der Wärmedämmung, waren 2016 62,7 Prozent der verkauften Isoliergläser ausgerüstet (2015: 62,2 Prozent).

Im- und Exporte steigen

Für die Bereiche Beschichtetes Glas, ESG, VSG und Isolierglas stellt sich die Import-/Export-Situation 2015 zu 2016 wie folgt dar: Beide Bereiche steigen überwiegend. Der Export von beschichtetem Glas stieg um 2,5 Prozent, bei ESG schlugen plus 4 Prozent zu Buche, VSG wurde 1,2 Prozent mehr ausgeführt und bei Isolierglas stiegen die Exporte von 2015 auf 2016 um rund 4,5 Prozent. Mehr importiert wurden beschichtetes Glas (+5 Prozent) und Isolierglas (+9 Prozent). Etwas weniger importiert wurden VSG (-2,1 Prozent) sowie ESG (-2,1 Prozent).

➔ www.glas-ist-gut.de

➔ www.bundesverband-flachglas.de

Digitale Chancen für Betriebe

Internetplattformen und onlinebasierte Geschäftsmodelle besetzen zunehmend die Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kunden. Dienstleister, die sich nicht mit dieser Entwicklung befassen und ihr Angebot daran anpassen, riskieren auf Dauer ihre Existenz. Die digitale Revolution ist für 56 Prozent der Betriebe des Handwerks laut einer aktuellen Bitkom-Umfrage noch immer eine große Herausforderung. Die Umsetzung von Maßnahmen zur Digitalisierung bereitet fast einem Drittel der Handwerksbetriebe noch Schwierigkeiten. Der Online-Marktplatz für Dienstleistungen StarOfService zeigt auf, warum sich Dienstleister des Handwerks den digitalen Wandel zu Nutze machen sollten.

Digitalisierung im Handwerk

Der Zentralverband des deutschen Handwerks untersuchte bereits Ende des letzten Jahres in einer Umfrage unter mehr als 7700 Handwerksbetrieben den digitalen Wandel der Branche. Demnach hat mehr als jeder fünfte Handwerksbetrieb in den vergangenen zwölf Monaten in die Digitalisierung investiert. 12,2 Prozent der Befragten wünschen sich jedoch unterstützende Angebote bei der Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen – vor allem, um neue Kun-

denkreise zu erschließen. Auch hier können Betriebe von Internetplattformen profitieren, da sie die Auffindbarkeit im Netz erhöhen, ohne einen eigenen Webauftritt umsetzen zu müssen.

Private Empfehlungen

Auf der Suche nach einem Handwerker vertrauen rund 46 Prozent der Deutschen bislang hauptsächlich auf private Empfehlungen oder ihre eigenen Erfahrungen. Zu dem Ergebnis kommt eine Umfrage in 2016. Fast



Lucas Lambertini (l.) und Toni Paignant sind die Gründer des Unternehmens.

die Hälfte aller Befragten verlassen sich bei der Entscheidung für einen Handwerker auf Tipps von Freunden, Bekannten und der Familie oder auf die Empfehlungen anderer Handwerksbetriebe. Befragt wurden Privatpersonen, die kleine Handwerksbetriebe im Bereich Renovierung, Modernisierung

oder Sanierung innerhalb des letzten Jahres beauftragt hatten. Darin liegt der große Vorteil von Online-Plattformen, die Erfahrungen und Empfehlungen ihrer Nutzer integrieren und sie so einem breiteren Publikum weitergeben, als nur durch die klassische Mund-zu-Mund-Propaganda. Was Airbnb im Bereich Ferienwohnungen und Kurzzeitapartments erreicht hat, möchte StarOfService für Dienstleistungen, darunter auch handwerkliche Tätigkeiten, bieten.

Wettbewerbsfähig bleiben

Besonders kleine und mittelständische Unternehmen können von Plattformen wie StarOfService profitieren. Lucas Lambertini, Mitgründer und CEO von StarOfService sagt dazu: „Das Internet hat die Möglichkeit geschaffen, dass Menschen ihre Bedürfnisse auflisten und unkompliziert Angebote von Dienstleistern aus ihrer Umgebung bekommen.“ Das macht nicht nur das Leben der Kunden einfacher, sondern bietet auch Marketing-Vorteile für die Dienstleister selber. Lucas Lambertini fügt hinzu: „Wir bieten mit sehr kleinem finanziellen Aufwand Chancen für Freelancer, Einzelunternehmer sowie kleine, mittelständische Unternehmen, ihr eigenes Business anzukurbeln.“

➔ www.starofservice.de

Transparenz ohne Grenzen



Der deutsche Glasveredler Sedak aus Gersthofen stellt ab Mitte 2018 Gläser bis zu einer Größe von 3,51 mal 20 Meter her. Das kündigte jetzt Geschäftsführer Bernhard Veh an. Mit der neuen Rekord-Größe baut Sedak seine führende Position als Spezialist für außergewöhnlich große Gläser weiter aus. Der Technologiesprung sei nur konsequent, erläuterte Bernhard Veh: „Unsere Erfahrung und die von Jahr zu Jahr steigende Nachfrage nach übergroßen Glasformaten bestärkten uns in dem Entschluss, den nächsten Schritt zu gehen.“

Mit dem Ausbau der Fertigungskapazitäten wird Sedak zum weltweit einzigen Vered-

ler für Gläser dieser Größenordnung. Seit 2007 etablieren sich die Bayern als Spezialisten für außergewöhnlich große Formate



„Mitte 2018 startet bei uns die Produktion von 3,51 x 20-Meter-Gläsern“, kündigt Geschäftsführer Bernhard Veh an.

und investieren stetig in die eigene Forschung und Entwicklung. Neben dieser Pionierarbeit – unter anderem mit aufwändigen Tests für bauaufsichtliche Zulassungen – setzt Sedak auf das Wissen und die Erfahrung der eigenen Mitarbeiter. „Sie sind unser wertvollstes Kapital“, unterstreicht Bernhard Veh. Die Fertigung der 20-Meter-Scheiben startet Mitte 2018. Aufträge für die Sondermaschinen sind bereits erteilt. Sie entstehen in enger Zusammenarbeit mit den Maschinenbauern. So können die Scheiben in gewohnter Sedak-Qualität produziert werden – und das Unternehmen bleibt Spitzenreiter für Rekord-Formate.

Die Produktion in Gersthofen läuft auf Hochtouren – ab 2018 auch für 3,51 x 20 Meter Gläser.

Lange Referenzliste

Sedak hat sich als Full-Supplier für Gläser bis 16,5 Meter in der Glasbranche etabliert. Alle Veredelungsschritte verlaufen hochautomatisiert. Die Kompetenz der Sedak für übergroße Glasformate wird mit einem Blick auf die jüngst realisierten Projekte leicht deutlich: Austausch der 13-Meter-Fassadenscheiben des UNO-Gebäudes „Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung“, Herstellung und Lieferung der 15,5 Meter langen Fassadengläser für das Shopping Center Iconsiam in Bangkok, Produktion von 13 Meter Glasfins für das Haus der Europäischen Geschichte in Brüssel, Glasfins für das Lakhta Center in St. Petersburg und das repräsentative Bürogebäude 111 South Main Street in Salt Lake City mit Glasschwertern bis 11 Meter und einzigartigen Holz-Glaslaminaten, Produktion der 15 Meter Fassadenscheiben für das neue Apple Headquarter in Cupertino.

➔ www.sedak.com

Dreiteilige Flyer-Reihe zum Thema Automation

Der Verband Fenster + Fassade (VFF) hat eine dreiteilige Flyer-Reihe zum Thema Automation für Eigentümer und Bauherren herausgebracht. Die Flyer präsentieren kurz und informativ die Einsatzbereiche und zahlreichen Möglichkeiten von automatisierten Systemen in den Bereichen Sicht- und Sonnenschutz, Lüftung und Sicherheit. „Die Flyer-Reihe soll den aktuellen oder zukünftigen Haus- und Wohnungsbesitzer dazu animieren, sich mit diesen zukunftsweisenden und spannenden Themen auseinander zu



setzen und die gezeigten Lösungen bei Neubau- oder Modernisierungsmaßnahmen einzusetzen“, erklärt der Geschäftsführer des Verbandes Fenster + Fassade (VFF), Ulrich Tschorn. Die Flyer werden als Druckexemplare von VFF-Mitgliedsunternehmen direkt an interessierte Kunden verteilt und stehen auf der Website zum kostenlosen Download bereit.

➔ www.fensterratgeber.de

Die drei Flyer zum Thema Automation stehen ab sofort zur Verfügung.

Engagement verstärkt

Die Profine Group investiert am Unternehmensstandort Pirmasens. So hat der weltweit agierende Hersteller von PVC-Pro-

filen Produktionsstandortes. Hintergrund ist die weitere Expansion des Unternehmens, das mit seinen aktuell 1200 am Stand-

Nach Angaben des geschäftsführenden Gesellschafters Dr. Peter Mrosik will Profine bis 2022 eine zweistellige Millio-

nen-Euro-Summe investieren. Die günstige Lage in Europa spricht aber grundsätzlich nicht dagegen. Die Expansion in Pirmasens würde auch ein weiteres Wachstum der Belegschaft mit sich bringen, so Dr. Mrosik weiter.

Standort stärken und Arbeitsplätze sichern

Oberbürgermeister Dr. Bernhard Matheis zeigt sich hoch erfreut über das Engagement des größten Industrieunternehmens der Stadt und spricht in diesem Zusammenhang von einem „sehr wichtigen Signal“. Nachdem beide Seiten in vertrauensvoller Zusammenarbeit mit der Sicherung der Erweiterungsflächen die Basis für das weitere Wachstum des Unternehmens geschaffen haben, liegt es nun an Profine, in diesem Zuge auch neue Arbeitsplätze zu schaffen. „Ich bin davon überzeugt, dass die Expansion von Profine nicht nur für sichere und zusätzliche Arbeitsplätze steht, sondern auch den Wirtschaftsstandort Pirmasens insgesamt stärken wird“, so Dr. Bernhard Matheis.

➔ www.profine-group.com



Nach Angaben des geschäftsführenden Gesellschafters will das Unternehmen bis 2022 eine zweistellige Millionen-Euro-Summe investieren.

filen für Fenster und Türen jetzt von der Stadtverwaltung ein 70000 Quadratmeter großes Grundstück erworben – dieses befindet sich auf der gegenüberliegenden Seite der an ihr Betriebsgelände angrenzenden Bundesstraße B 10. Spätestens ab Sommer 2018 plant Profine den Ausbau des weltweit größ-

ten Produktionsstandortes. Hintergrund ist die weitere Expansion des Unternehmens, das mit seinen aktuell 1200 am Standort angebotenen Arbeitsplätzen zu den größten Arbeitgebern der westpfälzischen Stadt gehört. Im Jahr 2016 hat die Profine Group rund 700 Mio. Euro umgesetzt. 2017 werden in Pirmasens voraussichtlich 90000 Tonnen Fensterprofile und Kunststoffplatten produziert und damit rund zehn Prozent mehr als im Vorjahr.

nen-Euro-Summe investieren, bislang wären unter seiner Ägide seit 2012 bereits 45 Mio. Euro in den Standort geflossen. „Wir schreiben hier schwarze Zahlen und arbeiten am Fenster der Zukunft“, so Dr. Mrosik. Ob in Pirmasens letztlich auch das zentrale Lager für ganz Europa entsteht, lässt er zwar noch offen, die

Lüftungsspezialisten übernommen

Ab 1. Januar 2018 kommt das gesamte Sortiment des Lüftungsspezialisten Aralco unter dem Markennamen Renson auf den Markt. Aralco ist ein belgisches Unternehmen, das hochwertige Fensterlüftungssysteme aus Aluminium, Belüftungsgitter, Wintergartenlüfter, Tür- und Wandlüfter als auch bedarfsgesteuerte ventilationsbetriebene Be- und Entlüftungssysteme produziert. Als internationaler Trendsetter für Belüftung, Sonnenschutz und Terrassenüberdachungen bietet Renson mit dieser Übernahme einem größeren Kundenkreis ein noch breiteres Sortiment an Lüftungslösungen. Beide Lüftungs-Spezialisten bündeln ihre Kräfte, auch personelle Ressourcen, um in Zukunft

noch stärker zu werden. Die steigenden Anforderungen an Lüftungssysteme werden zunehmend von neuen Normen begleitet. Die Luftqualität in bewohnten Räumen und die Schalldämmung der Lüftungssysteme spielen im Bauwesen deshalb eine immer größere Rolle. Darüber hinaus wächst das Bewusstsein für eine gute Luftqualität in Innenräumen von Wohnungen, Büros, Schulen oder Krankenhäusern. Selbstverständlich bedeutet das auch steigende Erwartungen, beispielsweise auf dem Gebiet des Smart Living. Gründe genug um ab sofort unter einem Markennamen Renson über ein starkes gemeinsames Netzwerk von Vertriebspartnern auf-

zutreten. Das Motto von Renson „Creating Healthy Spaces“, es steht für ein komfortables und gesundes Innenraumklima,

kann jetzt mit noch mehr Nachdruck realisiert werden.

➔ www.renson.de



Innovationen und Expertenaustausch

Über 1300 Besucher aus aller Welt kamen, sahen und staunten. Denn an der Firmenzentrale der Elumatec AG in Mühlacker konnten sie vom 20. bis 22. September 2017 zahlreiche Lösungen, Innovationen und Ideen für die erfolgreiche Profilmbearbeitung 4.0 „live“ erleben.

Die Elumatec TechDays 2017 entpuppten sich einmal mehr als ein Besuchsmagnet mit globaler Strahlkraft. Unter dem Motto „Sehen. Staunen. Erleben.“ präsentierte der Weltmarktführer gemeinsam mit Partnern neueste Maschinentechologie sowie Software und Services rund um das Thema Profilmbearbeitung. Dieses Angebot zog über 1300 Teilnehmer an, von Korea bis Nami-

elumatec seine erfolgreiche Baureihe SBZ 14x weiter aus und beweist einmal mehr, wie man durch gezielte Marktbeobachtung und einer schnellen Umsetzung auf neue Anforderungen der Kunden reagiert. Das neue Modell rundet durch leistungsfähige Features die Produktfamilie nach oben ab. So wurde das Maschinenbett stabiler und ergonomischer ausgelegt. Neu ist auch die auto-

keiten, unterschiedlichste Bearbeitungsvorgänge in automatisierte und teilweise sogar parallel ablaufende Prozesse zu überführen. Spannende Einblicke in die Profilmbearbeitung 4.0 boten vor allem die Softwarepartner. Vertreten waren Elusoft, Camäleon, Orgadata, CAD-PLAN, KKP, Klaes und Vóilap. Wie einfach und nützlich vernetztes Arbeiten sein kann, zeigte Elusoft anhand



Elumatec (2)

Informationen und Inspirationen boten die zahlreichen Werksrundgänge.

Die Live-Vorführungen der Maschinen kamen besonders gut an.

bia sowie von Japan bis nach Chile. Das entspricht einem Besucher-Plus von über 500 im Vergleich zur überaus erfolgreichen Premiere in 2015.

Die Kunden wollten direkt beim Technologieführer die verschiedenen Möglichkeiten zur Steigerung der eigenen Wettbewerbskraft ausloten. Im Mittelpunkt stand bei vielen die Frage: Wie kann man trotz der immer komplexeren Marktanforderungen die Fertigungszyklen bei gleichbleibender Qualität weiter optimieren und flexibilisieren? „Der Schlüssel sind passgenaue, hochautomatisierte Maschinen und vernetzte Fertigungsschritte. Genau dazu lieferten unsere TechDays Lösungen und Anregungen“, sagt Ralf Haspel, Vorstand der Elumatec AG.

Exklusive Vorpremieren

Im Bereich Aluminium präsentierte Elumatec zwei Innovationen: einen Prototyp des SBZ 141 und das um ein zusätzliches horizontales Sägeaggregat erweiterte SBZ 628. Beide Maschinen waren neben den Softwarelösungen zum Thema Industrie 4.0 die „Stars“ bei den zahlreichen Werksführungen. Mit dem 4-Achszentrum SBZ 141 baut

nome Spannerverschiebung. Sie erlaubt eine engere Taktung der Bearbeitungsschritte und somit kürzere Durchlaufzeiten.

Ein Ausrufezeichen in puncto kundennaher Innovation setzte das SBZ 628. Der vielgefragte Allrounder für die automatisierte Non-Stopp-Bearbeitung von Aluminiumprofilstäben, der im April 2016 an den Start ging und weltweit bereits über 50 Mal installiert wurde, ist jetzt noch flexibler. Ein neues horizontales Sägeaggregat vergrößert nochmals das Leistungsspektrum. Es ermöglicht zusätzliche Zuschnitts-Optionen, wovon besonders Kunden in den Bereichen Elementfassade und Schiebesysteme profitieren.

Automation und „sprechende“ Maschinen

Im PVC-Showroom gab es einzelne Maschinen und ganze Produktionslinien live in Aktion zu erleben, die vom Zuschnitt über die Stabbearbeitung bis zur Beschlagmontage die Fertigungszeiten schrumpfen lassen. Beispielsweise beeindruckten das SBZ 609 und 610 sowie Produkte vom Kooperationspartner Stürtz durch vielfältige Möglich-

der gemeinsam mit Elumatec entwickelten EluCloud. Auch per App können Kunden Informationen in Echtzeit abrufen: zur Maschine und Werkzeugnutzung, zu den Prozesszeiten oder zum Produktionsstatus eines Auftrages. Über eine API-Schnittstelle lassen sich die Daten an nachgelagerte Systeme und Programme übergeben.

Gelegenheit zum Sammeln von Informationen und Inspirationen sowie zum Ideen- und Erfahrungsaustausch boten die zahlreichen Werksrundgänge, Live-Vorführungen, Vorträge, Infostände und persönliche Gespräche. Das einhellige Kunden-Feedback lautete: Es war großartig, sich an einem Ort ausführlich und in aller Ruhe über Lösungen und Möglichkeiten zu informieren, mit denen man sich künftig noch erfolgreicher im Markt behaupten kann. Und auch Ralf Haspel zeigt sich zufrieden: „Wir haben drei spannende Tage mit unseren Kunden und Partnern erlebt. Den intensiven Austausch werden wir nutzen, um unseren gemeinsamen Weg auch in Zukunft erfolgreich fortzusetzen – etwa durch attraktive Innovationen in 2018. Dann feiert Elumatec 90-jähriges Jubiläum.“

www.elumatec.com

Blick in die Glas-Zukunft

Am 23. und 24. November 2017 finden in Düsseldorf zum zweiten Mal die Thementage Glas statt. Unter dem Motto „We think glass new“ haben die Veranstalter, der Bundesinnungsverband des Glaserhandwerks, die Messe Düsseldorf und die Glas+Rahmen, erneut ein hochinteressantes, zukunftsweisendes Themenspektrum entwickelt und hochkarätige Fachreferenten gewinnen können. Im Interview beantwortet Birgit Horn, Director der Leitmesse Glasstec, Fragen zur Veranstaltung.

Das Motto der diesjährigen Thementage Glas lautet „We think glass new – Glas neu gedacht“. Welche Intention steht hinter diesem weit gefassten Slogan?

Birgit Horn: „We think glass new“ beinhaltet den Anspruch, sich mit der Zukunft des einzigartigen Werkstoffs Glas und den damit verbundenen Rahmenbedingungen auseinander zu setzen. Dies ist schon seit Jahren ein Grundpfeiler der Glasstec, und mit den Thementagen bleiben die Teilnehmer auch zwischen den Glasstec-Jahren am Ball. Glas als Werkstoff hat sich technologisch gesehen in kürzester Zeit rasant verändert und wir haben noch längst nicht das Ende erreicht. Wenn wir heute Glas definieren, darf man nicht nur an das übliche Flachglas in der Architektur denken. Eine Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten gibt es mittlerweile für Smart Glass und es zeichnet sich bereits ab, dass dieses in Zukunft unser Leben stark beeinflussen wird. Genau diese sich daraus ergebenden einmaligen Anwen-

dungsmöglichkeiten werden, unter dem Motto „We think glass new“, im Rahmen der kommenden Thementage Glas realitätsnah aufgezeigt.

Welche thematischen Schwerpunkte markieren in diesem Jahr den Rahmen der Konferenz?

Birgit Horn: Wie auch bei den ersten Thementagen Glas spannt der Bundesinnungsverband einen Bogen von der Gegenwart in die Zukunft und gibt der Glas-Branche damit neue Denkanstöße. Entsprechend liegt der Fokus der Veranstaltung auf Forschung, Entwicklung, Technologie und den sich daraus ergebenden Zukunftsvisionen. Natürlich dürfen in diesem Kontext nicht die Architektur und das Baurecht fehlen, die eine wesentliche Rolle in der baulichen Umsetzung spielen. Mit den gewählten Schwerpunkten wurde ein interessanter Anreiz für die gesamte Glasbranche geschaffen.

Was unterscheidet die Thementage Glas von anderen Vortragsveranstaltungen in der Glas- und Fassadenbranche?

Birgit Horn: Im Gegensatz zu anderen, ähnlich gelagerten Veranstaltungen, bezieht dieser Fachkongress alle in der Wertschöpfungskette beteiligten Branchen und Teilnehmer mit ein. Die Thementage Glas stellen nicht nur den Werkstoff in den Mittelpunkt des Kongresses, sondern sie beschäftigen sich auch mit allen dazugehörigen Facetten. Themen wie Industrie- und Handwerk 4.0, Eurocode Glas, schaltbare Verglasungen, innovative Displays oder 3D-Druck auf und mit Glas zeigen diese ganzheitliche Betrachtung auf. Sie alle stehen am Ende exemplarisch für das „ganzheitliche Denken“, welches den Kongress so einzigartig macht und am Ende wichtige Denkanstöße liefert.

Richtet sich das inhaltliche Angebot vorwiegend an Architekten, Planer und industrielle Glasbearbeiter, oder ist die Teilnahme auch für Fassadenbauer und Glas-Handwerker interessant?



Messe Düsseldorf (2)

Birgit Horn: „Wie auch bei den ersten Thementagen Glas spannt der Bundesinnungsverband einen Bogen von der Gegenwart in die Zukunft und gibt der Glas-Branche damit neue Denkanstöße.“



„We think glass new“ beinhaltet den Anspruch, sich mit der Zukunft des einzigartigen Werkstoffs Glas und den damit verbundenen Rahmenbedingungen auseinander zu setzen.

Birgit Horn: Die thematische Ausrichtung bezieht die gesamte Glaswirtschaft/Branche mit ein – von der Architektur über die Industrie bis hin zum Handwerk und der Forschung. In diesem Zusammenhang sollten auch die gesetzgeberischen Institutionen nicht vergessen werden, die ebenfalls von solch einem Kongress profitieren können.

Wird es bei den Thementagen neben theoretischen Grundlagen auch praxisnahe Vorträge geben, bei denen die Anwendung neuer, innovativer Technologien im Vordergrund steht?

Birgit Horn: Praxisnahe Vorträge stehen ebenfalls auf der Tagesordnung. Allein die Themen „Neue Technologien und Konstruktionen, OLED, Pulsenergiefassade, gegossenes Glas in der Fassade oder Unternehmen 4.0“ werden auf eindrucksvolle Weise visionäre Anwendungen in der Praxis widerspiegeln.

Die Aufzählung ließe sich an dieser Stelle sicherlich noch umfangreich ergänzen, aber kommen Sie doch vorbei und verschaffen Sie sich selbst einen Eindruck.

➔ www.thementageglas.de

Fachwissen aus erster Hand

Auf der R+T 2018 – Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz – erwarten die Fachbesucher in zehn modernen Messehallen unterschiedliche Themenwelten, die keine Interessensbereiche offen lassen. Das hochkarätige Rahmenprogramm der R+T in Stuttgart lädt dazu ein, das eigene Fachwissen auszubauen und in den direkten Austausch mit Branchenexperten zu gehen.

Das Konzept der R+T ist unmittelbar auf die Marktbedürfnisse ausgerichtet. Die Fachbesucher können aus diesem Grund an den Messeständen der über 900 Aussteller aus 41 Ländern zahlreiche Innovationen zu den Themen Gebäudeautomation, Energieeffizienz, Sicherheit und Komfort live erleben. „Diese Trendthemen spiegeln sich ebenfalls in der Gestaltung des Rahmenprogramms wider“, berichtet Sebastian Schmid, Abteilungsleiter Technologie-Messen. So werden vom 27. Februar bis zum 3. März 2018 neben bereits etablierten Sonderschauen und Foren neue Elemente das Angebot ergänzen. „Auf diesem Wege erschließen wir in Kooperation mit unseren Partnern erweiterte Plattformen, auf denen sich die Fachbesucher individuell nach ihren Bedürfnissen informieren können“, so Sebastian Schmid.

Die Premieren

Zur anstehenden Weltleitmesse wurde das Hallenkonzept optimiert, wodurch der Bereich „Outdoor. Ambiente. Living.“ in der Oskar Lapp Halle (Halle 6) angemessenen Raum erhält, um der großen Nachfrage nach Produkten aus dem Bereich Sonnen- und Wetter-schutz für dieses Segment gerecht zu werden. Hier findet sich ab 2018 das „Mekka“ der Hotellerie und Gastronomie, das durch eine Sonderschau zu diesem Trendthema im Rothauspark komplettiert wird. Die Produkte werden sich in der Anwendung von ihrer besten Seite zeigen. „Auf der Weltleitmesse können sich die Fachbesucher einen umfassenden Überblick darüber verschaffen, wie den Anforderungen der Hotellerie und Gastronomie mit innovativen Produkten Rechnung getragen werden kann: Sie verlängern und optimieren die Freiluftsaison, indem sie zuverlässig vor Sonne, Wind und Regen schützen“, erläutert Sebastian Schmid. Optionales Zubehör wie Lichtquellen, Heizstrahler, WLAN-Router und vieles mehr ermöglichen ein Höchstmaß an Nutzungskomfort. Neben ansprechendem

Design und technischer Raffinesse punkten die Systeme besonders mit ihrer Flexibilität, durch die sie sich an jede Bausituation anpassen lassen.

Auch für jede Anforderung im Bereich des Smart Home können sich Fachbesucher auf der Weltleitmesse wappnen: Beim R+T Smart Home Forum am Stand des Bundesverbandes Rollläden und Sonnenschutz e. V. finden zahlreiche Vorträge und Podiumsdiskussionen statt, bei denen sich Architekten, Einbruchsexperten, Endverbraucher sowie Spezialisten gleichermaßen zu dem Thema miteinander austauschen werden. An jedem Messetag wird hierbei ein unterschiedlicher



Über 60 000 Besucher werden zur Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz in Stuttgart erwartet. Der Innovationspreis wird am Abend vor dem ersten Messetag verliehen. Das eigene Fachwissen kann ganz individuell erweitert werden.

Schwerpunkt gesetzt, so dass die Teilbereiche Energieeffizienz, Komfort, Einbruchschutz und Schnittstellenstandards ebenso ausführlich aufgegriffen werden wie der Verkauf und die Montage der Lösungen. Erstmals findet der International Congress – Automatic Doors statt, der von nationalen sowie internationalen Torverbänden getragen wird. Das Format hat sich bereits auf anderen Fachmessen auf der ganzen Welt einen Namen gemacht. Sebastian Schmid: „Daraus ergibt sich, dass hier insbesondere länderübergreifende Themen im Mittelpunkt stehen, die im Rahmen von Diskussionsrunden und Vorträgen aufgegriffen werden.“

Expertenwissen

Zur R+T 2018 freut sich das Team der Weltleitmesse darüber, den Fachbesuchern erneut bereits lang bewährte Programmpunkte bieten zu können. Dazu zählt zum Beispiel das Torforum, bei dem mehrere Verbände und Institutionen, wie unter anderem der BVT – Verband Tore, das ift Rosenheim und erstmals auch der Fachverband Türautomation (FTA e. V.), vier Tage lang über neueste Trends und Entwicklungen rund um Türe und Tore informieren. Themen wie überarbeitete Normen, CE-Kennzeichnung von Toren, der sichere Betrieb von Schranken oder Einflüsse der Industrie 4.0 auf die Torbranche werden hier aufgegriffen. Auch die Kooperationsbörse, die gemeinsam mit Handwerk International Baden-Württemberg initiiert wird und die Kontaktaufnahme interessierter Unternehmen unterstützt, findet erneut statt.

Das Thema der Sonderschau des ift Rosenheim zur R+T 2018 in Stuttgart ist „Komfort + Sicherheit“, der Schwerpunkt liegt auf automatisierten Türen und Toren. Sebastian Schmid: „Im Mittelpunkt steht hier die Präsentation von Sicherheit und anwendungsorientierten Qualitätsmerkmalen von Türen, Toren, Fenstern und Verschattungen.“ Anhand von ausgestellten Produkten, in einem Vortragsforum und auf Aktionszonen kann live erlebt werden, wie konstruktive Merkmale die Qualität und Sicherheit von Türen und Toren konkret beeinflussen und wie diese vom Anwendungszweck abhängen. Der Workshop des ES-SO – European Solar Shading Organisation wird sich mit dem Thema „Intelligenter Sonnenschutz als innovatives Konzept für Energieeffizienz und Wohnkomfort von Gebäuden“ befassen. „Fachfragen werden täglich im RS-Update erörtert, bei dem Referenten des Bundesverbandes Rollläden und Sonnenschutz e. V. für entsprechende Fachgespräche zur Verfügung stehen“, berichtet Sebastian Schmid.

Einen Einblick in die Aktivitäten der R+T außerhalb Deutschlands gewährt R+T Worldwide: Branchen-Experten und internationale Fachverbände stellen die Tochtermessen sowie den jeweiligen Auslandsmarkt vor und stehen interessierten Ausstellern sowie Besuchern Rede und Antwort. Auch praktisch kann das Fachwissen 2018 wieder unter Beweis gestellt werden: „Auf der Handwerkerbattle werden erneut die Bestzeiten bei der Montage von Markisen, Rollläden und Co. gesucht“, so Sebastian Schmid. Die Sonderschau „Junge Talente 2018“ zeigt den Besuchern der R+T ausgewählte Arbeiten des Handwerker-Nachwuchses. Zudem kann der Vortrag „Sonnenschutzreinigung professionell“ besucht werden, der vom VDS – Verband deutscher Sonnenschutzreiniger präsentiert wird.



Messe Stuttgart (2)

Der R+T Innovationspreis

Eine feste Größe im Rahmenprogramm der Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz ist der R+T Innovationspreis.

„In neun Kategorien werden innovative und wegweisende Produkte gekürt“, erklärt Sebastian Schmid. Angefangen bei den Produktgruppen Rollläden, Markisen, Raffstoren, innenliegender Sonnenschutz, technische Textilien, Tore sowie Sonderlösungen bis hin zu Antrieben und Steuerungen werden zusätzliche Sonderpreise für Design, Energieeffizienz, Fachhandwerk und die Handwerksjugend vergeben. Der Innovationspreis wird in seiner zehnten Auflage von der Messe Stuttgart, vom Bundesverband Rollläden + Sonnenschutz e.V., vom BVT – Verband Tore und vom Industrieverband Technische Textilien – Rollläden – Sonnenschutz e.V. ausgelobt. Die Vergabe findet einen Tag vor Messebeginn statt.

➔ www.rt-expo.com/rahmenprogramm

Fachverband zu Besuch

Mitte September fand sich der Fachverband für Elektro- und Informationstechnik Baden-Württemberg bei Elsner Elektronik in Ostelsheim ein. Auf der Agenda stand neben einer Betriebsführung auch die Diskussion innovativer Technologien in der Gebäudeautomation anhand der Elsner Produktpalette.



Bei der jährlichen „Informations- und Schulungstour“ des Fachverbands werden gezielt Seminare, Informationsveranstaltungen und Unternehmen besucht. So sind die Lehrer und Dozenten der überbetrieblichen Ausbildungsstätten in Baden-Württemberg (Handwerkskammern, Akademien), die im Fachverband Mitglied sind, stets über neue Produkte und Herstellungsprozesse informiert.

Bei der Betriebsführung wurden konkrete Fragen zur im Firmengebäude eingesetzten KNX-Technik gestellt. Beispielsweise sind nahezu in jedem Raum die Touch-Displays „Corlo“ zu finden, die den Mitarbeitern ein hohes Maß an Mitbestimmung ermöglichen, um Helligkeit oder Raum-

klima selbst zu regeln. Dies ist ein Musterbeispiel für gelungene Nutzerfreundlichkeit. Firmengründer und Geschäftsführer Thomas Elsner führte die Besucher nicht nur durch die Abteilungen Produktdesign, Entwicklung, Marketing und Verwaltung, sondern auch durch die Produktion. Die Teilnehmer erhielten Einblicke in den Herstellungsprozess der Elsner-Produkte, die alle am Firmensitz in Ostelsheim gefertigt werden. Vertriebsleiter und Geschäftsführer Toni Großmann gab eine kurze Einführung in die Unternehmensgeschichte und -entwicklung.

Am Nachmittag fanden sich alle Teilnehmer wieder im Schulungsraum ein, wo die Elsner Produktpalette vorgestellt wurde. The-

men waren unter anderem: Wie ein Sensor durch Überwachung des Raumes zum energieeffizienten Gebäudebetrieb beiträgt. Warum man den Taupunkt kennen sollte, wenn man Kondenswasser an Scheiben und Kühlelementen entgegen wirken möchte. Welche Daten die Wetterstation auf dem Dach erfasst und dass eine Fassadenautomation durch optimale Beschattungssteuerung die Grundlage für das gesamte Klima im Gebäude legt. Dabei wurde das Ziel der Exkursion besonders im Auge behalten, nämlich innovative Produkte und Lösungsansätze kennenzulernen, die sowohl für Systemintegratoren als auch Anwender vorteilhaft sind.

➔ www.elsner-elektronik.de



Elsner (2)

In der Produktion erklärt Geschäftsführer Thomas Elsner, wie aus einzelnen Komponenten die Produkte von Elsner Elektronik entstehen.

Im Zeichen der Digitalisierung

Am 12./13. Oktober 2017 fanden in Rosenheim die 45. Fenstertage des ift Rosenheim statt. Mehr als 900 Teilnehmer aus der Fenster- und Fassadenbranche waren vor Ort und konnten zahlreiche spannende Vorträge zu den aktuellen Branchenthemen hören.



Das Thema Digitalisierung zog sich als Grundgedanke wie ein roter Faden durch die Veranstaltung, resümierte Institutsleiter Prof. Ulrich Sieberath.

In seinen einführenden Worten skizzierte ift-Präsident Bernhard Helbing einen der Megatrends: die rasant voranschreitende Digitalisierung im Bauwesen. Innovative, smarte Technologien – Stichwort Smart Home – und neue Anbieter wie Google oder Amazon sorgten für disruptive Veränderungen und werden den Markt in den nächsten Jahren extrem verändern, so Bernhard Helbing. Für die Fenster- und Fassadenbranche gelte es, sich auf diese Herausforderungen frühzeitig einzustellen. Daran knüpfte auch Institutsleiter Prof. Ulrich Sieberath in seinem Vortrag „Zukunft meistern“ an, in dem er die wichtigsten Trendthemen aufgriff und erläuterte. Ein zentrales Thema dabei: Die digitale Planung von Gebäuden mit BIM. In diesen Zusammenhang passte auch das Thema Smart Home. Sein Appell an die Anwesenden: „Machen Sie Ihre Fenster Smart Home-ready – also sorgen Sie dafür, dass eine Anbindung an die Gebäudetechnik möglich ist.“ Ein weiteres Megathema ist nach wie vor der Klimawandel. Durch

zunehmende Sturm- und Hochwasserereignisse bieten sich immer größere Potenziale für katastrophensichere Fenster und Fassaden. Die zunehmende Verdichtung in Städten macht unter anderem neue Brand- und Rauchschutzanforderungen notwendig. Zum Abschluss fasste Prof. Sieberath zusammen: „Das Wissen um neue Technologien, die Kompetenz damit umzugehen und der Mut, dem Wandel zu begegnen, werden über eine erfolgreiche Zukunft entscheiden.“

Im Folgenden stellte Dipl.-Ing. (FH) Wolfgang Jehl den von der Gütegemeinschaft Fenster, Fassaden und Haustüren e.V. gemeinsam mit den führenden Branchenverbänden erstellten Montageleitfaden für Vorhangfassaden vor. Das neue Kompendium, das sich vorrangig an Architekten, Planer, Bauleiter und Fassadenbauunternehmen richtet, erläutert die wesentlichen Kriterien der Anschlussausbildung von Fassaden zum Tragwerkskörper und stellt dabei die anerkannten Regeln der Technik dar. So bietet es einen unverzichtbaren Wegweiser von der Fassadenplanung bis zur fachgerechten Montage, so der Referent.

Im weiteren Verlauf des Tages referierte unter anderem auch Rolf Schnitzler, Produktmanager für Fenster und Fassade beim ift, über die Notwendigkeiten und Möglichkeiten von Objektprüfungen bei Fassaden: „Jede Fassade ist anders, Prüfungen nach Schema F werden immer seltener.“ Parametrische Formen, Eckausbildungen und komplexe Geometrien machen neue Prüfarten erforderlich. Sein Rat: Eine frühzeitige Abstimmung mit dem Prüfinstitut und die Erstellung eines Method-Statements – eine detaillierte Prüfbeschreibung inklusive Anforderungen des Bauherrn – geben ausreichend Sicherheit für einen geordneten und stimmigen Prüfablauf.

Nach dem Mittag erwartete die Teilnehmer der Themenblock „Adaptive Verglasungen“. Zunächst stellte Lukas Niklaus (Fraunhofer Institut für Silicatforschung) die Zukunftstrends bei schaltbaren Gläsern vor und zeigte dabei die unterschiedlichen Varianten elektrochromer Gläser. Manfred Dittmar (EControl GmbH) erläuterte sein Verständnis vom Gebäude 4.0: Der Anspruch müsse sein, Nachhaltigkeit und Digitalisierung zu vereinen, so der Experte für elek-



Das Saalfoyer wird gern zum Networking während der parallel verlaufenden Themenblöcken genutzt.



Auch in diesem Jahr war die Veranstaltung gut besucht.

trochrome Verglasungen. Ein gutes Beispiel ist das neue Festo Hauptgebäude mit einer Kombination aus Abluftfassade und schaltbarer Verglasung. Auf dem Weg zum „Mainstreamprodukt“ muss elektrochromes Glas vor allem noch preisgünstiger werden. Manfred Dittmar: „Für die Fensterbauer bietet die Technologie große Potenziale.“ Das Funktionsprinzip und die Vorteile von schaltbaren Flüssigkristallfenstern stellte Dr. Johannes Canisius (Merck KGaA) vor. Sein Ziel: In den nächsten 10 Jahren zum Marktführer bei adaptiven Fensterverglasungen sein. Über die Konzeption, Konstruktion und Produktion und Montage der Fassaden der

Elbphilharmonie (Hamburg) informierten zum Abschluss des ersten Tages Architekt Stefan Goeddertz (Herzog & de Meuron), Karl Lindenschmied (Josef Gartner) sowie Michael Elstner (AGC Interpane). Von der Herstellung der gebogenen Fassadengläser über die individuelle Bedruckung bis zur Erreichung der gewünschten Radarreflexionsdämpfung erklärten die Experten alle Fassadendetails. Zu Beginn des zweiten Tages referierte Dr. Jens-Uwe Meyer (Innolytics GmbH) zur „Digitalen Disruption“ und zeigte dabei auf, wie der technische Fortschritt die Welt verändert. Sein Credo: „Die Digitalisie-

rung wird Unternehmen und Märkte nicht nur verändern, sondern von Grund auf neu definieren.“ Für die Bauindustrie sei es jetzt – solange es der Branche gut geht – elementar wichtig, in digitale Geschäftsmodelle zu investieren und sich so fit für die Zukunft zu machen. Danach erwarteten die Anwesenden unter anderem noch Vorträge von Prof. Christian Niemöller (SMNG) rund um aktuelle Entwicklungen im Recht sowie von Dr. Stephan Schlitzberger (Ingenieurbüro Prof. Dr. Hauser) zum Thema „Reduzierung der Wärmeverluste durch innere Abschlüsse“.

➔ www.ift-rosenheim.de

Firmen- und Inserentenverzeichnis		Redaktion/Anzeigen	
Seite	Seite	Seite	Seite
Bundesverband Flachglas 28	KKP-Team 11	Sedak 30	Elsner Elektronik 27
Corradi 23	Markilux 22, 25	Serge Ferrari 13	Landesmesse Stuttgart Titelbild
Elsner Elektronik 35	Messe Düsseldorf 33	Solarlux 10, 19	Landesmesse Stuttgart 20 + 21
Elumatec 32	Messe Stuttgart 34	Solavinea 18	Sattler 3
Fensterratgeber 30	Profine Group 31	Star of Service 29	Solarlux 5
GMI 16	Renson 6, 18, 31	Veka 12	TS Aluminium 4. US
Ift-Rosenheim 36, 38	Sageglas 8	VGS 26	Weinor Einkleber
Isolette 16	Schanz 17	Warema 24	
KD-Fassadenplanung 14	Schüco 8	Weinor 27	

Sonderschau „Fenster + Türen 4.0“

Nachdem die Digitalisierung Kommunikation und Arbeitswelt bestimmt, erobern diese Technologien nun auch Gebäude. Denn auch in den „eigenen vier Wänden“ wollen Menschen und Immobilienbesitzer immer stärker den Komfort und die Sicherheit nutzen, die sie von der Arbeit oder vom Auto bereits kennen. Die Sonderschau „Fenster + Türen 4.0“ zeigt deshalb in Nürnberg vom 21. – 24. März auf der Weltleitmesse Fensterbau Frontale die einfache Planung, Montage und Nutzung von Smart Home Technologien.



ift Rosenheim

Der technologische Fortschritt bei Bauelementen und Steuerungen für Smart Homes ist rasant. Durch die Technik von Google Home, Apple HomeKit, Amazon Echo (Alexa) und Co. werden Bedienung und Steuerung via App und Spracherkennung deutlich vereinfacht. Im Handwerk und in der Baubranche gibt es jedoch noch weit verbreitete Vorbehalte gegen die Nutzung der neuen Technologien.

Deshalb veranstalten das ift Rosenheim und die NürnbergMesse die Sonderschau „Fenster + Türen 4.0“ auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg. Gezeigt wird wie Antriebe, Sensoren, Aktoren und Steuerungen einfach geplant, genutzt und konfiguriert werden können. Am Beispiel einer Haus- bzw. Schiebetür sowie bei Fenster, Fassade und Sonnenschutz wird anschaulich gezeigt, wie einfach moderne Smart Home Technik heute eingesetzt werden kann. Der Ausstellungsbereich Smart Home zeigt die Möglichkeiten der Vernetzung einzelner Bauelemente.

Im Mittelpunkt stehen Praxistipps für den einfachen Einbau, Anschluss und die Konfiguration der elektronischen Bauteile. In Aktionszonen wird an den Exponaten live vorgeführt, wie Antriebe und Sensoren montiert, verkabelt, an die Steuerung angeschlossen und in einem zentralen System integriert werden können. Darüber hinaus gibt es eine Übersicht zu den aktuell verfügbaren technischen Möglichkeiten und deren Vor- und Nachteilen.

Interessant wird auch die Präsentation von Medienverglasungen (OLED, Flüssigkristall) sowie die Vorführung und Anwendung virtueller Räume mittels 3D-Brillen, die Ideen geben für neue Vertriebsformen und Produktentwicklungen. Natürlich gehören auch Informationen zu den Anforderungen an die elektrische und funktionale Sicherheit dazu sowie zu Prüfungen gemäß EN 12453, EN 60335, EN 60204 und EN 13849.

➔ www.ift-rosenheim.de

FORUM Wintergärten

12. Jahrgang

Verlag

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

Verlagsleitung

Hans Jürgen Below (Verlagsanschrift)

Redaktion und freie Mitarbeiter

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

Chefredaktion V.i.S.d.P.

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

Online-Redaktion

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

Anzeigen

WWG Wirtschaftswerbegesellschaft mbH
Anzeigenleitung: Erwin Klein
(Verlagsanschrift)

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenverwaltung:

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

Bankverbindung

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

Wir sind Mitglied in folgenden Verbänden



Leser-Service und Abonnentenbetreuung

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

Erscheinungsweise

4 Ausgaben pro Jahr

Bezugspreis

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

Grafik-Design

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

Druck

D+L Printpartner GmbH,
Schlavenhorst 10, 46395 Bocholt

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

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

(ISSN 2193-6412)



Thomas Kirchberg @foolia

Die Branche trifft sich in Seligenstadt

Wintergartentage 2018 des Bundesverbandes Wintergarten e.V.

Diesmal fiel unsere Wahl auf das Trans World Hotel Columbus in Seligenstadt-Froschhausen, Am Reitpfad 4, bei Frankfurt/Main. Auf der Agenda stehen wichtige aktuelle Themen zu Technik, Bauphysik, Rechtsfragen und Ausstattung von Wintergärten, Terrassendächern und sonstigen Glasanbauten.

Die Wintergartentage 2018 finden am 19. und 20. April 2018 statt. Am Anreisetag, dem 18.04.2018, werden die Mesststände für die Aussteller gegen Abend zur Verfügung stehen. Die Tagungsteilnehmer treffen sich dann wie gewohnt ab 18 Uhr zur abendlichen Runde.

Die Mitgliederversammlung des Bundesverbandes Wintergarten ist diesmal für den Freitag, den 20.04.18 von 9:00 bis 10:00 Uhr vorgesehen.

Ein Schwerpunkt unseres fachlichen Programms wird wieder das Baurecht sein. Nach Inkrafttreten der „Reform des Bauvertragsrechts und den Neuregelungen zum Verbraucherbauvertrag und zur Lieferantenhaftung“ werden wir den entsprechend überarbeiteten Mustervertrag des Verbandes vorstellen.

Auf mehrfachen Wunsch unserer Mitglieder widmen wir uns wieder einmal dem Glas etwas ausführlicher, so zum Beispiel der Palette der für unsere Einsatzzwecke verfügbaren Funktionsgläser und deren Wirkung auf Gebrauchswert, Ästhetik und Energieeinsparung sowie für die Erzielung höherer Verkaufserlöse.

Über den dann aktuellen Stand zum Gebäudeenergiegesetz, in das die Energieeinsparverordnung integriert wurde, wird uns ein Vertreter des „Referats energiepolitische Grundsatzfragen im Gebäudesektor“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie informieren.

Mit der uns bereits aus früheren Veranstaltungen bekannten Coaching-Agentur von Frau Simonis haben wir wieder einen interessanten Vortrag zur Servicekultur im Handwerk, speziell zur Schulung der Monteure bezüglich des Auftretens gegenüber den Kunden, vereinbart.

Weiterhin wird Dipl.-Ökonom Jochen Grönegräs (Hauptgeschäftsführer Bundesverband Flachglas) über neue Glasanwendungen im Wintergartenbau berichten. Weitere Themen sind in Planung.

Am Donnerstagnachmittag findet dann ein kleiner Ausflug statt. Auch wenn Seligenstadt nicht sehr bekannt sein mag, besticht es doch durch eine romantische Fachwerk Altstadt sowie durch ein im Mittelalter sehr bedeutendes Kloster mit einem noch intakten, großen Wintergarten. Am Abend folgt dann der bereits traditionelle Branchentreff.

Wie bereits in den vergangenen Jahren werden wir auch diesmal wieder eine „Strategiediskussion zu den Zielen und Inhalten der Verbandsarbeit“ führen, von der wir uns Hinweise darauf versprechen, wo der Schuh am meisten drückt.

Als fachlich bereichernder Rahmen und zur Unterstützung der Netzwerkpflge innerhalb der Jahrestagung wird wieder eine begleitende Foyer-Ausstellung organisiert, in der Firmen aus dem Zuliefer- und Ausstattungsbereich ihre Produkte und Dienstleistungen vorstellen. Die Foyer-Ausstellung hat sich bewährt und wird von vielen Teilnehmern genutzt, um neue technische Lösungen und Produkte kennen zu lernen. Ein großer Kreis der in Frage kommenden Firmen wird durch Rundschreiben der Geschäftsstelle angesprochen. Interessierte Firmen sind auch eingeladen, sich selbst an die Berliner Geschäftsstelle zu wenden.

Der Bundesverband Wintergarten e.V. freut sich darauf, auch diesmal wieder viele Gäste zur Tagung begrüßen zu dürfen und ist sich sicher, dass es eine interessante Veranstaltung mit einem regen Gedankenaustausch wird.

Bundesverband Wintergarten e.V.

**Kohlisstr. 44
12623 Berlin**

Tel.: 030 56591933

Mail: info@bundesverband-wintergarten.de

Fax: 030 5665291



Anmeldung: Wintergartentage 2018

branchenoffene Fachtagung des Bundesverband Wintergarten e.V.

am 19. und 20.04.2018, im „Trans World Hotel Columbus,
Seligenstadt-Froschhausen, Am Reitpfad 4

Stichwort: Wintergarten

Rechnungsanschrift:

Firma			
Straße		PLZ/Ort	
Telefon		E-Mail	

Teilnehmer:

Name, Vorname	E-Mail	Funktion im Unternehmen

Teilnahmegebühren (enthalten sind Pausenimbiss und Getränke, Branchenabend):

Erster Teilnehmer einer Firma	449,- €
weitere Teilnehmer der gleichen Firma	429,- €
Mitglieder und Fördermitglieder, 1. Teilnehmer	399,- €
weitere Teilnehmer der gleichen Firma	379,- €

(Die Preise verstehen sich zzgl. 19 % MWSt.)

Übernachtungen:

bitte selbst direkt im Hotel buchen: Stichwort „Wintergarten“, EZ 94,00 €, DZ 148,50 €. Im Zimmerpreis enthalten sind Frühstück, W-LAN und 1 Flasche Mineralwasser zur Begrüßung.

Tiefgarage 8,00 €/Tag, hoteleigene Parkplätze 5,00 €/Tag.

Wir sind mit der Veröffentlichung unserer Teilnehmer in der Teilnehmerliste einverstanden.

Diese Anmeldung ist verbindlich. Bei Rücktritt fallen Stornogebühren an, um die entstandenen Fremdkosten zu decken: ab 15.3.2018 30%; ab 1.4.2018 60% und ab 10.4.2018 100%.

Name/Tel. des **Ansprechpartners** für Rückfragen zur Anmeldung:

.....

Unterschrift des Anmelders:

Bitte das Formular eingescannt oder per Fax an die obige Adresse senden!

Solarlux

Doppelt ausgezeichnet beim German Design Award

Die Euphorie bei Solarlux war schon Mitte des Jahres groß: Bei einem der international renommiertesten Designpreise gleich fünfmal nominiert zu werden, erlebt auch der für seine Verglasungslösungen bekannte Hersteller nicht alle Tage. Dass davon gleich zwei zu einer Winner-Auszeichnung führen, erst recht nicht: So wird Solarlux bei der Preisverleihung am 09. Februar 2018 in Frankfurt die begehrte Trophäe gleich doppelt mit nach Hause nehmen können.



Solarlux GmbH (2)

Verglasung: hochgradig auf die Ansprüche der Bauherren und Architekten zugeschnitten, mit besten Werten in puncto Wärmedämmung, Dichtigkeit, Sicherheit und Barrierefreiheit. Vereint in einem Design, das puristischer kaum sein könnte und auf dem Markt eine einzigartig hohe Transparenz bietet: So ist die Ansichtsbreite der Profile selbst in der passivhaus-tauglichen Variante der Glas-Faltwand mit 99 mm äußerst schmal. Der Rat der Formgebung zollt auch hier Tribut: So wurde die Glas-Faltwand von Solarlux ebenso als Winner ausgezeichnet, in der Kategorie Building and Elements.

www.solarlux.de

Der German Design Award stellt hohe Ansprüche an die Preisträger: Durch das einzigartige Nominierungsverfahren werden nur solche Produkte zur Teilnahme eingeladen, die durch ihre gestalterische Qualität herausragen. Pro Kategorie wird eine angemessene Anzahl an Design-erzeugnissen als Winner ausgezeichnet. Sowohl der Solarlux Campus als auch die neue Glas-Faltwand erhalten von der Fachjury des German Design Awards den begehrten Preis. „Wir sind etwas baff, da bereits beides im Juli mit dem Iconic Award ausgezeichnet worden ist. Und gleichzeitig fühlen wir uns darin bestätigt, einen richtigen Weg eingeschlagen zu haben“, so Geschäftsführer Stefan Holtgreife zum erneuten Preisseggen.

Doppelt hält besser

Die Auszeichnungen krönen die Innovationen von Solarlux in den letzten zwei Jahren: So baute und bezog der Hersteller mit dem Solarlux Campus in Melle einen vollkommen neuen Firmensitz. Dort sind alle Abteilungen unter einem Dach vereint: Den eigenen Ansprüchen an Design und Nachhaltigkeit geschuldet ist es dem Hersteller gelungen, ganz neue Maßstäbe zu setzen. So überzeugt der Campus auf voller Linie – sein ressourcensparendes Energiekonzept ist wegweisend



für zukünftige Industriebauten. Zugleich bietet er angenehm helle Arbeitsplätze von der Verwaltung bis hin zu den Produktionshallen für über 600 Beschäftigte mit Solarlux-typischen flexiblen Fassadenverglasungen. Der Erfolg des gesamten Baukonzeptes spiegelt sich in der Auszeichnung „Winner“ in der Kategorie Architecture wider. Diese erhält Solarlux zusammen mit dem verantwortlichen Architekturbüro DIA179 aus Berlin.

Innovation in doppelter Hinsicht

Neben dieser Mammutaufgabe ist Solarlux auch der Relaunch seines Kernproduktes, der Glas-Faltwand, mehr als gelungen. Das Ergebnis ist eine kleine Revolution für den Erfinder der faltbaren

Impressum

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

Redaktion:

Dr. Steffen Spenke, Dr. Uwe Arndt

Redaktionsanschrift:

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

TS Aluminium

Forum von „Sonne am Haus“ trifft sich in Leipzig

Die im Internetportal „Sonne am Haus“ beteiligten Firmen trafen sich im September 2017 zu ihrem „8. Forum: Stand und Zukunft von Sonne am Haus“ in Leipzig. Das Internetportal versammelt weit über 100 Kundenbetriebe von TS Aluminium, die unter dem Label „Sonne am Haus“ Wintergärten und Terrassendächer an Endkunden vertreiben.



Sichtlich guter Laune: Rainer Trauernicht eröffnet das 8. Forum von Sonne am Haus in Leipzig.



Fachreferent Werner Möstl gab wertvolle Tipps für erfolgreiches Verhandeln.



„Wintergarten-Feeling“ hautnah. Eine neu vorgestellte Applikation erlaubt das Erleben in einem Wintergarten in digitaler Form.

Der Einladung nach Leipzig waren ca. 170 Personen gefolgt. Nach Begrüßung durch Rainer Trauernicht, Geschäftsführer von TS Aluminium, wurde zunächst über die Aktivitäten rund um die Internetplattform informiert. Im Zeitraum von September 2016 bis September 2017 wurde die Plattform von knapp einer viertel Million „echter“ User besucht. Neben der Bewerbung der Internetplattform im Internet selbst wurde auch in verschiedenen Printmedien von Zeitschriften bis hin zu Tageszeitungen geworben.

Die bereits im letzten Jahr vorgestellte Pressekampagne wurde auch 2017 weitergeführt mit dem Ergebnis, das wieder mehrere Hundert Veröffentlichungen in Tageszeitungen und Anzeigenblättern festgestellt werden konnten.

Das Hauptreferat bestritt Fachreferent Werner Möstl mit dem Thema „Souverän zu guten Preisen: Fair, aber erfolgreich verhandeln“. Möstl stellte einige an der Praxis des Handwerksbetriebs orientierte Maßnahmen vor, mit denen man den eigenen Vertrieb und das Marketing verbessern kann. Ein besonderes Augenmerk wurde dabei auf Verhandlungstechniken gelegt.

Einer der Höhepunkte des Leipziger Forums war die Präsentation einer Appli-

kation, mit der man das Lebensgefühl in einem Wintergarten hautnah erleben kann. Das sehr aufwändige Programm stellt den Wintergarten mit Haus und Garten sehr realitätsnah dar und erlaubt die Steuerung u.a. von Beschattungsanlagen, Fenstern und Türen.

Neben dem Tagungsprogramm wurde das Forum auch zum Erfahrungsaus-

tausch und dem Kennenlernen Leipzigs genutzt. Mit Stadtrundgang und Stadtrundfahrt konnte die Teilnehmer die traditionelle Messestadt kennenlernen. Am Abend folgte ein gemeinsamer, unterhaltender Treff im Leipziger Ratskeller mit Live-Musik und Tanz.

www.sonne-am-haus.de

TS Aluminium wächst



Das Bild zeigt den Firmensitz des Unternehmens im ostfriesischen Großefehn. Im Vordergrund sieht man den neu errichteten Verwaltungstrakt und die dahinter liegende, neue Halle. Rechtzeitig zum 40-jährigen Jubiläum 2018 präsentiert sich das Unternehmen mit einem einheitlichen, kompakten Firmensitz.



Fotos: © Inga Geiser / kopatz.info / Anneser / Mariia @ fotolia / alexcoolok @ fotolia

Noch keine Idee fürs Festtagsmenü? Hier werden Sie sicher fündig.

30 Handwerker verraten Ihnen ihre Lieblingsrezepte im neuen Buch unserer Geschenkbuch-Reihe.
Beschenken Sie sich und andere!



Meister, das schmeckt mir!

Eine kulinarische Reise durch Deutschlands Handwerk

30 charismatische Persönlichkeiten des Handwerks stehen im Mittelpunkt dieses Kochbuchs und geben uns Einblick in ihre besten Rezepte und ihre kulinarische Begeisterung neben und bei der Arbeit. Da ist für jeden Geschmack etwas dabei!

19,80 Euro

Autorin: **Brigitte Klefisch**
1. Auflage 2017, 176 Seiten,
hochwertiger Leineneinband

Genuss für Geist und Gaumen

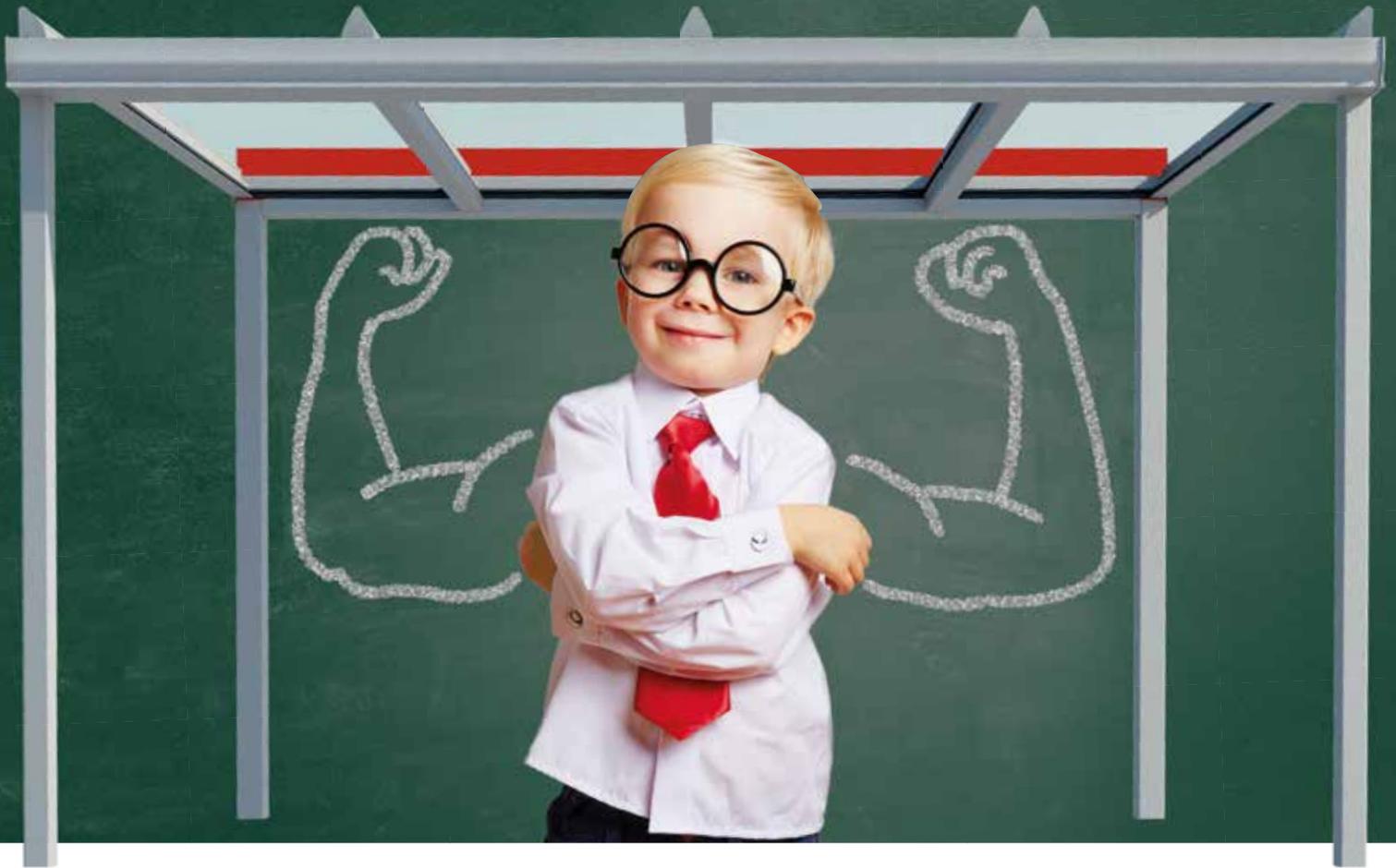
Auch als Geschenkpaket mit der CD „Köstliche Klassik“ und einer Flasche Rotwein erhältlich.
Auf Wunsch übernehmen wir den Versand für Sie!

35,00 Euro
(unter der Steuergrenze!)



Mehr Informationen zum Buch und zur Reihe unter www.vh-buchshop.de/geschenkbuch.html oder unter 0211/390 98-75.

 **Verlagsanstalt
Handwerk**



Das Ding halt' ich ganz alleine!

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

Starter-Kit anfordern!



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

TS Aluminium[®]
Ideen mit System

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